

IL RISPARMIO

1/2 2017

IL RISPARMIO

1/2

Anno LXV - n. 1/2 gennaio - febbraio 2017

Rivista trimestrale dell'ACRI - Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa

Poste Italiane Spa Sped. in abb. post. 70% DCB Roma - com. 20 lett. c - Art. 2 legge 662 del 23/12/96 - Filiale di Roma - Romanina



**REGOLAMENTO PER LA SOTTOMISSIONE DEI MANOSCRITTI PER LA
PUBBLICAZIONE NELLA RIVISTA
IL RISPARMIO**

1. PREMESSA

L'invio dei manoscritti alla Rivista per una valutazione ai fini della pubblicazione, presuppone l'accettazione da parte degli autori delle regole di pubblicazione di seguito esposte.

In particolare, gli autori devono:

- ∞ dichiarare che il proprio manoscritto, o parti significative di esso, non sia stato pubblicato altrove;
- ∞ dichiarare che il proprio manoscritto non sia sotto *review* per altra pubblicazione;
- ∞ dichiarare che il proprio manoscritto non sarà inviato per altra pubblicazione prima della risposta finale del Comitato Scientifico sull'esito del processo di referaggio.

2. SOTTOMISSIONE MANOSCRITTI

Gli articoli vanno inviati al Comitato Scientifico via mail all'indirizzo elisabetta.boccia@acri.it in formato testo che includa il testo, le note e la bibliografia da pubblicare, corredati da un *Abstract* in italiano e in inglese di non più di 300 parole, indicando il codice JEL, disponibile su <http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html>.

L'autore può proporre il suo lavoro per la pubblicazione in lingua inglese. Rimarrà a cura dell'autore la revisione del lavoro in lingua inglese qualora esso non venga considerato adeguato agli standard linguistici.

Sulla prima pagina del manoscritto va specificata l'Università o Ente di appartenenza, un numero telefonico e un indirizzo di posta elettronica dell'autore (o di almeno un autore nel caso di saggi a firma congiunta).

Il manoscritto deve essere formattato secondo quanto stabilito nella sezione "note per gli autori", pubblicata sul sito della rivista www.ilrisparmioeview.it.

3. PROCESSO DI REFERAGGIO

Il Comitato Scientifico esamina il manoscritto e, qualora lo giudichi potenzialmente idoneo per la pubblicazione nella Rivista, lo invia a tre *referee* per un triplo referaggio anonimo.

- ∞ La decisione iniziale del Comitato Scientifico richiede circa due settimane.
- ∞ La stesura dei rapporti dei *referee* richiede circa 1 mese.

Sulla base delle indicazioni dei *referee*, il Comitato Scientifico accetta l'articolo, richiede una revisione, oppure rifiuta l'articolo; in ogni caso verrà fornito agli autori un feedback.

In caso di accettazione da parte del Comitato Scientifico, si autorizzerà la pubblicazione e la stampa del lavoro assegnando, inoltre, il numero della rivista e l'anno in cui sarà pubblicato.

La fase di correzione delle bozze e di stampa del lavoro richiede circa 1 mese.

4. VARIE

Il Comitato Scientifico si aspetta che gli autori che inviano i propri manoscritti alla Rivista siano disponibili ad accettare di collaborare come *referee* nel caso in cui venga presentata loro tale richiesta.

Gli articoli pubblicati sul Risparmio saranno segnalati nelle bibliografie ECONLIT e EJEL.

IL RISPARMIO

Editor

Nicola Mattoscio (University of Chieti-Pescara)

Administrative Editor

Giorgio Righetti (ACRI, Rome)

Editorial Board

Adriano Giannola (University of Naples “Federico II”)

Giuseppe Guzzetti (ACRI, Rome)

Valentino Larcinese (London School of Economics)

Mario Nuzzo (LUISS, Rome)

Antonio Patuelli (ABI, Rome)

Dominick Salvatore (Fordham University of New York)

Pasquale Lucio Scandizzo (University of Rome “Tor Vergata”)

*«Il Risparmio Review» is included in JEL on CD, e-JEL and Econlit,
the electronic indexing and abstracting service
of the American Economic Association*

1/2

Anno LXV – n. 1/2 gennaio - giugno 2017

Rivista trimestrale dell'ACRI - Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa



Redazione:
Via del Corso, 267 - 00186 Roma
Tel. 06.68.18.43.87 - Fax 06.68.18.42.23
elisabetta.boccia@acri.it
www.ilrisparmioereview.it
www.acri.it

Codice ISSN 0035-5615 (print)
Codice ISSN 1971-9515 (online)

Le opinioni espresse negli articoli firmati o siglati
impegnano unicamente la responsabilità dei rispettivi Autori.
La riproduzione dei testi è consentita, purché ne venga citata la fonte.

SOMMARIO

ALBERTO CONTRI

L'era della costante attenzione parziale
The era of constant partial attention

5

EMANUELE FELICE

I divari regionali di reddito nel lungo periodo (1871-2011):
stime e periodizzazioni
*Regional disparities in Income in the Long-Term (1871-2011):
Estimates and Periodizations*

33

NICOLA MATTOSCIÒ - FABRIZIO MURATORE - IACOPO ODOARDI

Credito a famiglie e imprese, sviluppo e sistemi economici locali italiani
*Households and corporate credit, development
and italian local economic systems*

57

ANTONIO PEZZUTO

Origini, sviluppo e prospettive della finanza islamica
Origins, development and prospects of islamic finance

83

L'ERA DELLA COSTANTE ATTENZIONE PARZIALE

THE ERA OF CONSTANT PARTIAL ATTENTION

Alberto CONTRI

*Docente di Comunicazione Sociale presso l'Università Iulm
Presidente della Fondazione Pubblicità Progresso*

*Professor of Social Communication at Iulm University
President of the Progress Advertising Foundation*

Il Web ha fatto irruzione nella nostra vita con gli effetti di un Big Bang, riconfigurando il nostro modo di informarci, divertirci, consumare, entrare in relazione con il prossimo, ed esponendoci a una connessione permanente così onnipervasiva da non fare sembrare azzardato parlare di una «mutazione antropologica» in atto. Di fronte a un paesaggio quasi irriconoscibile, comprendere la vera natura del cambiamento e imparare a orientarsi di nuovo non è impresa facile per nessuno, neppure per i più vigili teorici dei media e i più smalzati strateghi della pubblicità. Ci si può riuscire soltanto impegnandosi nel distinguere subito i segnali deboli, non facendosi attrarre dalle sirene dell'innovazione tecnologica a tutti i costi, e soprattutto non facendo confusione tra le attività della mente che sono e resteranno analogiche, e le applicazioni digitali. I grandi cambiamenti dei media avvenuti negli ultimi anni ci obbligano aggiornare la celeberrima massima di Marshall McLuhan «il medium è il messaggio», formulata mezzo secolo fa, nel periodo aureo della comunicazione «da uno a tutti». Adesso, quando a trionfare sono interattività e viralità, il vettore va «da tutti a tutti», e «la gente è il messaggio». Uno spostamento di paradigma che segna l'eclissi del generalismo, impone logiche diverse, sia televisive sia pubblicitarie, e insieme riattualizza i valori intangibili della creatività e del progetto integrato, archiviati troppo in fretta –, ma di cui è importante segnalare anche gli aspetti entropici e i fattori critici, dal tempo «uscito dai cardini» alle patologie da ipervirtualità: prima tra tutte quella costante attenzione parziale che con il multitasking ci sovraccarica di prestazioni neuronali e finisce per destrutturare il nostro pensiero. Il modo per non restare stritolati da nuovi meccanismi apparentemente implacabili, consiste nel riscoprire il valore dell'attenzione, della memoria, dell'osservazione, potenziando il più possibile le qualità analogiche della nostra mente per dominare, senza esserne dominati, anche le più avanzate applicazioni digitali.

PAROLE CHIAVE: WEB • CONNESSIONE PERMANENTE • MUTAZIONE ANTROPOLOGICA • APPLICAZIONI DIGITALI

The Web has fired our life with the effects of a Big Bang, reconfiguring our way of informing us, having fun, consuming, getting in touch with one another, and exposing us to a permanent connection that is so overwhelming that it does not seem to be awkward to talk about

a Anthropological mutation. Faced with an almost unrecognizable landscape, understanding the true nature of change and learning to think about it is not easy for anyone, even for the media's most watchful and the most cynical advertising strategists. One can only succeed by committing itself to distinguishing the weak signals immediately, not attracting the horns of technological innovation at all costs, and especially by not confusing the activities of the mind that are and will remain analogous, and the digital application. The great media changes that have occurred in recent years oblige us to update Marshall McLuhan's most famous "medium is the message", formulated half a century ago, in the golden age of "from one to all" communication. Now, when to triumph are interactivity and virility, the carrier goes "from everyone to everyone", and "people are the message." A paradigm shift that marks the eclipses of generalism, imposes different logic, both television and advertising, and at the same time re-updates the intangible values of the creativity and the integrated project, which are stored too quickly - but which is also important to point out the entropic aspects and critical factors, from the time "coming out of the hinges" to hypervirtual pathologies: first of all, that constant partial attention that multitasking overloads us with neuronal performance and ends up deconstructing our thinking. The way to not be wriggled by apparently relentless mechanism is to rediscover the value of attention, memory, and observation, enhancing the analogue qualities of our mind as much as possible to dominate, without being dominated, even the most advanced applications digital.

KEYWORDS: WEB • PERMANENT CONNECTION • ANTHROPOLOGICAL MUTATION • DIGITAL APPLICATIONS.

Questi ultimi mesi, negli inserti culturali dei grandi quotidiani sono comparsi interessanti articoli sul degrado del linguaggio, l'eccesso di virtualità, l'abbassamento del livello culturale sia del cittadino medio come dei laureati, l'impoverimento dei contenuti proposti dai mass media, l'abuso di cellulari, e argomenti consimili.

Tutti questi articoli, scritti da esperti di informatica, semiotica, sociologia, mi hanno fatto tornare alla mente la parabola dei cinque ciechi alle prese con l'elefante. Elaborata dall'*Anekantavada*, una los a

jainista sviluppatasi in India intorno al 500 a.C., la parabola sostiene che la realtà e la verità siano percepite in modo diverso a seconda dei diversi punti di vista dai quali le si osserva, e che perciò nessun singolo punto di vista possa coglierle nella loro globalità. Questo assunto veniva illustrato con una famosa immagine in cui si vedono cinque ciechi, ognuno dei quali sta toccando una parte del corpo di un elefante. Il cieco che abbraccia una zampa crede di abbracciare un tronco, quello che stringe la proboscide crede di stringere un serpente, quello che s'ora l'orecchio crede di aver s'orato una foglia di palma, quello che prende in mano la coda crede di aver preso in mano una scopa: per forza di cose, nessuno di loro riesce ad andare oltre la realtà che sta toccando da vicino con la mano. Questa immagine intendeva dimostrare l'importanza della visione olistica, cioè uno sguardo capace di osservare e cogliere contemporaneamente i tanti, diversi lati della realtà e di metterli in relazione tra loro, svincolandosi dai pregiudizi e ritagliando un po' di tempo per prendere una certa distanza dall'oggetto osservato.



Solo una visione olistica può analizzare le varie tematiche con maggiore completezza e definire meglio il contesto in cui si creano i problemi. Applicando questa visione olistica sono così arrivato a scoprire che la principale causa dei fenomeni di degrado e impoverimento di cui sopra è la costante attenzione parziale, denomina-

tore comune a tutti. In un mio recente saggio¹ ho appunto definito “costante attenzione parziale” una sindrome che sta colpendo fasce sempre più ampie di popolazione, una sindrome che incide e inciderà con prepotenza sul lavoro delle imprese, delle agenzie di pubblicità, degli editori, dei media televisivi, e dei consumatori come utenti e come cittadini.

Il saggio inizia con una riflessione di fondo, riguardante i grandi *breakthrough*, cioè le grandi rotture evolutive nella storia della comunicazione, che per una serie di motivi ci portano dritti dritti al contesto in cui si sviluppa la costante attenzione parziale. Secondo le teorie più diffuse, gli uomini cominciarono a comunicare fra loro 50.000 anni a.C., attraverso gesti che gradualmente cedettero il passo alle espressioni vocali. Alcuni storici parlano anche di 100.000 anni, ma teniamo per buona la prima data. Con tutta probabilità parlavano come i Minions, con una struttura di linguaggio primitiva, senza verbi, accompagnando i suoni con una mimica del viso di volta in volta interrogativa, imperativa, minacciosa, affettuosa, proprio come fanno i personaggi del famoso cartone animato. Per quanto possa apparire rudimentale, possiamo considerare questo evento come il primo grande *breakthrough* nella storia della comunicazione tra uomini. La lingua che si andava sviluppando era di tipo “creolo”, cioè una lingua frutto di elementi compositi, aggiunti via via dalle varie tribù che si incontravano per i loro scambi.

Ci vollero 50.000 anni circa prima che si potesse assistere alla nascita della scrittura, ad opera dei Sumeri, dei Cinesi e degli Egizi. Verso la fine del 1500 a.C. fu creato l'alfabeto fenicio, composto da 22 caratteri, ciascuno dei quali rappresentava una consonante legata a diverse sillabe possibili. Nonostante i caratteri fossero pochi, il processo di lettura era lento perché la giusta sillaba doveva essere dedotta dal contesto delle lettere adiacenti. Comunque si trattava di un alfabeto elementare, assai vicino al linguaggio parlato. Quando, grazie a navigazione e migrazioni, i Fenici cominciarono a interloquire con i Greci dell'Asia Minore, all'alfabeto furono aggiunte le vocali. Questi nuovi modi di scrittura e di lettura, molto simili a ciò che veniva

1) Mc Luhan non abita più qui? I nuovi scenari della comunicazione nell'era della costante attenzione parziale, Bollati Boringhieri, 2017

detto a voce, costituirono le basi di tutti i futuri sistemi di scrittura dell'Occidente.

Durante il Medioevo i documenti venivano scritti in latino su fogli di pergamena, sicché i processi culturali erano inevitabilmente appannaggio quasi esclusivo dei monaci amanuensi della Chiesa, gli unici in grado di svolgere il certosino lavoro di copiatura e ornamentazione degli antichi codici. L'invenzione della carta costituì un'altra grande rivoluzione: creata in Cina intorno al I secolo d.C., giunse in Europa solo nel XII secolo, dove cento anni dopo cominciò a essere prodotta localmente. Con il XV secolo tutte le più grandi città d'Europa potevano vantare almeno una cartiera: la carta divenne il supporto fondamentale per diffondere non solo testi in volgare, ma anche la nuova matematica basata sul sistema numerico arabo. L'invenzione della stampa, che aveva cominciato a diffondersi in Europa già nel XII secolo, seppe sviluppare appieno la sua potenzialità solo 400 anni più tardi.

Anche la stampa su tasselli di legno inciso, dalla quale deriva quella a caratteri mobili, è di origine cinese. È noto che in Cina intorno al 1500 a.C. si iniziò a fare uso di una forma di scrittura ideografica che inizialmente veniva impressa su sete e fogli di bambù. Tutto si semplificò nell'VIII secolo con l'introduzione della carta e dei tasselli mobili. Questa pratica fu importata in Europa con lo sviluppo degli scambi commerciali con l'Estremo Oriente. È quindi interessante osservare che la stampa cinese – realizzata con tasselli di argilla, a volte di legno, ma entrambi troppo fragili – anticipò di almeno cinque secoli quella a caratteri mobili in metallo.

Nel 1455 a Magonza, ridente cittadina tedesca, Johannes Gutenberg stampò il primo libro a grande tiratura (per l'epoca) con la tecnica dei caratteri mobili fusi in piombo: la Bibbia. La possibilità di produrre e distribuire più copie dello stesso testo fu una innovazione straordinaria. Una curiosità: la stampa delle 1282 pagine di 180 esemplari comportò ben 230.670 passaggi al torchio.

Ci vollero ancora altri quattrocento anni per arrivare alla prima linotype, progettata e realizzata nel 1886 da un altro tedesco, Ottmar Mergenthaler. In effetti il XIX secolo (a partire dagli anni Trenta) fu caratterizzato da un'esplosione d'invenzioni molto ravvicinate tra loro, che diedero origine ai mass media come li conosciamo oggi.

- Se i primi quotidiani apparvero a Lipsia tra il 1650 e il 1660 (*Einkommende Zeitungen*, *Leipziger Zeitung* e altri), subito seguiti nel 1665, a Londra, dal *London Gazette*, è negli Stati Uniti che in pochi anni la stampa quotidiana vede un immediato sviluppo: tra il 1833 e il 1839 nascono *The New York Sun*, il *New York Tribune*, e il *New Morning Herald*.
- La prima fotografia della storia fu scattata nel 1826 da Louis Daguerre in collaborazione con l'amico Nicéphore Niépce, mentre la loro invenzione, il dagherrotipo, venne ufficialmente annunciata dall'Accademia delle Scienze di Francia nel 1839. L'anno dopo, sempre nel campo della fotografia, William Fox Talbot sviluppò il sistema negativo/positivo, che permetteva la produzione di molte copie da un originale: un'altra innovazione davvero importante.
- Il 24 maggio 1843, alle 8,45 Samuel Morse inviò ad Alfred Vail – da Washington a Baltimora – un messaggio telegrafico tramite la prima linea del sistema ideato e sperimentato da loro due, che era stata finanziata dal governo americano. “Quali cose ha creato Dio!” fu il testo del primo messaggio telegrafico della storia.
- Nel 1876 Alexander Graham Bell brevettò il telefono, dopo aver esaminato dei prototipi realizzati da Antonio Meucci.
- Nel 1888 George Eastman, fondatore della Kodak, mise sul mercato la prima macchina fotografica per uso personale. La promosse con questo slogan: “Voi premete il pulsante, noi facciamo il resto”.
- Il 28 dicembre del 1895 i fratelli Lumière organizzarono la prima proiezione cinematografica pubblica a pagamento per molte persone, dopo aver sviluppato ulteriormente il progetto del kinetoscopio, che permetteva la visione ad una persona sola.
- Nel 1896 Guglielmo Marconi, dopo i primi esperimenti di telegrafia senza fili, presentò a Londra la domanda di brevetto per la sua radio, visto che in Italia non aveva riscontrato interesse.
- Dopo una serie di studi ed esperimenti a cavallo tra Ottocento e Novecento, nel 1927 venne presentato a San Francisco da Philo Taylor Farnsworth il primo televisore a raggi catodici, mentre le

prime trasmissioni televisive vere e proprie furono realizzate a partire dal 1929 ad opera della BBC in Inghilterra e di NBC e Bell Telephone negli Stati Uniti.

- Con la digitalizzazione dei segnali all'inizio degli anni Settanta e la diffusione del personal computer ad opera di Olivetti, Microsoft e Apple, inizia un periodo di ulteriore accelerazione, che porterà negli anni Novanta a un nuovo vero e proprio Big Bang, con la nascita del web e di tutte le sue applicazioni, fino ad allora inimmaginabili.

Questo rapido excursus ci fa capire che per molte migliaia di anni i mezzi di comunicazione tra gli uomini si sono sviluppati con una inimmaginabile lentezza.

Un *break-through* assai significativo lo dobbiamo a Gutenberg, come abbiamo visto. Ma è solo negli ultimi 150 anni che, insieme a molte importanti scoperte nel campo della fisica, della chimica, dell'ingegneria e dell'elettronica, una raffica di invenzioni e innovazioni assai ravvicinate ha completamente cambiato il modo di rapportarsi tra loro degli esseri umani, culminando nel nuovo Big Bang.

Perché è corretto definirlo così?

Perché il rivoluzionario meccanismo dell'interattività tipico del web ha modificato e sta modificando non solo il modo di fruire dei media e degli audiovisivi, ma anche il modo di consumare, acquistare, informarsi, divertirsi. A pensarci bene, è come se una lunghissima molla, che cominciò a comprimersi migliaia di anni fa, oggi si stia comprimendo sempre di più, con gli importanti effetti che esamineremo più avanti.



Tutto è avvenuto così in fretta, che molti non sono riusciti a sfruttare appieno le potenzialità delle innovazioni messe in gioco, come dimostrano gli affanni di diversi editori della carta stampata. Mentre solo pochi hanno saputo realizzare fatturati mai visti nella storia del capitalismo.

L'Espresso del 3 settembre 2015 gratificava dell'epiteto di "cannibali digitali" protagonisti del mercato web come Google, Facebook, Apple, Amazon. In realtà i creatori di queste imprese hanno capito immediatamente come sfruttare gli effetti dell'ultimo grande *breakthrough*. Nel frattempo ha trovato conferma anche l'intuizione degli economisti che avevano previsto un futuro di *jobless growth* a causa di uno sviluppo tecnologico che inevitabilmente sottrae sempre più compiti agli esseri umani.

Le nuove opportunità hanno sconvolto il flusso dei rapporti tra aziende e consumatori, arrivando a modificare la fruizione di contenuti d'informazione da parte di segmenti di popolazione sempre più ampi

e hanno reso possibili attività fino a poco tempo prima impensabili, grazie allo sviluppo costante di applicazioni e di software dedicati.

Le imprese hanno finalmente potuto dialogare direttamente con i loro clienti, mentre i consumatori si sono visti sbocciare in mano la possibilità di scegliere, chiedere, pretendere, il che ha comportato anche un importante mutamento delle tecniche di comunicazione. Se prima erano le aziende a promuovere i propri prodotti e servizi, ora sono i consumatori a prendere l'iniziativa sempre più spesso, informandosi di propria iniziativa per scegliere tra le opzioni migliori.

Una tecnica assai complessa come il *direct marketing* è stata completamente rivoluzionata: imprese di grande intelligenza e lungimiranza come Dell ne hanno approfittato per creare un sistema che permetteva all'utente di assemblare direttamente il proprio computer con la memoria, gli hard disk e gli optional preferiti interrogando il sito Internet dell'azienda, evitando così alla Dell di tenere a disposizione le più diverse tipologie di prodotti finiti. Il computer assemblato su ordinazione veniva consegnato a casa via corriere o all'ufficio postale più vicino. In definitiva, la genialità di questa intuizione è consistita nel far svolgere ai consumatori compiti che prima toccavano all'azienda, la quale da un lato offriva un servizio nuovo e assai gradito, dall'altro risparmiava sui costi di magazzino, eliminando le giacenze di computer invenduti.

Ma non è stato – e non è – tutt'oro quel che luccica.

Un caso di specie, in questo senso, è costituito dalla famosa bolla di internet, cresciuta a dismisura sul finire degli anni Novanta ed esplosa nel 2001, nonostante che a più riprese la bibbia di riferimento del mondo Internet, *Wired*, avesse tentato di mettere tutti in guardia, anche con i commenti salaci ed icastici di uno dei suoi principali editorialisti, Ewan Schwartz: “*Vedo molti investire in imprese sul web per lo stesso motivo per cui i cani si leccano le palle: semplicemente perché ci riescono*”.

Commentando su *Affari Italiani* nell'ottobre del 2010 gli effetti della Bolla, Umberto Bertelè, ordinario di Strategia e dei sistemi di pianificazione al Politecnico di Milano, ne illustrava anche alcune conseguenze: “È in caduta libera il business model dei giornali, che perdono copie e pubblicità. È a rischio quello delle televisioni, che vedono parte della loro audience trasferirsi ai social network.

Sembrano svanire i sogni dei grandi operatori Telecom di essere i protagonisti della rete. I giochi elettronici sono sempre più insidiati da quelli *online*. *E si vendono persino meno orologi, perché l'ora può essere facilmente letta sui cellulari.*"².

In sintesi il professor Bertelè faceva osservare quali gravi conseguenze stesse provocando il cambio di paradigma suscitato nel mondo delle imprese dalla nascita del web, che a sua volta cambia continuamente pelle: per esempio, doveva essere il luogo del tutto gratuito per eccellenza, il luogo dove praticare la libera democrazia... e invece sono assai pochi quelli in grado di guadagnare moltissimo, e che di fatto assumono anche una posizione di assoluto dominio, perché raccolgono, conservano e vendono pure ad altri la cronologia di tutto ciò che ognuno di noi fa in rete.

Ma l'inizio del nuovo secolo coincide anche con la crisi delle agenzie di pubblicità. A forza di acquisizioni e concentrazioni, al mondo sono rimasti oramai pochi grandi Gruppi, il che sta confermando la fantascientifica profezia del famoso pubblicitario David Ogilvy, che sul finire degli anni Settanta scriveva: *“Grandi aziende comprano altre aziende. Grandi agenzie comprano altre agenzie. A forza di fusioni e di incorporazioni, alla fine rimarranno un'unica grande azienda e un'unica grande agenzia. E vedrete che alla fine la grande azienda si mangerà anche l'ultima agenzia rimasta.”*³

Una profezia non lontana dal vero, dato che nel mondo della pubblicità i grandi Gruppi oggi sono solo tre. Ma prima di affrontare il tema delle agenzie è opportuno cercare di capire come mai il vorticoso susseguirsi di innovazioni tecnologiche e di nuovi processi comunicativi stia anche creando loro non poche difficoltà. Dopo una facile navigazione durata molti anni, per il mondo della comunicazione commerciale i guai sono cominciati dall'inizio degli anni Novanta, quando si

2) Bertelè, Umberto, Dieci anni fa scoppiava la bolla di Internet: la crisi di oggi cominciò allora , «Affari Italiani», 30 ottobre 2010, www.affaritaliani.it/mediatech/bolla_di_internet301010.html.

3) Ogilvy, David, *The Unpublished Ogilvy. His Secrets of Management, Creativity, and Success. From Private Papers and Public Fulminations* , a cura di Joel Raphaelson, Sidgwick & Jackson, London, 1988

veri cò la prima grande frenata dei consumi.

All'impatto con la tecnologia e alla riduzione degli investimenti da parte dei clienti, si è aggiunto un insieme di comportamenti e di scelte sbagliate – come ad esempio l'impulso dato alla nascita dei centri-media per l'acquisto degli spazi pubblicitari e la persino comprensibile difesa di consolidate rendite di posizione – che hanno portato il sistema a un crocevia dal quale è assai difficile discernere dove si trovi e dove stia andando il mondo della comunicazione.

Certo è che molte certezze stanno svanendo, come ha affermato senza mezzi termini Seth Godin, uno dei più autorevoli guru mondiali della comunicazione, imprenditore di successo del web e autore di molti best seller di marketing innovativo: *“Per tre generazioni la televisione ha prodotto per gli inserzionisti un valore notevolmente superiore ai loro investimenti negli annunci. E non c'era nemmeno bisogno che fossero di particolare qualità, bastava mandarli in onda in grande quantità. Ma poi il meccanismo si è inceppato. Di punto in bianco la televisione ha allentato la sua presa sul pubblico e la pubblicità televisiva non è più stata quell'affarone. Di colpo, l'imperativo 'spendi in TV all'ultimo centesimo' non ha più funzionato. E questo fenomeno fa sì che migliaia di uomini di marketing (e le loro marche) con in testa soltanto la televisione siano paralizzati e disorientati... Dipendono dalla massa, ma la massa non c'è più!”*⁴

A supporto delle sue affermazioni, Seth Godin citava il fatto che in meno di quindici anni, la percentuale di fatturato frutto di pubblicità non televisiva del gruppo Omnicom, la seconda multinazionale del settore, fosse passata dall'11% al 60%. *“Game over”* sentenziava un po' brutalmente il nostro guru. In tale contesto, è facile capire perché molti protagonisti storici possano apparire come pugili affaticati, che cercano di resistere il più possibile sul ring per salvare i propri conti (vedi TV generaliste con palinsesti immutati da anni), altri come scatenati pugili all'attacco (Pay TV e provider di contenuti), altri ancora come viveur dopo una nottata di bagordi (agenzie di pubblicità, sempre in bilico tra la tracotanza e il taglio dei costi), altri in ne come

4) Godin, Seth, Siamo tutti strambi. La nuova era del marketing su misura, Sperling & Kupfer, 2011, p. 51.

nobili decaduti (editori della carta stampata che non si danno pace per un contesto digitale in cui “i dollari diventano centesimi”, come recita un azzeccatto e amaro aforisma americano), che per tirare avanti cercano di fare un po' di cassa vendendo importanti settori delle loro attività storiche, come le divisioni radiofoniche e librerie.

La situazione è diventata davvero complessa. Gli interessati alle dinamiche della pubblicità nell'era della transizione al digitale troveranno nel saggio la spiegazione di come il mondo della comunicazione sia arrivato a questo punto di crisi, e come possa uscirne aggirando la “costante attenzione parziale”, anche grazie a una aggiornata selezione di *case-history* di marche e imprese grandi e piccole che, insieme alle loro agenzie, hanno ben compreso che il pensiero creativo è e resterà analogico, mentre sono le applicazioni ad essere digitali. Accanto ad ogni *case-history*, nel libro troveranno un QR-code, che consentirà, puntandovi sopra lo smartphone, di vedere all'istante spot, virali, flashmob, esempi di branded entertainment.

Oltre alla moltiplicazione esponenziale dei canali informativi e di intrattenimento, e alla mancanza di tempo per usufruirne, c'è un altro fattore critico con cui dobbiamo fare i conti, questa volta di carattere antropologico. Ho voluto rappresentarlo nella foto di copertina, in cui si vede una trentenne con sei braccia (novella dea Kali), le cui mani controllano contemporaneamente un telecomando della TV, uno smartphone, un tablet, un mouse del PC, un telecomando della playstation, e anche una tazzina di caffè.

La mia tesi, suffragata da una bibliografia che rimanda alle più avanzate ricerche in campo neurologico e cognitivo, è che il cervello umano non sia in grado di svolgere una funzione che è invece tipica di un PC, per cui il soggetto che cerca di essere *multitasking* vive sempre di più di frammenti, rielaborando poi, inevitabilmente, altrettanti frammenti. Una condizione ben sintetizzata nella formula della “costante attenzione parziale”. Una condizione che oramai è un'abitudine consolidata sia nella generazione dei millennials che nelle generazioni Y e Z, e che ho potuto riscontrare di persona insegnando in diverse università. Da almeno dieci anni a questa parte, ho potuto osservare in un numero crescente di studenti l'emergere di un linguaggio sempre più spesso approssimativo e smozzicato. Discutendo con loro nei labora-

tori e interrogandoli agli esami e alle tesi di laurea, ho avuto la sempre più netta impressione che il cervello di molti di loro assomigliasse al manto di un leopardo, con macchie e grumi di conoscenze scollegati tra loro. Ho poi dedotto, interrogando docenti di lungo corso e insegnanti di ogni ordine e grado, che la raccolta di frammenti, insieme al troppo precoce abbandono della scrittura a mano in favore dell'uso della tastiera di un computer, provoca alla fine un ritardo del linguaggio e un pensiero sempre più destrutturato. È opportuno ricordare cosa disse in proposito molti anni fa il linguista Wittgenstein: *“Dato che il linguaggio è il mezzo con cui l'io si relaziona con la realtà, se è corrotto il tuo linguaggio, significa che è corrotto il tuo rapporto con la realtà”*. Con il naso sempre sullo smartphone i nostri giovani (e non solo loro, oramai) si illudono di essere sempre connessi con la realtà, e invece ne sono sempre più fuori.

In seguito a questa riflessione ho chiesto all'Assirm, Associazione degli Istituti di Ricerca Sociale e di Mercato, di condurre una ricerca (realizzata dall'Istituto Ipsos) sulle abitudini mediatiche di un panel di oltre 1100 studenti delle facoltà di scienze sociali di tutta Italia. È risultato che guardano sempre meno TV: meno della metà ne fruisce quotidianamente, mentre una vasta maggioranza (82,3%) la guarda solo una volta la settimana. Film (75,5%) e serie TV (69,2%) sono i contenuti preferiti dal panel intervistato. News e telegiornali si posizionano invece al terzo posto. È su Internet che quasi il 40% della nuova generazione nativa digitale passa più di 4 ore al giorno, il 15% addirittura più di 6 ore. Il mezzo più utilizzato per navigare, e preferito al PC, è lo smartphone: il 95,6% dei ragazzi lo usa a fronte di un solo 21% che invece dichiara di usare il tablet. Solo una parte (7% sul totale delle citazioni) accede al web anche per informarsi. Le attività più gettonate sono l'uso di motori di ricerca, il servizio di messaggistica istantanea, i social network di cui Facebook rimane il re (98%), seguito da WhatsApp (91,9%) e Instagram (77,5%). Il 65% di coloro che si informano in rete, scelgono come canali i social media (42%), le news online (32%) e i portali (16%). Segue la TV, preferita da quasi un terzo; mentre è irrisorio il numero di studenti che utilizza il mezzo stampa (2,2%) o radiofonico (1,7%). Alla domanda su come si informino, la risposta è stata: “Grazie ai titoli delle breaking news inviate durante la giornata dai vari provider telefonici”.

Se riflettiamo sul fatto che si tratta di soli titoli e che gli studenti non leggono quotidiani, si scopre che non approfondiscono quasi nulla, a meno che non diventi oggetto di discussione sui social network. Lo scenario che emerge da questa ricerca non è dissimile, in termini di 'dieta mediatica', da quello degli adulti che, subissati di notizie e informazioni, sono al contempo più informati ma sempre meno dotati di capacità critica e di discernimento. Ha commentato in proposito Nando Pagnoncelli, presidente della Ipsos: *“Prevale l'esigenza di aggiornamento in tempo reale su quella dell'approfondimento, l'autoselezione delle notizie sulla contestualizzazione e sulla gerarchizzazione delle stessa, e sempre più spesso le percezioni prevalgono sulla realtà e le emozioni sulla razionalità. L'utilizzo dei social non favorisce il senso critico perché prevale l'omofilia al confronto tra opinioni diverse”*. Tutto ciò si riflette sul clima sociale, sulla fiducia dei cittadini e investe i rapporti con la politica e le istituzioni da cui gli individui si sentono sempre più distanti. Non a caso assistiamo alla crescita dei populismi. Gli studenti universitari rappresentano la classe dirigente del prossimo futuro: è importante che siano consapevoli delle loro responsabilità di cittadini e del dovere di informarsi, non solo per conoscere ma per formarsi una coscienza critica.”⁵.

Non solo dalla ricerca, ma anche dalle indagini sul campo condotte da molti colleghi in tutto il paese, emerge una sempre più diffusa incapacità di sintetizzare i concetti appresi riproponendoli in un contesto più ampio, un costante rifugiarsi nel ripetere a memoria il testo dei libri senza sforzarsi di sviluppare ragionamenti propri e senza cercare di applicare un proprio senso critico, e addirittura un uso piuttosto improprio della lingua italiana, il che – in particolare per le facoltà di comunicazione – è oggettivamente un fatto alquanto preoccupante. Ecco perché ho cominciato a lanciare sistematicamente l'allarme sul pensiero destrutturato degli studenti in ogni occasione possibile: seminari, articoli, lezioni, incontri pubblici con insegnanti e genitori. Ho cominciato a sottolineare la relazione che intercorre tra il sovraccarico di stimoli cui i giovani sono esposti fin da bambini – a causa di

5) Pagnoncelli, Nando, in “Il Foglio”, 9 giugno 2017, Indagine sulla dieta mediatica degli universitari: meno TV e più social. E poca informazione.

un abuso scriteriato dei nuovi mezzi di comunicazione – e il loro linguaggio frammentato, figlio di un'attenzione altrettanto frammentata. Ho reso evidente questo problema diffondendo a ogni piè sospinto la parlante fotografia della nativa digitale *multitasking* corredata dalla didascalia “Attenzione all’era della costante attenzione parziale”. Un’era in cui vengono violate impunemente diverse leggi, da quella dell’entropia dei sistemi a quelle che regolano i meccanismi di apprendimento, un’era, inoltre, nella quale si rischia di trasformare in generatori di patologia gli straordinari mezzi di comunicazione di cui disponiamo. E che qualcuno ha già battezzato “mezzi di distrazione di massa”

Mentre stavo per essere lapidato e additato al pubblico ludibrio dagli entusiasti delle magnifiche sorti e progressive dei nuovi mezzi di comunicazione, i quali mi hanno subito preso per un barboso “*laudator temporis acti*”, sono apparsi sempre più spesso libri, saggi, articoli di neurologi, sociologi, ricercatori sociali e illustri docenti, che su base non più solamente empirica e intuitiva, ma con ricerche eseguite da prestigiose università, giungevano alle mie stesse conclusioni, avvalorando la forte preoccupazione già espressa da Martin Heidegger negli anni Cinquanta: “*La rivoluzione della tecnica che ci sta travolgendo nell’era atomica potrebbe riuscire ad avvicinare, incantare, stregare l’uomo, così che un giorno il pensiero calcolante potrebbe essere l’unico ad avere ancora un valore.*”

La citazione è contenuta nel best-seller *Internet ci rende stupidi?*, del giornalista Nicholas Carr, che è stato il primo a lanciare l’allarme a livello planetario: “*L’avanzata tumultuosa della tecnologia potrebbe rischiare di sommergere quei raffinati pensieri, emozioni e percezioni, che nascono unicamente dalla contemplazione e dalla riflessione.*”⁶

Sarebbe assurdo e antistorico negare che il vertiginoso sviluppo dei mezzi e delle tecnologie di comunicazione ci abbia messo a disposizione negli ultimi vent’anni una quantità impressionante di strumenti capaci di aumentare le nostre conoscenze e il nostro sapere, ovunque

6) Carr, Nicholas G., *The Shallows: What Internet is Doing to Our Brain*, W.W. Norton, 2010; tr. it. *Internet ci rende stupidi? Come la Rete sta cambiando il nostro cervello*, Cortina, 2011, p. 262.

ci troviamo ed in qualsiasi momento. E questo è un fatto di cui sarebbe sciocco non apprezzare la portata. Ma altrettanto sciocco sarebbe ignorare che l'uso errato e compulsivo di questi mezzi può generare effetti collaterali anche gravi, come quelli rilevati in parecchi studenti. In campo clinico, l'*information overload* oggi viene indicato come uno dei fattori scatenanti delle sindromi da stress correlate allo IAD (*Internet Addiction Disorder*). Ci rendiamo ora conto di quanto sia stato profetico il mio mentore Ira Carlin, già CEO della Divisione Media Worldwide del Gruppo Interpublic in cui ho lavorato per molto tempo, quando oltre venti anni fa mi ricordava: “*Con la mente sempre fissa sull'informazione, la nostra attenzione svanisce. Dedichiamo sempre meno tempo a un numero sempre maggiore di singoli pezzi di media, e così finiamo per collezionare frammenti.*”

Senza volerci addentrare nel campo di patologie specifiche (ma è assai significativo che il DSM-5, l'ultima edizione del *Manual of Mental Disorders*, la bibbia degli psichiatri di tutto il mondo, abbia classificato lo IAD tra le sindromi patologiche accertate e definite) è opportuno concentrarci sulla causa che sta generando il problema riscontrato: un'illusione di tipo chiaramente paranoide riguardo alla possibilità per il cervello umano di svolgere funzioni in modalità *multitasking*, come fa abitualmente un computer. Oramai una mole di studi scientifici dimostra – anche con l'uso di avanzate tecniche di *imaging* diagnostico come quelli di Jon Hamilton, pubblicati su *Science* – che le aree destinate a immagazzinare i ricordi (che inoltre sono frutto di complesse interazioni tra meccanismi biochimici, elettrici, emotivi e altro ancora) possono consentire al cervello di eseguire adeguatamente, a livello conscio, un numero limitato di operazioni contemporaneamente, pena l'esclusione dal proprio orizzonte cognitivo di altre relegate in *buffer* estremamente volatili, tanto per usare un linguaggio informatico.

Lo sapevano già gli antichi romani, e infatti i decurioni e i centurioni avevano il compito di controllare un numero massimo di 10 soldati, o cavalieri, o manipoli. Sapevano già, cioè, che il sistema mente-cervello funziona a tre diversi livelli, come ricordato in precedenza: il conscio, che consente di fare una sola operazione alla volta, il pre-conscio, che consente di fare un massimo di dieci operazioni, in genere quelle automatiche (pensiamo alla guida dell'auto: girare il volante, schiacciare frizione e freno mettendo la freccia e guardando il

contachilometri,... in pratica come tenere sott'occhio dieci soldati!), e l'inconscio, che può fare un numero infinito di operazioni.

Antichi romani a parte, il dato è confermato dai ricercatori di oggi. Afferma Bruce Lipton: *“La mente cosciente opera con un processore da 40 bit, il che significa che può interpretare ed elaborare 40 bit di stimoli nervosi – un bit è uno stimolo nervoso – al secondo. Il che significa che entrano 40 stimoli al secondo e la mente cosciente li discerne e li capisce. La mente subconscia in quello stesso secondo sta elaborando 40 milioni di bit”*.⁷

Ma il dato più clamoroso è che noi siamo in grado di elaborare coscientemente 40 stimoli al secondo, mentre ne riceviamo 11 milioni al secondo: ecco spiegato il famoso sovraccarico. Tentare di violare i principi e i meccanismi che regolano da milioni di anni il sistema mente-cervello, quindi, non è niente altro che un'inutile e pericolosa attività da apprendisti stregoni. Ed è irrilevante l'obiezione di chi sostiene che le insospettite potenzialità della plasticità neuronale si spensano con i nuovi media, conferendo ai giovani capacità sconosciute ai loro padri. Illustri neurologi smentiscono tale abbaglio; la plasticità neuronale è tutt'altra faccenda, e – anzi – arriva a costituire addirittura parte del problema, perché invece di aiutare a sviluppare nuove capacità, spinge il cervello ad adattarsi passivamente svolgendo meno compiti di prima. Ne dà un'idea convincente Nicholas Carr raccontando di uno scambio epistolare tra il compositore Koselitz e il suo amico Nietzsche. Il musicista faceva notare al famoso filosofo che il suo linguaggio scritto si era fatto più conciso e telegrafico da quando aveva cominciato a usare la macchina da scrivere: *“Forse attraverso questo strumento finirai per darti un nuovo idioma”* scriveva Koselitz, citando la sua personale esperienza *“i miei pensieri in musica e in lingua spesso dipendono dalla qualità della penna e della carta”*. *“Hai ragione”* replicò Nietzsche *“i nostri strumenti di scrittura hanno un ruolo nella formazione dei nostri pensieri.”*⁸

7) Stahura, Barbara (s.d.), Epigenetica: conversazione con Bruce Lipton, «il Blog del Gruppo Editoriale Macro», http://www.gruppomacro.com/blog/nuove-scienze/epigenetica_lipton.

8) Carr, Nicholas, op. cit., p. 34.

Il gesuita John Calkin, professore di Comunicazione alla Fordham University di New York, amico e ispiratore di McLuhan, in un articolo sulla *Saturday Review* del 18 marzo 1967 aveva coniato un aforisma spesso erroneamente attribuito allo stesso McLuhan: “*Noi plasmiamo i nostri strumenti e quindi i nostri strumenti plasmano noi*”. Sul tema del *multitasking* è rilevante il pensiero di Earl Miller, neuroscienziato del MIT di Boston: “*Il nostro cervello non è strutturato per la modalità multitasking. Quando le persone credono di usare questa modalità, in realtà non fanno altro che passare molto rapidamente da un compito all’altro, costringendo il cervello a subire un vero e proprio costo in termini cognitivi.*”⁹

Secondo Larry Kim, fondatore dell’agenzia digitale WordStream, l’attività *multitasking* incoraggia le cattive abitudini del cervello: “*Quando completiamo un’operazione anche molto piccola (inviare una mail, rispondere a un messaggio di testo, postare un tweet), il cervello riceve un gradevole schizzo di dopamina, che potremmo definire l’ormone della gratificazione. I nostri cervelli amano gli schizzi di dopamina, e così siamo incoraggiati a fare continui passaggi tra tanti piccoli compiti, perché ci danno una gratificazione immediata. Questo però crea un circolo vizioso che ci fa sentire come se stessi realizzando una quantità di compiti importanti, mentre in realtà stiamo facendo ben poco. Diventando multitasking-dipendenti, poi, rendiamo più difficile organizzare i pensieri e filtrare le informazioni irrilevanti, e riduciamo l’efficienza e la qualità del nostro lavoro.*”¹⁰

Dopo aver condotto otto edizioni del reality show *L’isola dei famosi*, nel 2016 l’anchor-woman Simona Ventura vi ha partecipato come concorrente. Queste le sue dichiarazioni al *Corriere della Sera* del 24 aprile 2016, dopo essere stata eliminata dal televoto: “*Cosa le è mancato di più in questi 34 giorni? Mi sono mancati il caffè, la mia famiglia e, all’inizio, lo smartphone. Ma adesso sono felice di essere uscita dal tunnel della dipendenza da cellulare. Voglio mantenere questa*

9) Observer Business & Tech, magazine online 2-2-16.

10) Kim, Larry, *Multitasking Is Killing Your Brain*, «The Observer», 2 febbraio 2016, <http://observer.com/2016/02/multitasking-is-killing-your-brain/>.

disintossicazione anche se, come personaggio pubblico, non posso stare fuori dai social network. Però la vita va vissuta, non guardata". Ma c'è un altro problema legato all'uso precoce del computer da parte di bimbi sempre più piccoli, che vengono così sempre meno impegnati ad apprendere la scrittura a mano. Un testo fondamentale che tratta questo tema con grande chiarezza e competenza è *Demenza Digitale* scritto da Manfred Spitzer, uno dei più rinomati studiosi tedeschi, oggi direttore della Clinica Psichiatrica e del Centro per le Neuroscienze e l'Apprendimento dell'Università di Ulm¹¹. Assieme a lui, un numero sempre maggiore di illuminati neuroscienziati ha cominciato a lanciare un grido d'allarme, e oramai non si contano più le università che pubblicano su questo tema ricerche che non lasciano adito a interpretazioni.

Spiegando la questione con parole semplici, avviene che quando da bambini cominciamo a scrivere con grande sforzo le prime lettere dell'alfabeto sulle pagine del quaderno di prima elementare, alcuni neuroni facciano partire dall'emisfero del cervello preposto a questo compito degli impulsi che attraverso il braccio arrivano alle dita le quali, inconsapevolmente, nel disegnare le lettere applicano la proporzione aurea studiata da chi ha disegnato i caratteri, magari alcuni secoli prima. In quel momento, nuovi impulsi partono dalle dita e ritornano al cervello attraverso i nervi del braccio, fornendo ad altri neuroni vicini ai primi le informazioni sensoriali legate a come sono state disegnate le lettere. In questo modo si formerà un ricordo complessivo e articolato, supportato da diversi neuroni collegati tra loro, che conterrà sia l'informazione data alla mano con il compito da svolgere, sia l'informazione di ritorno di come la mano lo ha svolto. Ma se noi mettiamo troppo precocemente le dita sulla tastiera del computer, ci priviamo volontariamente di una parte importante di informazioni sensoriali, in quanto i tasti delle pur diverse lettere sono tutti quadrati e tutti uguali, il che ridurrà l'area e il numero dei neuroni impegnati a creare un ricordo costruito anche con le informazioni di ritorno dalle dita. Con inevitabili ripercussioni poi sullo sviluppo del linguaggio. A questo proposito, la giornalista Patrizia Caiffa, esperta

11) Spitzer, Manfred, *Demenza digitale. Come la nuova tecnologia ci rende stupidi*, Corbaccio, 2013

di questioni sociali e culturali, ha pubblicato un interessante servizio: *“Le nuove generazioni di ‘nativi digitali’ non sapranno più scrivere a mano, in corsivo? Le loro dita, anziché stringere una penna, strisceranno solo sugli schermi del tablet o al massimo picchietteranno su tastiere? E quali sarebbero i rischi della perdita di questa competenza, per le nostre società? [...] È di un paio di mesi fa la notizia, rilanciata in questi giorni, che la Finlandia avrebbe intenzione di abolire l’uso della scrittura manuale nelle scuole a partire dal 2016, rimpiazzandola con tablet e PC, per stare al passo con i tempi. Per tutta reazione, negli Stati Uniti, si celebra ora il ‘National handwriting day’, la Giornata nazionale per il recupero della scrittura manuale. [...] Perché non tutti lo sanno, ma nel Paese che aspira a essere il faro delle avanguardie nel mondo, milioni di bambini non sanno più scrivere in corsivo.”*¹²

La giornalista cita in merito anche il pensiero del grafologo Claudio Garibaldi, membro dell’Advisory Board dell’International Graphological Colloquium: *“Sulla spinta di istanze egualitarie in una società multirazziale, nella maggior parte delle scuole statunitensi non si insegna più a scrivere con le lettere collegate una all’altra, personalizzando la grafia, ma solo in stampatello. Alcuni Stati americani, come la California, stanno facendo resistenza; altri dietrofront. Il fatto è che dall’inizio della rivoluzione digitale a oggi, molti studi e ricerche stanno dimostrando gli effetti nefasti di un uso eccessivo della tecnologia per il cervello umano, soprattutto quello dei ‘nativi digitali’ nati dopo il 2000, che non sanno come si viveva prima e stanno rischiando situazioni di declino mentale. Tant’è che tra le giovani generazioni yankee la scrittura a mano sta tornando di moda, come un vezzo vintage.”* Ibid.

Alla stessa fonte dobbiamo la citazione di un altro interessante parere, quello di Daniela Mennichelli, grafologa collaboratrice dell’Istituto Grafologico Internazionale Moretti di Urbino, intitolato all’iniziatore

12) Caiffà, Patrizia, I «nativi digitali» non sapranno più usare la penna e scrivere a mano?, «b-hop. Web magazine», 4 febbraio 2015, <http://www.b-hop.it/evolver/nativi-digitali-non-sapranno-piu-scrivere-mano/>.

della grafologia in Italia, il frate francescano Girolamo Moretti: *“Non si tratta di fare una battaglia di retroguardia contro il digitale, ma la ‘battaglia delle battaglie’ contro lo spappolamento della capacità critica dei futuri cittadini. Bisogna fare una rivoluzione culturale altrimenti rischiamo di perdere una capacità antropologica: scrivere a mano accende molte più aree del cervello, aiuta a sviluppare il pensiero associativo e a costruire una memoria interna, favorisce la capacità di introspezione e concentrazione, aiuta ad adattarsi a circostanze diverse. È un gesto unico e assolutamente personale, utile per la costruzione della propria identità. [...] Oggi c’è una eccessiva velocizzazione dei tempi di apprendimento. Si richiedono al bambino prestazioni veloci che, secondo la sua normale crescita psicomotoria, non può fare prima dei 9 anni. Per imparare a scrivere c’è bisogno di fasi, è come imparare a camminare. Se non si rispettano queste fasi arrivano le mancanze. Non a caso stanno aumentando moltissimo anche tra noi le ‘disgrafie’, ossia lo scrivere male, che ha conseguenze anche sull’autostima dei bambini.”* Ibid.

Alice Vigna descrive in un articolo gli esperimenti condotti da Karin James dell’Università di Bloomington, nell’Indiana. Secondo la professoressa James: *“Negli adulti le zone del cervello che si attivano leggendo sono le stesse che vediamo accendersi nei bambini quando osservano una singola lettera che hanno imparato a scrivere a mano; nei piccoli che sanno solo digitarla su tastiera ciò non accade.”*¹³

Alice Vigna spiega che la scrittura su un foglio “insegna” a leggere meglio, perché contribuisce a rinforzare le aree del cervello dove si riconosce la forma delle lettere o in cui si associano i suoni alle parole. E ha sottolineato che la conferma arriva dalla Cina, dove si utilizza sempre di più il sistema ‘pinyin’ di trascrizione del cinese sulle tastiere QWERTY: abbandonando gli ideogrammi scritti a mano, le diagnosi di dislessia e altre difficoltà di lettura sono in continua crescita. Ancora Karin James: *“Digitare una lettera non permette di*

13) Vigna, Alice, “Corriere della Sera”, 12 febbraio 2015, http://www.corriere.it/salute/neuroscienze/15_febbraio_09/carta-penna-piu-neuroni-ad3db1ceb06c-11e4-8615-dofdo7eabd28.shtml.

comprenderne davvero la forma e le possibili variazioni che non ne alterano il significato, come invece accade quando si impara a scriverla a mano.” Ibid.

Fino a poco tempo fa i mass media tessevano a ogni piè sospinto le lodi dello sviluppo tecnologico e informatico. Quasi a pentirsi di questo eccessivo entusiasmo (che tra l'altro è stato la principale causa della Bolla di Internet) ora non passa settimana senza che, soprattutto dai quotidiani, vengano lanciati allarmi sugli effetti dell'eccesso di virtualità e dell'essere sempre connessi. Sarà una banalità, ma anche in questo caso 'in medio stat virtus': come potremmo rinunciare a innovazioni tecnologiche che ci hanno facilitato enormemente nello studio, nel lavoro, nello svago, nelle relazioni sociali e nei comportamenti d'acquisto? Il tema vero è non abusarne, non diventarne schiavi, evitando che si trasformino in protesi della nostra mente e del nostro corpo, come peraltro era stato predetto da molti autori di fantascienza.

Purtroppo, come al solito, soprattutto il sistema della scuola è in ritardo, con ministri, sottosegretari, provveditori, presidi che invece inneggiano al precoce uso del computer, dei tablet, delle lavagne luminose in classe. Ben venga, soprattutto per loro, l'accorato appello lanciato da Guido Ceronetti dalle pagine del *Corriere della Sera* nel febbraio del 2013: *“Oggi l'estensione del predominio elettronico è capillarmente quella del pianeta insieme ai suoi satelliti artificiali, e in questo Maelström di Poe vorticano tutto ciò che è stampa, lettura, scrittura, lavoro di mani, apprendimento, percezione. La risposta dei cerebri stressati è da un lato pecorile acquiescenza, dall'altro l'illimitatezza delle depressioni. Urge riappropriarsi della scrittura manuale, della lettera imbucabile, dell'alfabeto e dei suoi caratteri – prodigio della creatività umana – del calcolo eseguito mentalmente. Nell'insegnamento elementare la comunicazione elettronica deve essere bandita, il riappropriarsi della scrittura vera deve partire di là.”*¹⁴

14) Ceronetti, Guido, Riscoprire la calligrafia, “Corriere della Sera”, 13 gennaio 2013.

Ceronetti è in totale sintonia con il commediografo Richard Foreman, le cui affermazioni sono riportate nel libro di Carr: *“Vedo diffondersi la sostituzione di una cultura personale faticosamente basata sulla costruzione interiore [...] vedo la sostituzione di questa densa complessità interiore con un nuovo tipo di sé, che si sviluppa sotto la pressione del sovraccarico informativo e della tecnologia dell’istantaneamente disponibile. Se veniamo svuotati del repertorio interiore del nostro patrimonio culturale, rischiamo di diventare pancake people (persone frittella), distese, sottili, come la vasta rete di informazioni cui accediamo con un semplice click.”*¹⁵

Alcuni mesi dopo, il 28 settembre 2013, Susanna Tamaro riprendeva sul *Corriere della Sera* un concetto simile in un articolo dal titolo *“Siamo Pinocchi connessi e infelici in un moderno mondo dei ballocchi”*: *“L’irrompere nelle nostre vite della grande rete mediatica – cioè questo universo in cui le parole e le immagini scorrono ininterrottamente senza conoscere limiti né frontiere e nel quale gli esseri umani sono avvolti fin dai primi istanti della vita – ha creato un mutamento antropologico e culturale di cui è difficile scorgere l’evoluzione. [...] È evidente che tutto questo comunicare, alla fine, non è altro che un mare di chiacchiere, una lastra di ghiaccio sottile posta a tutela delle acque torbidamente profonde che comunque esistono in ogni vita. Chiacchiero, chiacchiero, chiacchiero. E chiacchierando, mi distraigo. Distrazione! Grande amica dei manipolatori del pensiero.”*

Lo stesso McLuhan, ne *Gli strumenti del comunicare*, mentre da un lato inneggiava allo sviluppo delle nuove tecnologie, dall’altro aveva la lucidità di affermare che esse avrebbero anche potuto indebolirci, giungendo a intorpidire proprio quelle parti del corpo che intendevano ampliare, in particolare *“addormentando le nostre capacità più naturali e più intime, quelle del ragionamento, della memoria e dell’emozione”*.¹⁶

15) Cit. in Carr., op. cit., p. 233.

16) McLuhan, Marshall, *Understanding Media. The Extensions of Man*, Mc-Graw-Hill, New York, 1964.

Osserviamo bene la trentenne *multitasking* ritratta sulla copertina del saggio: è evidente che dedicando una minima porzione della sua attenzione a molteplici attività di carattere emotivo/cognitivo (gioco, emozione, informazione), il nostro soggetto tenderà a incamerare frammenti di realtà. E quando si troverà nella necessità di doverli rielaborare, inevitabilmente ricostruirà nel migliore dei casi un quadro composto da frammenti. Nel peggiore dei casi, si ritroverà con un groviglio destrutturato di pensieri sparsi, senza poter esercitare alcun senso critico, che è per sua natura frutto di una vera e propria ginnastica di concentrazione, nella fattispecie assai poco presente. È quindi stupefacente che proprio sulla copertina datata 2 giugno 2009 di *Wired*, la rivista che più di ogni altra ha promosso la cultura del web, Brandon Keim abbia scritto: “*Il sovraccarico digitale sta friggendo i nostri cervelli*”. Il che è tutto dire.

In più, anche la celebre columnist americana Maggie Jackson ribadisce gli effetti dei “costi di commutazione” del sovraccarico di informazioni sui nostri processi cognitivi: “*Il cervello impiega tempo per cambiare i propri obiettivi, per ricordare le regole necessarie a svolgere il nuovo compito, e bloccare le interferenze cognitive dell’attività precedente ancora molto vivida.*”¹⁷

Ne è convinto anche il ricercatore Torkel Klingberg secondo il quale un alto carico cognitivo aumenta la distrazione, sicché diventa sempre più alto il rischio di non sapere più distinguere le informazioni rilevanti da quelle che non lo sono, di non sapere più distinguere il segnale dal rumore.¹⁸

Gli entusiasti dell’innovazione tecnologica a ogni costo dovrebbero essere meno idealisti o ideologici e riconoscere, come ha fatto Patricia Greenfield -- insigne docente di psicologia all’UCLA e direttrice del Children’s Digital Media Center di Los Angeles -- che “*ogni medium sviluppa abilità cognitive sempre a scapito di altre, per cui c’è*

17) Jackson, Maggie, *Distracted. The Erosion of Attention and the Coming Dark Age*, Prometheus Books, Amherst, 2008.

18) Klingberg, Torkel, *The Overflowing Brain. Information Overload and the Limits of Working Memory*, Oxford University Press, Oxford-New York, 2009.

*da chiedersi se le nuove potenzialità di intelligenza visivo-spaziale valgano il prezzo dell'indebolimento dell'elaborazione profonda, che è alla base dell'acquisizione attenta di conoscenze, dell'analisi induttiva, del pensiero critico, dell'immaginazione e della riflessione.”*¹⁹

Se l'illusione paranoide di perseguire il *multitasking* umano si fonde poi con l'eccesso di virtualità e l'abuso della connessione a oltranza, uno dei principali risultati è proprio quel linguaggio smozzicato, frammentato e corrotto che riscontriamo nel crescente numero di studenti cui ho accennato. Il che ci fa affacciare sulla soglia del già citato abisso previsto da Wittgenstein. Davvero amaro paradosso: credendo di impadronirsi del mondo e della sua realtà essendo continuamente connessi, le giovani generazioni dei millennial rischiano di finire fuori dalla realtà, incapaci di decodificarla e interpretarla. Ecco perché è corretto parlare della patologica presunzione di possedere il mondo, a dispetto delle errate convinzioni sull'accresciuta plasticità neuronale dei nativi digitali.

Ma il problema non riguarda solo gli studenti: nel mondo del lavoro e dell'impresa ci si sta rendendo conto che la dipendenza da smartphone, tablet e pc provoca stress e, alla fine, un dannoso calo del rendimento complessivo. Così Richard Branson, CEO del Gruppo Virgin, ha presentato nell'autunno 2016 la sua ultima iniziativa per sostenere la salute e il benessere dei propri dipendenti: un programma di *digital detox*, che si svolgerà ogni mercoledì mattina per due ore, durante le quali i dipendenti potranno “staccarsi” dai dispositivi digitali investendo il proprio tempo per andare in palestra, passeggiare in mezzo alla natura o svolgere altre attività, l'importante è che siano in modalità offline. L'idea è stata progettata per incoraggiare i dipendenti a passare più tempo a comunicare con i colleghi, smettere di concentrarsi sulla casella di posta elettronica e allontanarsi dalla scrivania. Josh Bayliss, CEO di Virgin Management, ha dichiarato: “*Eravamo preoccupati dei nostri dipendenti che stanno spendendo troppo tempo a co-*

19) Intervista a Patricia Greenfield condotta da Wolpert, Stuart, *Is Technology Producing a Decline in Critical Thinking and Analysis? Studies Shed Light on Multi-tasking*, Video Games and Learning, «UclaNewsroom», 27 gennaio 2009, <http://newsroom.ucla.edu/releases/is-technology-producing-a-decline-79127>.

municare tramite la loro casella di posta: il Digital Detox è un ottimo modo per incoraggiare le persone a parlare con gli altri, condividere idee, innovare e trascorrere del tempo lontano dalle loro scrivanie... La digitalizzazione e lo smart working hanno benefici fantastici ma nonostante tutto nascondono molte insidie e noi vogliamo aiutare i nostri dipendenti a bilanciare il rapporto work-life".²⁰

Nell'illustrare l'iniziativa di Branson, Alessio Carciofi, che ha fondato "Your Digital Detox" per promuovere corsi e consulenze di benessere digitale, scrive sul magazine on line Key4biz: *"Rimanendo sempre online, la produttività e la creatività diminuiscono: questa la convinzione di Branson confermata da vari studi, come il rapporto Deloitte che ha denunciato la dipendenza da smartphone: un adulto su tre è così ossessionato dal proprio smartphone che non riesce a smettere di controllarlo nemmeno durante la notte. E proprio questo uso eccessivo – sempre secondo il rapporto Deloitte– è una della principale causa di rottura di rapporti con il partner. Lo studio mette in risalto un aspetto molto importante: lo smartphone viene usato in modo eccessivo durante l'orario di lavoro, provocando così come detto più volte una diminuzione della concentrazione e un abbassamento della produttività...Lo stesso rapporto sottolinea ancora una volta che la prima e l'ultima cosa della giornata che fanno gli utenti è prendere in mano lo smartphone per controllare mail o notifiche. Non c'è rituale più sbagliato per incominciare e terminare la giornata" Ibid.*

Oltre agli insegnamenti che ricaviamo dalle sempre più approfondite ricerche in proposito, come ignorare poi la profonda sapienza indiana e zen, che da millenni dimostra come la concentrazione e la meditazione siano la chiave per arrivare alla saggezza, alla verità, alla capacità di analizzare lucidamente la realtà, ma anche – più semplicemente – alla tranquillità, all'eliminazione dello stress, e persino alla cura delle malattie.

20) Cit in Carciofi, Alessio, Il Digital Detox entra in azienda: inizia la Virgin di Richard Branson, «key4biz», 4 ottobre 2016, <https://www.key4biz.it/digitaldetox-il-digital-detox-entra-in-azienda-inizia-la-virgin-di-richardbranson/169532/>.

**I DIVARI REGIONALI DI REDDITO NEL LUNGO PERIODO
(1871-2011): STIME E PERIODIZZAZIONI**

*REGIONAL DISPARITIES IN INCOME IN THE LONG-TERM (1871-2011):
ESTIMATES AND PERIODIZATIONS*

Emanuele Felice

*Dipartimento di Scienze Filosofiche, Pedagogiche ed Economico-Quantitative
Università "G. D'Annunzio" Chieti-Pescara*

*Department of Philosophical, Pedagogical and Economic-Quantitative Sciences
University of Chieti-Pescara*

Il saggio ridiscute brevemente le nuove stime regionali del PIL per abitante e per addetto, per intervalli decennali dal 1871 fino ai nostri giorni, alla luce delle più consolidate acquisizioni della letteratura (passata e recente) sul Mezzogiorno e lo sviluppo regionale. Dopo un breve focus sulla situazione intorno all'Unità e l'origine socio-istituzionale del divario, si ripercorrono le quattro fasi principali in cui si articola il percorso di lungo periodo della disuguaglianza regionale in Italia: l'età liberale (1871-1911), quando si osserva una moderata divergenza; gli anni fra le due guerre (1911-1951), quando la divergenza accelera significativamente; il miracolo economico (1951-1971), una fase in cui si registra invece una generale convergenza; e infine gli ultimi decenni (1971-2011), caratterizzati da una progressiva polarizzazione fra Centro-Nord e Mezzogiorno, che ha reso l'Italia il paese occidentale con i più profondi divari di sviluppo al suo interno.

PAROLE CHIAVE: ITALIA • CONVERGENZA REGIONALE • QUESTIONE MERIDIONALE • STORIA ECONOMICA

The essay briefly revises the new estimates of GDP, per capita and per worker, for the Italian regions, available for ten-year intervals from 1871 to our days, in the light of the best established (past and recent) literature about the Italian North-South divide and regional development. After a brief focus on regional inequalities by the time of Unification and the socio-institutional roots of the Italian North-South divide, four main phases in the long-run evolution of Italy's regional inequality are discussed: the liberal age (1871-1911), when moderate divergence occurred; the inter-war years (1911-1951), when the divergence remarkably accelerated; the economic miracle (1951-1971), characterized by a process of general convergence; and the last decades (1971-2011), when a progressive polarization between the Centre-North and the Mezzogiorno took place, which left Italy with the largest internal economic divide of all the Western world.

KEYWORDS: ITALY • REGIONAL CONVERGENCE • QUESTIONE MERIDIONALE • ECONOMIC HISTORY

1. Il dibattito sul Mezzogiorno e le stime del PIL

La questione meridionale, sorta nei decenni immediatamente successivi all'Unità (Villari, 1885), è stata da allora oggetto di approfondimenti e analisi pressoché ininterrotte, fino ai nostri giorni. Limitatamente ai divari regionali di reddito, alla loro origine storica e alla dinamica in età contemporanea, pure a rischio di schematizzare è possibile individuare tre filoni principali di interpretazione.

Un primo approccio, sicuramente prevalente almeno fino agli anni Novanta del Novecento¹ (ma forse tutt'ora), sostiene che intorno all'Unità le regioni del Centro-Nord erano già più avanzate, grazie a una migliore localizzazione geografica, a più abbondanti risorse naturali (in particolare quelle idriche) e a più alti livelli di capitale umano e sociale: si trovavano quindi nelle condizioni di ospitare il decollo industriale del Paese, anche «a prescindere» dal Mezzogiorno (Cafagna, 1965, 1989). Una tesi che per molti aspetti appare contrapposta, sostenuta già da Nitti (1958, 1968) a cavallo fra Otto e Novecento,² quindi da studiosi marxisti (Gramsci, 2005; Villari, 1966) come pure da storici di estrazione liberale (Romeo, 1959), ritiene invece che il Mezzogiorno sia stato in qualche modo sfruttato dal Nord, proprio per favorirne l'industrializzazione: corollario di questa tesi – che a livello internazionale si può ricollegare ai modelli della teoria della dipendenza o anche all'approccio centro-periferia – è che il divario Nord-Sud sarebbe emerso soprattutto nei decenni immediatamente successivi l'Unità; ma vi è anche almeno implicita l'idea che il Nord-Ovest non fosse l'unico candidato naturale per l'industrializzazione, possibile quindi anche al Sud. Infine una terza tesi, relativamente recente, si presenta più articolata. Sorta nell'ambito del gruppo di studiosi radunati attorno all'«Istituto meridionale di storia e scienze sociali» (Imes), fondato nel 1986, e alla sua rivista «Meridiana», con l'avallo di alcuni brillanti casi di studio (Lupo 1990), riconosce che il Mezzogiorno poteva essere forse un po' indietro rispetto al Centro-

1) In età liberale può essere fatto risalire a Giustino Fortunato (1973), che insisteva sulla «naturale povertà» del Sud Italia.

2) Per una convincente, coeva, critica degli argomenti di Nitti, si veda Corrado Gini (1914, pp. 268-277).

Nord nella seconda metà dell'Ottocento, ma evidenzia come sarebbe fuorviante considerare il Sud come un'area uniformemente arretrata, trascurando le differenziazioni pure presenti al proprio interno.

In anni recenti il dibattito è proseguito e si è arricchito, anche con l'ausilio di nuove ricostruzioni quantitative. Daniele e Malanima (2007) hanno ipotizzato che nel 1861 il Sud potesse trovarsi approssimativamente allo stesso livello del Centro-Nord, in quanto a prodotto per abitante, ma le loro stime in parte pionieristiche potrebbero sopravvalutare proprio il reddito del Sud Italia, come gli autori stessi hanno almeno in parte riconosciuto (Malanima e Zamagni, 2010; Daniele e Malanima, 2011). Stime precedenti, basate su diversi indicatori e fonti dell'epoca, lasciavano pensare che invece intorno all'Unità il divario fosse già presente (Eckaus, 1961); forse ugualmente importante, l'opinione dell'epoca di studiosi e politici puntava piuttosto coerentemente nella stessa direzione (Sella, 1888-1890). In aggiunta, pochi dubbi vigono sul fatto che all'epoca dell'Unità il Sud fosse già drammaticamente indietro in termini di indicatori sociali, come l'alfabetizzazione e la speranza di vita (Felice, 2007a).

Oggi disponiamo di nuove stime del PIL regionale, più aggiornate, che consentono di gettare nuova luce sull'origine e l'andamento dei divari di reddito nel lungo periodo, a partire dal 1871 e grosso modo per intervalli decennali. Sono riassunte nella Tabella 1 (PIL per abitante) e nella Tabella 2 (PIL per addetto). Il presente contributo è dedicato a rileggere questi dati alla luce delle più consolidate acquisizioni della letteratura (passata e recente) sul Mezzogiorno e lo sviluppo regionale. Il paragrafo successivo discute la situazione intorno all'Unità e l'origine socio-istituzionale del divario. Quindi i successivi quattro paragrafi sono dedicati ad altrettanti periodi principali in cui l'evoluzione della disuguaglianza regionale è andata articolandosi: l'età liberale (1871-1911), quando si osserva una moderata divergenza; gli anni fra le due guerre (1911-1951), quando la divergenza accelera; il miracolo economico (1951-1971), una fase in cui si registra invece una generale convergenza; infine gli ultimi decenni (1971-2011), caratterizzati da una progressiva polarizzazione in «due Italie», fra Centro-Nord e Mezzogiorno.

Tabella 1. Il PIL per abitante delle regioni italiane, 1871-2011 (Italia=1)

	1871	1881	1891	1901	1911	1921	1931	1938	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2011
Piemonte	1,07	1,08	1,07	1,19	1,16	1,28	1,23	1,38	1,47	1,31	1,24	1,19	1,14	1,15	1,09
Val d'Aosta	0,80	0,99	1,06	1,19	1,29	1,43	1,43	1,44	1,58	1,68	1,44	1,40	1,42	1,24	1,36
Liguria	1,38	1,42	1,39	1,48	1,57	1,42	1,64	1,67	1,62	1,25	1,04	1,01	1,06	1,09	1,06
Lombardia	1,14	1,15	1,14	1,23	1,18	1,24	1,23	1,38	1,53	1,45	1,36	1,30	1,32	1,30	1,29
Trentino-A. Adige	0,69	0,73	0,78	0,82	0,78	0,88	0,92	0,94	1,06	1,01	1,07	1,27	1,30	1,30	1,29
Veneto	1,06	0,89	0,81	0,84	0,88	0,78	0,73	0,83	0,98	0,97	0,98	1,09	1,12	1,13	1,15
Friuli-V. Giulia	1,25	1,23	1,22	1,25	1,28	1,06	1,17	1,23	1,11	0,91	0,95	0,97	1,04	1,12	1,13
Emilia-R.	0,96	1,07	1,06	1,02	1,09	1,10	1,09	1,04	1,12	1,17	1,14	1,30	1,22	1,23	1,22
Toscana	1,06	1,08	1,03	0,93	0,98	1,04	1,06	1,01	1,05	1,05	1,08	1,11	1,05	1,09	1,09
Marche	0,83	0,78	0,88	0,83	0,82	0,78	0,71	0,78	0,86	0,87	0,88	1,00	0,95	0,99	1,02
Umbria	0,99	1,03	1,06	1,00	0,92	0,93	1,00	0,95	0,90	0,93	0,93	1,01	0,96	0,96	0,92
Lazio	1,34	1,45	1,37	1,35	1,33	1,36	1,40	1,19	1,07	1,11	1,10	1,06	1,14	1,13	1,13
Abruzzo	0,80	0,77	0,68	0,67	0,70	0,72	0,62	0,57	0,58	0,72	0,79	0,85	0,90	0,85	0,85
Molise	0,80	0,77	0,67	0,65	0,68	0,72	0,64	0,59	0,58	0,67	0,66	0,76	0,78	0,80	0,78
Campania	1,09	1,01	0,99	0,96	0,96	0,88	0,81	0,81	0,69	0,72	0,70	0,65	0,66	0,65	0,64
Puglia	0,89	0,95	1,04	0,94	0,87	0,92	0,85	0,72	0,65	0,71	0,71	0,67	0,68	0,67	0,68
Basilicata	0,67	0,63	0,75	0,73	0,74	0,75	0,70	0,57	0,47	0,64	0,73	0,69	0,67	0,73	0,71
Calabria	0,69	0,66	0,68	0,66	0,71	0,61	0,55	0,49	0,47	0,59	0,66	0,62	0,62	0,64	0,65
Sicilia	0,95	0,92	0,95	0,89	0,87	0,72	0,82	0,72	0,58	0,61	0,69	0,72	0,72	0,66	0,66
Sardegna	0,77	0,81	0,97	0,91	0,93	0,91	0,85	0,82	0,63	0,75	0,85	0,75	0,77	0,77	0,77
Nord-Ovest	1,14	1,15	1,14	1,25	1,22	1,28	1,29	1,42	1,52	1,38	1,29	1,23	1,24	1,24	1,21
Nord-Est e Centro	1,00	1,01	0,99	0,97	0,98	1,01	1,02	1,00	1,04	1,04	1,05	1,12	1,12	1,13	1,14
Sud e isole	0,90	0,88	0,90	0,86	0,85	0,79	0,77	0,70	0,61	0,68	0,71	0,69	0,70	0,68	0,68
Centro-Nord	1,06	1,07	1,06	1,08	1,08	1,12	1,13	1,17	1,23	1,18	1,15	1,16	1,17	1,17	1,17
Italia (euro 2011)	2049	2225	2327	2562	2989	2843	3506	3853	4813	8158	13268	18202	23141	27113	26065

Fonti: Felice (2015a, 2015b). Nota: Le stime sono ai confini attuali; per stime ai confini del tempo, si veda l'Appendice statistica online di Felice (2013). Il Nord-Ovest comprende Piemonte, Val d'Aosta, Liguria e Lombardia; il Nord-Est e Centro è costituito da Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana, Marche, Umbria e Lazio; tutte le altre regioni appartengono al Sud e isole.

Tabella 2. Il PIL per addetto delle regioni italiane, 1871-2011 (Italia=1)

	1871	1881	1891	1901	1911	1921	1931	1938	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2011
Piemonte	1,03	0,94	0,93	1,05	0,99	1,06	1,02	1,14	1,24	1,12	1,08	1,07	1,05	1,05	0,99
Val d'Aosta	0,71	0,83	0,83	0,90	0,90	1,01	0,88	0,98	1,11	1,30	1,15	1,06	1,11	1,02	1,09
Liguria	1,34	1,36	1,35	1,47	1,52	1,42	1,57	1,60	1,65	1,25	1,05	1,01	1,05	1,07	1,04
Lombardia	1,09	1,00	1,02	1,13	1,11	1,14	1,10	1,25	1,37	1,27	1,19	1,16	1,13	1,13	1,15
Trentino-Alto Adige	0,53	0,67	0,71	0,79	0,69	0,84	0,86	0,86	1,00	0,90	0,96	1,02	1,05	1,04	1,05
Veneto	1,15	0,92	0,83	0,86	0,88	0,81	0,78	0,84	0,97	0,95	0,96	1,00	0,99	0,99	0,98
Friuli-Venezia Giulia	0,94	1,06	1,08	1,15	0,98	1,45	1,36	1,12	1,06	0,86	0,91	0,89	0,97	1,01	1,00
Emilia-Romagna	0,93	1,07	1,05	0,99	1,05	1,04	1,04	0,95	1,09	1,10	1,05	1,10	1,03	1,03	1,01
Toscana	1,02	1,09	1,04	0,94	0,97	1,05	1,02	0,98	1,00	0,99	1,05	1,01	0,97	0,98	0,99
Marche	0,76	0,71	0,81	0,77	0,77	0,71	0,64	0,71	0,80	0,78	0,82	0,86	0,87	0,93	0,89
Umbria	0,90	1,03	1,06	1,01	0,91	0,90	0,98	0,91	0,89	0,91	0,95	0,98	0,95	0,94	0,89
Lazio	1,23	1,39	1,35	1,36	1,37	1,40	1,40	1,21	1,09	1,18	1,15	1,13	1,13	1,09	1,08
Abruzzo	0,83	0,76	0,65	0,62	0,67	0,69	0,66	0,58	0,59	0,74	0,82	0,89	0,94	0,89	0,91
Molise	0,81	0,76	0,65	0,62	0,67	0,69	0,67	0,58	0,59	0,52	0,64	0,78	0,90	0,89	0,83
Campania	1,06	1,04	1,01	0,97	0,98	0,91	0,89	0,93	0,82	0,87	0,87	0,79	0,87	0,88	0,92
Puglia	0,94	1,06	1,14	1,03	0,95	1,02	0,98	0,84	0,71	0,78	0,76	0,80	0,81	0,82	0,87
Basilicata	0,73	0,64	0,73	0,68	0,70	0,69	0,73	0,57	0,42	0,61	0,75	0,77	0,86	0,90	0,81
Calabria	0,72	0,75	0,69	0,60	0,67	0,58	0,62	0,54	0,46	0,66	0,72	0,75	0,79	0,82	0,82
Sicilia	1,04	1,08	1,14	1,08	1,06	0,89	0,98	0,91	0,73	0,77	0,84	0,93	0,94	0,90	0,91
Sardegna	0,94	1,00	1,19	1,11	1,13	1,12	0,95	0,97	0,71	0,86	0,97	0,91	0,86	0,88	0,86
Nord-Ovest	1,09	1,02	1,03	1,14	1,12	1,15	1,13	1,26	1,36	1,23	1,14	1,11	1,10	1,10	1,09
Nord-Est e Centro	0,99	1,03	1,01	0,99	0,99	1,03	1,01	0,96	1,01	1,01	1,02	1,04	1,02	1,02	1,01
Sud e isole	0,95	0,97	0,99	0,93	0,93	0,87	0,87	0,82	0,69	0,78	0,82	0,84	0,87	0,87	0,89
Centro-Nord	1,03	1,02	1,02	1,05	1,04	1,08	1,06	1,08	1,15	1,10	1,07	1,07	1,05	1,05	1,04
Italia (euro 2011)	6302	6423	7266	8068	9455	8120	10425	11111	15106	22094	35925	46604	55486	64813	65743

Fonti: Felice (2017). Note: v. Tabella 1.

2. La situazione intorno all'Unità e le origini socio-istituzionali del divario

Per i decenni successivi all'Unità, le stime che qui discutiamo indicano un divario Nord-Sud ancora modesto; divario che contrasta con differenze relativamente pronunciate all'interno del Mezzogiorno. Questo risultato sembra in linea con la terza ipotesi accennata nell'Introduzione, secondo la quale nella seconda metà dell'Ottocento il Sud sarebbe stato piuttosto diversificato al proprio interno.

È quindi corretto considerare il Sud come una macro-area diversificata al proprio interno, con alcuni territori (la Campania anzitutto) che forse erano già nelle condizioni di potere ospitare il decollo industriale? Non proprio. Intanto vale la pena invece anticipare sin d'ora che la seconda ipotesi, quella di un Sud sfruttato del Settentrione per consentirne l'industrializzazione a seguito dell'Unità, non trova riscontro nei nostri dati (in età liberale il divario aumentò relativamente poco, al contrario crebbe molto negli anni fra le due guerre; ma vi torneremo). Ma poi soprattutto, per avere un quadro più esauriente, è forse opportuno uscire da una scarna contabilità del PIL ed estendere lo sguardo anche ad altre misure. All'epoca dell'Unità esistevano, infatti, differenze notevoli, fra Nord e Sud, negli indicatori sociali (l'alfabetizzazione anzitutto), come pure nelle infrastrutture di trasporto (strade, ferrovie) e finanziarie (i moderni istituti di credito): tutto ciò costituisce un'evidenza abbastanza chiara in favore della prima ipotesi presentata nell'Introduzione, secondo cui il Centro-Nord era già un candidato naturale per l'industrializzazione. La situazione delle «precondizioni» poteva non rispecchiarsi perfettamente nei divari di PIL: occorre in proposito tenere a mente che nelle società pre-industriali la gran parte del prodotto dipende ovviamente dall'agricoltura e, pertanto, dall'ammontare di terra disponibile e dalla (bassa) densità degli abitanti: elementi che non sono affatto legati al livello di avanzamento tecnologico o al potenziale economico di una regione.

Ma l'idea di un Mezzogiorno diversificato non regge, in realtà, neppure guardando esclusivamente alle stime del reddito. Il punto infatti non è solo il livello di partenza: ma anche l'evoluzione successiva. Da questa prospettiva, le perplessità e le critiche da parte di chi continua a considerare il Sud Italia come un grande problema irrisolto, più o

meno da trattare nella sua interezza, vengono confermate dalle stime qui presentate. Se infatti le posizioni all'interno del Mezzogiorno erano diversificate a metà Ottocento, nel corso del Novecento – già nella prima metà – hanno smesso di esserlo. E da allora le cose non sono più cambiate. Non vi è oggi una sola regione meridionale che sopravanzi, nel PIL per abitante, una regione del Centro-Nord; ed è così sin dal 1951. Le differenze nelle pre-condizioni hanno in un certo senso «plasmato», nel lungo periodo, quelle nel reddito. Un tale esito rafforza la tesi di quanti sostengono che esistesse, all'Unità, un divario di tipo «socio-istituzionale» fra le due metà del Paese e che fosse proprio questo il fattore determinante: una maggiore disuguaglianza nella distribuzione dei redditi nel Mezzogiorno, che faceva da substrato a istituzioni più estrattive, di tipo politico (l'assolutismo prima dell'Unità, quindi le modalità di funzionamento del sistema elettorale) ed economico (il latifondo estensivo, la grande criminalità organizzata), e a conseguenti connotati e strategie delle classi dirigenti (gli agrari nell'Ottocento e durante il fascismo; i mediatori politici in età repubblicana) (Felice, 2013). Erano queste strategie volte a ricercare una modernizzazione di tipo passivo, ovvero ad accettare la modernità politica ed economica fintanto che non mettesse in discussione i privilegi dei ceti dirigenti, piuttosto che a impegnarsi in una modernizzazione di tipo attivo – con tutti gli sconvolgimenti di tipo sociale ed economico (e il possibile ribaltamento degli antichi rapporti di forza) che questa poteva comportare (Felice e Vasta, 2015). Fu questo divario socio-istituzionale a plasmare l'evoluzione dei redditi regionali, rendendo il Sud Italia progressivamente più omogeneo e più arretrato rispetto al Centro-Nord; una volta che, con l'arrivo dell'industrializzazione, la crescita economica si mise in moto per davvero, dopo secoli di stagnazione.

3. L'età liberale: moderata divergenza

A partire dall'Unità e fino alla prima guerra mondiale, a fronte di un (lento) decollo del Triangolo industriale nel Nord-Ovest, a livello nazionale possiamo osservare un processo di divergenza nel reddito (come pure nella produttività) invero molto lento. Oltre alla performance molto positiva della Val d'Aosta e del Trentino-Alto Adige (re-

gioni inizialmente povere, la seconda appartenente all'impero austro-ungarico), tale risultato è dovuto al fatto che le regioni meridionali a più basso reddito, Calabria e Basilicata, riescono a tener dietro alla crescita nazionale. Non pare una coincidenza il fatto che sia la Calabria, sia la Basilicata siano anche regioni con tassi di emigrazione molto alti; d'altro canto, significativo è il fatto che tutti i territori con i maggiori tassi di emigrazione (compreso il Veneto, nel Nord) migliorino poco in termini di produttività per addetto: la loro performance relativamente positiva nel PIL pro capite è dovuta all'aumento dei lavoratori per abitante (grazie anche al fatto che centinaia di migliaia di persone senza lavoro stavano lasciando la terra natia),³ più che al cambiamento strutturale portato dall'industrializzazione, la quale infatti stentava ad arrivare.⁴ Naturalmente i lavoratori per abitante rappresentano l'altro fattore che, assieme al PIL per lavoratore, compone il PIL per abitante (secondo la nota equivalenza $Y/P = Y/L * L/P$, dove Y è il reddito, L i lavoratori e P gli abitanti).

-
- 3) Non sempre il massiccio esodo migratorio gioca tale ruolo: dal 1901 al 1911, le regioni meridionali con il più alto tasso di emigrazione hanno sperimentato un declino nei lavoratori per abitante. Vale la pena ricordare che i lavoratori per abitante possono essere visti, a loro volta, come il prodotto fra il tasso di occupazione (l'occupazione divisa per la popolazione in età lavorativa) e il tasso di attività (la popolazione in età lavorativa divisa per il totale degli abitanti); una forte emigrazione dovrebbe fare aumentare il primo (nell'ipotesi che la gran parte delle persone che emigrano sia disoccupata) e scendere il secondo; se questo poi effettivamente avvenga, e quale delle due forze sia destinata a prevalere, dipende da una serie di altre variabili (come il livello di disoccupazione, l'ammontare e la composizione della popolazione in età da lavoro così come i tassi di fertilità e mortalità) le cui eventuali analisi e misura vanno al di là delle finalità di questo contributo. Naturalmente un declino nei lavoratori per abitante può essere anche il risultato di cambiamenti (presumibilmente) positivi, come una diminuzione dell'occupazione minorile e l'ampliamento dell'istruzione obbligatoria: tali cambiamenti stavano sicuramente prendendo corpo in età liberale, ma una misurazione dei loro effetti richiederebbe dati diversi da quelli di cui disponiamo (una decomposizione della forza lavoro per età); nondimeno, si può ragionevolmente presumere che il declino nella mortalità infantile e l'allungamento dell'istruzione obbligatoria siano stati nel Sud più lenti che nel Centro-Nord (e.g. Felice, 2013, pp. 41-49 e 117-123; Felice e Vasta, 2015) e, pertanto, che questi pure abbiano contribuito alla migliore performance del Sud Italia nei lavoratori per abitante.
- 4) Per stime regionali sull'emigrazione internazionale durante l'età liberale, cfr. Felice (2007b, pp. 45-50). Fra i primi studiosi italiani ad avere sottolineato i benefici dell'emigrazione per le regioni di origine, vi sono Francesco Saverio Nitti (1968) e Benedetto Croce (1925, pp. 207-228). Per confronti internazionali (nei quali, comunque, l'Italia viene considerata solo nella sua interezza) vedi Williamson (1996) e O'Rourke e Williamson (1997). Per un'analisi e stime aggiornate, cfr. Ardeni e Gentili (2014).

Come anticipato, il Nord-Ovest in questo periodo cresce più della media, e costituisce pertanto un fattore di divergenza, il principale. Comunque, va detto che con l'eccezione della Liguria (la più piccola fra le tre regioni del Triangolo) a dire il vero la performance di quest'area non sembra impressionante: l'industrializzazione di Piemonte e Lombardia,⁵ già visibile e importante in specifici settori, in termini aggregati non è ancora così rilevante. Nel Nord-Est e Centro (NEC d'ora in avanti) i due grandi «vincitori» sono il Lazio, soprattutto nella produttività grazie all'espansione del settore terziario nella capitale, e l'Emilia-Romagna, sia nel reddito che nella produttività grazie all'agricoltura (e ad alcune industrie manifatturiere, anch'esse legate principalmente al settore primario) (Cazzola, 1997).⁶ La Campania, nel Sud, mostra un tasso di crescita al di sotto della media italiana – e questo è, allora, un fattore di convergenza (nel 1871 sia il suo reddito che la sua produttività erano sopra il livello nazionale).

Per riassumere, il quadro regionale per l'età liberale conferma la tesi di un lento decollo dell'economia italiana (Fenoaltea, 2003a, 2003b). Il Triangolo industriale sta già prendendo corpo, e pertanto si distanzia dal resto della penisola, ma per la verità a un ritmo non particolarmente intenso – con l'eccezione della più piccola Liguria, che però ricevette anche significativi aiuti di stato (Doria, 1973; Corna Pellegrini, 1977; Rugafiori, 1994). Al di fuori del Triangolo, regioni con una base industriale modesta come il Lazio (servizi) e l'Emilia-Romagna (agricoltura) ugualmente crescono al di sopra della media. La divergenza causata dalla lenta ascesa del Triangolo è controbilanciata dal miglioramento di alcune delle più povere regioni montane, a Nord, che stanno allora iniziando a sviluppare un settore turistico (Battilani, 2001, pp. 287-298) così come – in Trentino-Alto Adige – l'idro-elettricità (Zanin, 1998), e dalla massiccia emigrazione che ha luogo nei territori a più basso reddito, i quali per questo vedono il loro PIL pro capite convergere (ma, ed è significativo, la quota di PIL sul totale italiano di queste regioni meridionali rimane ferma) (Felice, 2017).

5) Per un'analisi dell'industrializzazione di queste regioni, vedasi fra gli altri Castronovo (1977), Cafagna (1999), Corner (1992), Colli (1999).

6) Alcune industrie meccaniche pure iniziarono a svilupparsi allora in questa regione (Zamagni, 1997, p. 133), ma con effetti modesti, a tale stadio, sui dati aggregati.

4. Gli anni fra le due guerre: la grande divergenza

A differenza dell'età liberale, gli anni fra le due guerre sono un periodo di indiscutibile divergenza. L'ascesa del Nord-Ovest è, sopra tutto, un'ascesa delle sue due più importanti regioni, la Lombardia e il Piemonte: ed è un'ascesa in tre campi, reddito, produttività e anche lavoratori per abitante (in questa misura invece la Liguria perde terreno). Al contrario, tutte le regioni meridionali sono quelle che crescono meno nel PIL per abitante; e la Calabria e la Basilicata, che registrarono una performance un po' migliore in età liberale, risultano ora addirittura le peggiori. Sempre nel reddito per abitante, è da rilevare che tutte le regioni del NEC si collocano in una vasta area intermedia fra il Nord-Ovest e il Mezzogiorno: un esito tanto più significativo, perché se noi escludiamo i tre *outliers* di questa macro-area – ciascuno con sue peculiarità: le nuove regioni provenienti dall'ex impero asburgico, Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia che sono quelle che crescono di più; la regione capitale, il Lazio, quella che cresce meno – tutte le altre (Veneto, Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Umbria) si trovano nel mezzo, leggermente al di sopra della media italiana e tutte molto vicine l'una all'altra. Con poche eccezioni (il Friuli-Venezia Giulia) i trend nella produttività sono simili, fra Nord-Est e Centro da un lato e Mezzogiorno dall'altro: anche se la dispersione è in questo caso maggiore, rispetto al reddito pro capite, pure le regioni del NEC sono al centro e leggermente al di sopra della media italiana (di nuovo, senza considerare Trentino-Alto Adige e Lazio), quelle del Mezzogiorno in fondo. Da tutto ciò possiamo pertanto concludere che l'evoluzione della disuguaglianza regionale in questo periodo segue, in senso lato, un percorso a tre punte – il Nord-Ovest in cima, il NEC nel mezzo, il Mezzogiorno nel fondo – che è adesso definito molto meglio rispetto al periodo precedente: l'esito è quella ripartizione a tre, intorno al 1951, che ben si evidenzia nella Tabella 1. Con alcune differenze e un po' più di diversificazione, la produttività segue analogo percorso – e pertanto è un determinante decisivo per tale esito. In parte, il risultato accennato è dovuto al fatto che le precedenti forze che controbilanciavano la divergenza in questo periodo non poterono più operare, ragione per cui non fu più possibile frenare l'arretramento (relativo) delle regioni più povere: l'emigrazione, in particolare, non fu più possibile, sia per motivi interni che internazionali (Naz-

zaro, 1974; Ostuni, 2001). In parte, è invece dovuto ai cambiamenti provocati dalla Grande guerra, che indirizzò le priorità e gli sforzi pubblici verso l'industria già attiva nel Nord-Ovest, la quale, oltretutto, dopo il conflitto dovette essere in parte salvata con altri soldi pubblici (Zamagni, 2002); la crisi del 1929, la seconda guerra mondiale e la ricostruzione ebbero analoghe conseguenze, vale a dire canalizzare risorse verso il Nord-Ovest (Fauri e Tedeschi, 2011) o, nel caso della seconda guerra mondiale, danneggiare il Sud più del Nord (De Benedetti, 1990, pp. 604-605; Davis, 1999, p. 250).

Ma va detto che un tale esito si spiega in parte anche con specifiche politiche messe in campo dal regime fascista: la «Battaglia del Grano» di Mussolini favorì nel Mezzogiorno le produzioni agricole intensive nell'uso della terra anziché del lavoro, e pertanto in contrasto con la dotazione di fattori di quell'area (povera di terra, ma ricca di braccia cioè di lavoro) (e.g. Profumieri, 1971; Toniolo, 1980, pp. 304-314); le politiche demografiche espansionistiche, fornendo incentivi alle nascite, aumentarono la pressione della popolazione sulle aree più povere, proprio nello stesso tempo in cui l'emigrazione veniva limitata da restrizioni sia nazionali che internazionali; nonostante lo slancio della bonifica integrale, qualsiasi messa in discussione del latifondo estensivo fu accuratamente evitata (l'istituto anzi si rafforzò) (Bevilacqua e Rossi-Doria, 1984; Cohen, 1973) e pertanto l'agricoltura non venne modernizzata, mentre anche la migrazione interna, dal Sud al Nord, si trovava sottoposta a rigido controllo; le politiche autarchiche e le restrizioni governative all'apertura di nuovi impianti pure si rivolsero a favore delle fabbriche già esistenti e quindi dei loro territori, ovvero principalmente del Triangolo (Gualerni, 1976).⁷

In breve, eventi internazionali e in certa misura difficilmente prevedibili, come la fine della prima globalizzazione e la crisi del 1929, videro i loro effetti rinsaldati dalle politiche nazionali: non per nulla, queste andarono a favore delle diverse classi dirigenti al potere nelle due parti del Paese, ovvero – e pur schematizzando un po' – gli industriali del Nord e gli agrari del Sud (Gramsci, 2005; Salvemini, 1955; Felice, 2013).

7) Per un'analisi aggiornata delle politiche economiche e sociali messe in campo nell'Italia fascista, rimando a Felice (2015b, pp. 186-227).

5. Il miracolo economico: generale (e inaspettata) convergenza

Dal 1951 al 1971 osserviamo una generale convergenza, sia nel reddito che nella produttività; eccezionale specie se confrontata con i periodi precedenti (e con l'epoca successiva). In aggiunta, vale la pena osservare come, almeno per quel che riguarda il reddito, troviamo ancora una volta una ripartizione a tre blocchi: tutte le regioni del Sud e isole sono, ora, quelle che crescono di più, tutte quelle del Nord-Est e Centro si collocano in posizione intermedia, tutte le quattro del Nord-Ovest in fondo. Nella produttività si registra un processo simile, con l'unica differenza che in questo caso la tripartizione è un po' meno definita. Resta da aggiungere, per completare il quadro descrittivo, che la convergenza nel reddito per abitante è interamente guidata dalla produttività nel caso del Sud Italia – che invece, e in media, scivola leggermente indietro nei lavoratori per abitante. Per le regioni del NEC il contributo della produttività è meno forte, solo in parte controbilanciato dal fatto che, in questo caso, non si produce arretramento nei lavoratori per abitante.

Un tale processo di convergenza costituisce un'eccezione nell'intera storia dell'Italia unita: non era accaduto prima, non si verificherà in seguito. Oltretutto, prese corpo durante il periodo di più intenso sviluppo dell'economia italiana, ovvero quando anche le regioni leader del Nord-Ovest stavano crescendo come mai fino ad allora – e per questo motivo appare in contraddizione con le prescrizioni dei modelli teorici, sia quelli di scuola neo-classica, sia quelli derivanti dalla «nuova geografia economica». Come si può spiegare? Da un lato, e questo è vero per il Nord-Est e il Centro, si osserva l'inizio di un processo di diffusione che vede la base industriale espandersi verso le regioni limitrofe del Triangolo, quali l'Emilia-Romagna, il Veneto, la Toscana e quindi le Marche (Fuà e Zacchia, 1983; Bagnasco, 1988; Bellandi, 1999); questo processo, comunque, crescerà di momento solo dagli anni Settanta in avanti, ovvero dopo la crisi dei grandi impianti fordisti più intensivi in energia e capitale (e difatti la convergenza del NEC è ancora relativamente lenta durante il miracolo). Dall'altro lato, e qui veniamo al fattore esplicativo di maggiore importanza, giocò un ruolo decisivo lo Stato italiano, attivo nel Mezzogiorno per promuovere dapprima le infrastrutture e in seguito l'industrializzazione – e ponendo quindi una forte alterazione ai meccanismi di mercato (sui quali i

modelli di crescita regionale normalmente si basano), a favore della convergenza delle regioni più arretrate (Felice, 2007a, pp. 72-93). Dal 1957 fino alla metà degli anni Settanta, l'agenzia pubblica Cassa per il Mezzogiorno finanziò nel Sud nuove fabbriche in settori intensivi in capitale e ad elevata produttività (acciaio, chimica, meccanica, elettronica), perlopiù appartenenti a imprese statali sebbene, in uno stadio successivo, anche il grande capitale privato a cominciare dalla Fiat entrò nella partita (Felice e Lepore, 2017; Felice, Lepore e Palermo, 2016): e il Sud converge non solo nella quota di occupazione industriale, ma anche – a un ritmo davvero intenso – nella produttività per addetto.

L'emigrazione interna, da Sud a Nord, può anche avere giocato un qualche ruolo, ma probabilmente minore. A dirla tutta, in questo periodo il Sud andò leggermente indietro in quanto a lavoratori per abitante, e pertanto si potrebbe ritenere che l'emigrazione abbia addirittura avuto conseguenze negative, nella misura in cui drenava dalle regioni meridionali la forza lavoro più produttiva. In ogni caso, ciò che davvero determinò la convergenza nel PIL pro capite fu la crescita dell'occupazione nell'industria e nei servizi, e il fatto che questa nuova occupazione producesse un PIL relativamente elevato. Per la prima volta, l'industrializzazione sta prendendo corpo su scala massiccia nell'Italia meridionale, e si tratta dell'industria più moderna (Svimez, 1971; Del Monte e Giannola, 1978). In massima parte, tuttavia, protagonista non è l'imprenditoria locale, a differenza che nel Nord-Est e Centro: è l'industrializzazione «passiva», o «esterna».

6. Una storia di due Italie

Per gli ultimi quarant'anni (1971-2011) il quadro che emerge risulta, ancora una volta, significativamente diverso dal precedente – così come da quello di ogni altro periodo. Siamo davanti a uno scenario nuovo. Primo, si registra ora una notevole differenziazione fra il PIL pro capite e il PIL per addetto: nel primo in pratica non vi è convergenza; di contro, nel secondo la convergenza prosegue, tutto sommato a ritmi soddisfacenti. Secondo, e scendendo in maggiori dettagli, si deve rimarcare come la mancanza di convergenza nel PIL pro capite sia interamente dovuta alle regioni meridionali: quelle che crescevano

maggiormente nei decenni precedenti (ma che ancora si trovavano indietro in termini assoluti) adesso stanno perdendo terreno. Di contro, le regioni del Nord-Est e Centro – cui si aggiungono, ma a ritmo meno intenso, le due regioni più a Nord del Meridione, Abruzzo e Molise⁸ – continuano a convergere. In conseguenza di questo processo, come abbiamo visto all'alba del ventunesimo secolo l'Italia appare divisa in due parti: un Centro-Nord più o meno omogeneo al proprio interno, come forse mai in passato, e un Sud nettamente più povero.

Possiamo vedere il bicchiere mezzo pieno: la convergenza è stata in parte completata, realizzata per una delle due macro-aree che inizialmente si trovava indietro rispetto al Nord-Ovest (quella più vicina). Ma possiamo vedere il bicchiere mezzo pieno anche perché, pure nel Mezzogiorno, tutto sommato la convergenza è proseguita per una delle due componenti del reddito per abitante: la produttività per addetto. Benché in questa misura ai giorni nostri una qualche forbice è ancora presente, il Sud ha ormai raggiunto il 90% della media nazionale. Naturalmente, possiamo (dobbiamo) anche vedere il bicchiere mezzo vuoto: si produce, in questo periodo, un drammatico arretramento del Mezzogiorno nella quota di lavoratori per abitante (in quarant'anni, sono stati perduti dieci punti sulla media nazionale, scendendo al 77%): il sottosviluppo del Sud Italia è ora, essenzialmente, un problema di disoccupazione. Forse è proprio questa seconda prospettiva, più pessimistica, che si impone sulla precedente – specie nei raffronti internazionali, là dove negli anni Duemila il nostro Mezzogiorno arriva a costituire la più grande area sottosviluppata di tutta l'Europa occidentale.

In un certo senso l'arretramento del Sud Italia è l'altra faccia della sua convergenza, nei decenni precedenti: quelle stesse fabbriche intensive in capitale, che venivano finanziate dallo Stato ed erano più deboli di analoghi impianti localizzati a Settentrione, entrarono in crisi con il sopraggiungere della crisi stagflattiva, dovuta primariamente agli shock petroliferi (Pontarollo e Cimatoribus, 1992; Barbagallo e Bruno, 1997). Allo stesso tempo, comunque, andò smarrita in questo periodo l'efficacia – e con essa una necessaria strategia di

8) Sul caso abruzzese, di gran lunga il più significativo di tutto il Meridione, cfr. Felice (2000), Mattoscio (2014).

sviluppo – dell'intervento straordinario nel Sud Italia, a causa delle crescenti pressioni politiche, di (correlate) scelte industriali discutibili e pure, in alcuni casi, di una crescente influenza del crimine organizzato (e.g. Bevilacqua, 1993, pp. 126-132; Felice, 2013, pp. 112-116 e 149-163). Sotto questo aspetto, la convergenza nella produttività non dovrebbe essere sopravvalutata, essendo limitata a coloro che lavorano (ovviamente), ma soprattutto «artificialmente» sospinta da leggi nazionali, che come sappiamo imponevano salari uguali in tutto il Paese⁹ e pertanto livellavano il PIL per addetto indipendentemente dalla produttività reale (oltretutto, in alcuni settori dei servizi dal peso crescente, come la pubblica amministrazione, la «reale» produttività, di fatto, non può nemmeno essere misurata) (Fuà, 1993). In lampante contrasto con tutto ciò, risalta la convergenza del Nord-Est e Centro: è una convergenza dovuta al prosieguo dell'industrializzazione, guidata da imprese di piccola e poi anche di media dimensione, inizialmente organizzate nei distretti industriali (Becattini, 1979, 1987; Saba, 1995),¹⁰ poi progressivamente in evoluzione verso il cosiddetto «quarto capitalismo» (imprese di media dimensione, altamente internazionalizzate, che emergono dai loro distretti di origine e ne organizzano la produzione) (Colli, 2002, 2003).¹¹ In linea con lo scenario post-fordista, i settori chiave sono ora quelli dell'industria leggera intensiva in lavoro, e questo spiega perché il NEC abbia una performance migliore nei lavoratori per abitante, che non nella produttività – di nuovo, un dato esattamente speculare a quello del Mezzogiorno. L'Italia appare ormai divisa in due, come nessun grande paese dell'Europa occidentale lo è. Negli ultimissimi anni il divario Nord-Sud è ancora aumentato fino al 2015, per poi leggermente ridursi nell'ultimissimo scorcio. Ma i settori in cui il Mezzogiorno sembra crescere maggiormente sono o legati alla congiuntura (il turismo, grazie al ri-orientamento dei flussi turistici dalla sponda orientale e meridionale

9) Un differenziale territoriale nei salari (le cosiddette «gabbie salariali») era stato introdotto nel 1945, ma abolito nel 1969. Nei decenni successivi, di tanto in tanto il tema è poi riemerso nel dibattito politico ed economico. Per un breve quadro storico, si vedano Busetta e Sacco (1992).

10) Sulle caratteristiche sociali ed economiche della cosiddetta «Terza Italia», cfr. Bagnasco (1977) e Trigilia (1986).

11) L'espressione si trova adoperata per la prima volta in Turani (1996, p. 125).

del Mediterraneo) o difficilmente riconducibili a uno stabile sentiero di sviluppo (è il caso dell'agricoltura, che mal si adatta alla «dotazione di fattori» del Sud Italia, ricco di lavoro ma povero di terra). La situazione dell'industria – il comparto chiave – rimane particolarmente critica, specie rispetto al Centro-Nord.

Va detto che di recente (a partire dal 2015) la politica ha finalmente mostrato maggiore consapevolezza. Sono stati progressivamente attivati, o messi in cantiere, diversi strumenti (dal credito d'imposta per gli investimenti alle zone economiche speciali, ai contratti di sviluppo), che nell'insieme sembrano andare nella direzione giusta: favorire gli investimenti e la produttività nel Mezzogiorno. È un attivismo che non si vedeva ormai da decenni. Può essere l'inizio di una nuova fase?

Riferimenti bibliografici

Ardeni, P.G., Gentili, A. (2014). “Revisiting Italian emigration before the Great War: a test of the standard economic model.” *European Review of Economic History*, 18, n. 4, 452-471.

Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: il Mulino.

Bagnasco, A. (1988). *La costruzione sociale del mercato. Studi sullo sviluppo di piccola impresa in Italia*. Bologna: il Mulino.

Barbagallo, F., Bruno, G. (1997). “Espansione e deriva del Mezzogiorno.” In F. Barbagallo (a cura di): *Storia dell'Italia repubblicana, vol. III. L'Italia nella crisi dell'ultimo ventennio. 2. Istituzioni, politiche, culture*. Torino: Einaudi, 399-470.

Battilani, P. (2001). *Vacanze di pochi, vacanze di tutti. L'evoluzione del turismo europeo*. Bologna: il Mulino.

Becattini, G. (1979). “Dal ‘settore’ industriale al ‘distretto’ industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale.” *Rivista di economia e politica industriale*, 5, n. 1, 7-21.

Becattini, G., a cura di (1987). *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna: il Mulino.

Bellandi, M. (1999). “‘Terza Italia’ e ‘distretti industriali’ dopo la Seconda guerra mondiale.” In F. Amatori, D. Bigazzi, R. Giannetti, L. Segreto (a cura di): *Storia d'Italia. L'industria*. Torino: Einaudi, pp. 841-891.

- Bevilacqua, P. (1993). *Breve storia dell'Italia meridionale dall'Ottocento a oggi*. Roma: Donzelli.
- Bevilacqua, P., Rossi-Doria, M. (1984). "Lineamenti per una storia delle bonifiche in Italia dal XVIII al XX secolo." In P. Bevilacqua and M. Rossi-Doria (a cura di): *Le bonifiche in Italia dal '700 a oggi*. Roma-Bari: Laterza, 365-384.
- Busetta, P., Sacco, S. (1992). *Gabbie salariali. Verifica empirica di una proposta*. Milano: F. Angeli.
- Cafagna, L. (1965). "Intorno alle origini del dualismo economico in Italia." In A. Caracciolo (a cura di): *Problemi storici dell'industrializzazione e dello sviluppo*. Urbino: Argalià, 103-50.
- Cafagna, L. (1989). *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*. Venezia: Marsilio.
- Cafagna, L. (1999). "Contro tre pregiudizi sulla storia dello sviluppo economico italiano." In P. Ciocca and G. Toniolo (a cura di): *Storia economica d'Italia, vol. I. Interpretazioni*. Roma: Laterza, 297-325.
- Castronovo, V. (1977). *Storia d'Italia. Le regioni. Il Piemonte*. Torino: Einaudi.
- Cazzola, F. (1997). "La ricchezza della terra. L'agricoltura emiliana fra tradizione e innovazione." In R. Finzi (a cura di): *Storia d'Italia. Le regioni. L'Emilia-Romagna*. Torino: Einaudi, 51-123.
- Cohen, J.S. (1973). "Un esame statistico delle opere di bonifica intraprese durante il regime fascista." In G. Toniolo (a cura di): *Lo sviluppo economico italiano 1861-1940*. Roma-Bari: Laterza, 351-371.
- Colli, A. (1999). *Legami di ferro: storia del distretto metallurgico e meccanico lecchese tra Otto e Novecento*. Catanzaro: Meridiana Libri.
- Colli, A. (2002). *Il quarto capitalismo. Un profilo italiano*. Venezia: Marsilio.
- Colli, A. (2003). "Continuità e discontinuità nella recente storia dell'industria italiana. Alcuni spunti di riflessione." *Annali di storia dell'impresa*, 14, 335-348.
- Corna Pellegrini, G. (1977). "Considerazioni geografiche sulla localizzazione dell'industria italiana nel secolo XIX." In G. Mori (a cura di): *L'industrializzazione in Italia (1861-1900)*. Bologna: Il Mulino, 195-216.

- Corner, P. (1992). "Il contadino-operaio dell'Italia padana." In P. Corner (a cura di): *Dall'agricoltura all'industria*. Milano: Unicopli, 77-102.
- Croce, B. (1925). *Storia del Regno di Napoli*. Bari: Laterza.
- Daniele, V., Malanima, P. (2007). "Il prodotto delle regioni e il divario Nord-Sud in Italia (1861-2004)." *Rivista di politica economica*, 67, nos. 3-4, 267-315.
- Daniele, V., Malanima, P. (2011). *Il divario Nord-Sud in Italia. 1861-2011*. Soveria Mannelli (CZ): Rubbettino.
- Davis, J.A. (1999). "Mutamenti di prospettiva sul cammino dell'Italia verso il XX secolo." In P. Ciocca and G. Toniolo (a cura di): *Storia economica d'Italia, vol. I. Interpretazioni*. Roma: Laterza, 197-259.
- De Benedetti, A. (1990). "Il sistema industriale (1880-1940)." In P. Macry and P. Villani (a cura di), *Storia d'Italia. Le regioni. La Campania*. Torino: Einaudi, 445-605.
- Del Monte, A., Giannola, A. (1978). *Il Mezzogiorno nell'economia italiana*. Bologna: il Mulino.
- Doria, G. (1973). *Investimenti e sviluppo economico a Genova alla vigilia della prima guerra mondiale, vol. II: 1883-1914*. Milano: Giuffrè.
- Eckaus, R.S. (1961). "The North-South Differential in Italian Economic Development." *The Journal of Economic History*, 21, 3, 285-317.
- Fauri, F., Tedeschi, P., a cura di (2011). *Novel outlooks on the Marshall Plan. American aid and European re-industrialization*. Bruxelles: Peter Lang.
- Felice, C. (2000). "Da «obliosa contrada» a laboratorio per l'Europa. Industria e agricoltura dall'Unità ai nostri giorni." In M. Costantini e C. Felice (a cura di), *Storia d'Italia. Le regioni. L'Abruzzo*. Torino: Einaudi, 221-493.
- Felice, E. (2007a). "I divari regionali in Italia sulla base degli indicatori sociali (1871-2001)." *Rivista di Politica Economica*, 67, nos. 3-4, 359-405.
- Felice, E. (2007b). *Divari regionali e intervento pubblico. Per una rilettura dello sviluppo in Italia*. Bologna: il Mulino.
- Felice, E. (2013). *Perché il Sud è rimasto indietro*. Bologna: il Mulino.

- Felice, E. (2015a). “La stima e l’interpretazione dei divari regionali nel lungo periodo: i risultati principali e alcune tracce di ricerca.” *Scienze Regionali / Italian Journal of Regional Science*, 14, n. 3, 91-120.
- Felice, E. (2015b). *Ascesa e declino. Storia economica d’Italia*. Bologna: il Mulino.
- Felice, E. (2017). *The roots of a dual equilibrium: GDP, productivity and structural change in the Italian regions in the long-run (1871-2011)*. Mimeo.
- Felice, E., Lepore, A. (2017). “State intervention and economic growth in Southern Italy: the rise and fall of the «Cassa per il Mezzogiorno» (1950-1986)”. *Business History*, 59, n. 3, pp. 319-341.
- Felice, E., Lepore, A., Palermo, S. (a cura di) (2016). *La convergenza possibile. Strategie e strumenti per il Mezzogiorno nel secondo Novecento*. Bologna: il Mulino.
- Felice, E., Vasta, M. (2015). “Passive Modernization? The New Human Development Index and its Components in Italy’s Regions (1871-2007)”. *European Review of Economic History*, 19, n. 1, 44-66.
- Fenoaltea, S. (2003a). “Notes on the Rate of Industrial Growth in Italy, 1861- 1913.” *Journal of Economic History*, 63, n. 3, 695-735.
- Fenoaltea, S. (2003b). “Peeking Backward: Regional Aspects of Industrial Growth in Post-unification Italy.” *Journal of Economic History*, 63, n. 4, 1059-1102.
- Fortunato, G. (1973). *Il Mezzogiorno e lo stato italiano (1904)*, a cura di M. Rossi-Doria. Firenze: Vallecchi.
- Fuà, G. (1993). *Crescita economica. Le insidie delle cifre*. Bologna: il Mulino.
- Fuà, G., Zacchia, C. (1983). “L’industrializzazione nel Nord-Est e nel Centro.” In G. Fuà e C. Zacchia (a cura di): *Industrializzazione senza fratture*. Bologna: il Mulino, 7-46.
- Gini, C. (1914). *L’ammontare e la composizione della ricchezza delle nazioni*. Torino: F.lli Bocca.
- Gramsci, A. (2005). *La questione meridionale (1951)*, a cura di F. De Felice e V. Parlato. Roma: Editori Riuniti.
- Gualerni, G. (1976). *Industria e fascismo. Per una interpretazione dello sviluppo economico italiano tra le due guerre*. Milan: Vita e pensiero.

- Lupo, S. (1990). *Il giardino degli aranci: il mondo degli agrumi nella storia del Mezzogiorno*. Venezia: Marsilio.
- Malanima, P., Zamagni, V. (2010). "150 years of the Italian economy, 1861-2010." *Journal of Modern Italian Studies*, 15, 1, 1-20.
- Mattoscio, N. (2014). *Mezzogiorni d'Europa. Il caso dell'Abruzzo*. Lanciano: Carabba.
- Nazzaro, P. (1974). "Italy from the American Immigration Quota Act of 1921 to Mussolini's Policy of Grossraum: 1921-1924." *The Journal of European Economic History*, 3, n. 3, 705-723.
- Nitti, F.S. (1958). *Scritti sulla questione meridionale, vol. II. Il bilancio dello stato dal 1862 al 1896-97 / Nord e Sud* (1900), a cura di A. Saitta. Bari: Laterza.
- Nitti, F.S. (1968). *Scritti sulla questione meridionale, vol. IV. Inchiesta sulle condizioni dei contadini in Basilicata e in Calabria* (1910), a cura di P. Villari e A. Massafra. Bari: Laterza.
- O'Rourke, K.H., Williamson, J.G. (1997). "Around the European Periphery, 1870–1913: Globalization, Schooling, and Growth". *European Review of Economic History*, 1, n. 2, 153-190.
- Ostuni, M.R. (2001). "Leggi e politiche di governo nell'Italia liberale e fascista." In P. Bevilacqua, A. De Clementi, E. Franzina (a cura di): *Storia dell'emigrazione italiana. I. Partenze*. Roma: Donzelli, 303-319.
- Pontarollo, E., Cimattoribus, M. (1992). *Salvataggi e privatizzazioni nell'industria italiana. Vent'anni di Gepi*. Milano: Il sole 24 ore libri.
- Profumieri, P.L. (1971). "La 'battaglia del grano'. Costi e ricavi." *Rivista di storia dell'agricoltura*, 11, n. 2, 153-172.
- Romeo, R. (1959). *Risorgimento e capitalismo*. Bari: Laterza.
- Rugafiori, P. (1994). "Ascesa e declino di un sistema imprenditoriale." In A. Gibelli e P. Rugafiori (a cura di): *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi. La Liguria*. Torino: Einaudi, 255-333.
- Saba, A. (1995). *Il modello italiano. La «specializzazione flessibile» e i distretti industriali*. Milano: Franco Angeli.
- Salvemini, G. (1955). *Scritti sulla questione meridionale: 1896-1955*. Torino: Einaudi.
- Sella, Q. (1888-1890), *Discorsi Parlamentari*. Roma: Tipografia della Camera dei Deputati.
- Svimez (1971). *Gli investimenti industriali agevolati nel Mezzogiorno: 1951-1968*. Milano: Giuffrè.

- Toniolo, G. (1980). *L'economia dell'Italia fascista*. Roma-Bari: Laterza.
- Triglia, C. (1986), *Grandi partiti e piccole imprese. Comunisti e democristiani nelle regioni a economia diffusa*. Bologna: il Mulino.
- Turani, G. (1996). *I sogni del grande Nord*. Bologna: il Mulino.
- Villari, P. (1885). *Le lettere meridionali ed altri scritti sulla questione sociale in Italia. Seconda edizione, riveduta e molto accresciuta dall'Autore*. Torino: Fratelli Bocca.
- Villari, R., a cura di (1966). *Il Sud nella storia d'Italia. Antologia della questione meridionale*. Bari: Laterza.
- Williamson, J.G. (1996). "Globalization, Convergence, and History." *The Journal of Economic History*, 56, n. 2, 277-306.
- Zamagni, V. (1997). "Una vocazione industriale diffusa." In R. Finzi (a cura di): *Storia d'Italia. Le regioni. L'Emilia-Romagna*. Torino: Einaudi, 125-161.
- Zamagni, V. (2002), "La grande guerra come elemento di rottura della crescita equilibrata dell'economia italiana." In F. Garcia Sanz (a cura di): *España e Italia en la Europa contemporánea: desde finales del siglo XIX a las dictaduras*. Csic: Madrid, 323-334.
- Zanin, U. (1998). *Il Carbone bianco. L'energia elettrica nell'Alto Garda. I primi cinquant'anni: 1890/1940*. Il Sommolago: Arco.

**CREDITO A FAMIGLIE E IMPRESE, SVILUPPO
E SISTEMI ECONOMICI LOCALI ITALIANI**

*HOUSEHOLDS AND CORPORATE CREDIT, DEVELOPMENT
AND ITALIAN LOCAL ECONOMIC SYSTEMS*

Nicola Mattoscio* - Fabrizio Muratore** - Iacopo Odoardi*

** Dipartimento di Scienze Filosofiche, Pedagogiche ed Economico-
Quantitative – Università di Chieti-Pescara*

*** Fondazione Nazionale Commercialisti - Ufficio studi economico-
statistici, Roma*

*Department of Philosophical, Pedagogical and Economic-Quantitative
Sciences – University of Chieti-Pescara (Italy)*

*National Foundation of Accountants – Economics and Statistical Office,
Rome (Italy)*

*nicola.mattoscio@unich.it
fabrizio.muratore@gmail.com
iacopo.odoardi@unich.it*

Il credito rappresenta una delle principali leve dello sviluppo economico ma la presenza di forti disparità nei contesti in cui viene erogato implica esiti differenziati nella sua capacità di sostegno alle economie locali. In Italia, ad esempio, i gap Nord-Sud sono evidenti e osservabili nei mercati finanziari locali e nei sentieri di crescita economica. In particolare, forti differenze si evidenziano nella destinazione del credito tra i possibili debitori. Nel paper si esamina il rapporto tra gli impieghi bancari verso le “famiglie consumatrici” e quelli verso le imprese a livello regionale per il periodo 2004-2015, a partire dai dati forniti da Banca d’Italia. Questo rapporto illustra in maniera sintetica la suddivisione delle risorse creditizie tra le due principali categorie di debitori che, secondo la letteratura economica, possono avere diversi effetti sui processi di crescita. Il lavoro copre un periodo temporale particolarmente interessante nella dinamica congiunturale dell’economia italiana, a partire dagli anni del pieno dispiegarsi degli effetti dell’avvio della circolazione dell’euro fino alla lunga stagione della cosiddetta “Grande Recessione”. Si dividono le regioni italiane in due grandi macro aree, ovvero il Centro-Nord ed il Mezzogiorno, caratterizzate da una maggiore omogeneità come confermato anche da tutte le più recenti ricerche. Un “modello ad effetti fissi” è usato per analizzare le principali determinanti che, a livello locale, influiscono sul rapporto tra i prestiti verso le famiglie e quelli verso le imprese. Evidenti differenze territoriali emergono significativamente nei risultati, anche ai fini delle spiegazioni delle dinamiche di crescita e sviluppo economico delle macro circoscrizioni geografiche.

PAROLE CHIAVE: IMPIEGHI BANCARI • REGIONI ITALIANE • CREDITO ALLE FAMIGLIE • CREDITO ALLE IMPRESE • ECONOMIE LOCALI • SVILUPPO ECONOMICO

With credit working as one of the major pillars of economic development, vast disparities in its distribution imply differential outcomes in its ability to support local economies. The decisive gaps in financial markets and paths of economic growth between the Northern and Southern parts of Italy are a case in point. In particular remarkable differences emerge in Italy in the choice of potential beneficiaries of credit. This paper analyses, on the ground of data published by Banca d’Italia, the relationship exi-

sting, at the regional level, between bank lending activities addressed to households and those destined to businesses across the years 2004-2015. Such relationship shows how credit resources are subdivided between these two main debtor categories, thus influencing, according to economic literature, the processes of economic growth. This study covers a particularly interesting period of time with regard to Italian economy's conjunctural dynamics, a period spanning from the cornerstone launch of Euro circulation to the long season known as "Great Recession". Italian regions are here divided into two macro-areas, namely the Centre-North and the South, which all recent researches interpret as more decisively homogeneous.

The main determinants impacting on the local ratio between family and business loans are analysed through a "fixed effects model". The results show remarkable territorial differences, which will prove useful to understand the growth dynamics and economic development of Italian geographical macro-areas.

KEYWORDS: BANK LOANS • ITALIAN REGIONS • HOUSEHOLD CREDIT • BUSINESS CREDIT • LOCAL ECONOMIES • ECONOMIC DEVELOPMENT

1. Introduzione

L'allocazione di risorse destinate a sostenere il consumo e gli investimenti sotto forma di prestiti bancari di diversa natura incide sulle opportunità di sviluppo locale. L'evoluzione dei sistemi finanziari è stato dimostrato come sia una delle principali fonti di condizionamento dello sviluppo (Goldsmith 1969, McKinnon 1973, Shaw 1973). In Italia, evidenti disparità nell'efficienza dei sistemi finanziari locali incidono sulle dinamiche di crescita dell'economia reale e nel confronto tra le regioni del Nord e quelle del Sud.

Le principali macro categorie, tra coloro che ricevono credito, sono le "famiglie consumatrici" e le imprese. Entrambe utilizzano in diverso modo le risorse ricevute con il risultato che, a seconda del contesto economico, si ottiene un diverso grado di efficienza degli impieghi bancari ai fini del sostegno alla crescita economica.

Ogni forma di incentivo al consumo e all'investimento può avere risvolti positivi più o meno ampi, diretti o indiretti. Una parte della

letteratura sostiene, ad esempio, che si produce una sorta di squilibrio del credito erogato quando è alta la proporzione concessa alle famiglie consumatrici confrontata con i prestiti destinati alle imprese. Se tale proporzione è troppo elevata, si ravvede nel segnale un predittore di crisi bancarie (Kaminsky et al. 1998; Kaminsky e Reinhart 1999).

Il rischio è spiegato, in particolare, dal fatto che le erogazioni creditizie alle famiglie sono un prevalente stimolo al consumo che avrebbe minori effetti sulla crescita economica di lungo periodo. Al contrario, i prestiti verso le imprese contribuirebbero ad accrescere la dotazione di capitale e la produttività del sistema economico (Büyükkarabacak e Valev 2010).

La destinazione alle imprese dei fondi provenienti dal risparmio è stata conseguentemente considerata spesso in modelli di crescita, assumendo l'allocazione efficiente dello stesso risparmio come una delle leve dello sviluppo economico (si veda, ad esempio, Pagano 1993). Infatti, lo stesso Schumpeter (1911) già teorizzava l'operato delle banche, che, prestando risorse alle imprese, erano alla base del processo innovativo. Più di recente, Aghion et al. (2005) hanno testato la relazione positiva tra la maggiore erogazione creditizia alle imprese e la crescente convergenza dei sistemi economici verso la frontiera tecnologica.

D'altra parte, pure il credito alle famiglie svolge un ruolo fondamentale nella trasmissione delle politiche monetarie e aiuta a spiegare la correlazione diretta tra il ruolo della moneta, i servizi legati al credito e l'economia reale nel corso del ciclo economico (Li 2000). Ad esempio, un effetto di liquidità sarebbe influenzato dalle iniezioni monetarie ed inciderebbe sulle attività reali, attraverso l'espansione dei servizi di credito alle famiglie.

Il rapporto tra il credito concesso alle famiglie e quello alle imprese può quindi essere considerato una interessante rappresentazione dell'andamento dei sistemi finanziari locali e della loro capacità di influenza sull'economia reale. Bisogna, però, considerare nell'analisi che le condizioni di sviluppo locale cambiano rispetto all'esistenza di asimmetrie di tipo strutturali, come quelle che caratterizzano fortemente proprio le regioni italiane.

In questo lavoro si indagano le determinanti del suddetto indicatore

target nelle due principali macro aree italiane. Si analizza il rapporto impieghi famiglie/impieghi imprese nel periodo 2004-2015, in un intervallo temporale fortemente condizionato nella sua seconda parte dai risvolti negativi della cosiddetta “Grande Recessione”, soprattutto nel Mezzogiorno.

Durante il periodo esaminato, la crescente disoccupazione ha indubbiamente aggravato il bisogno di prestiti straordinari nelle aree meno ricche del paese. La letteratura spiega una parte dei consumi (finanziati con indebitamento laddove il reddito è mediamente insufficiente) con l’influenza delle caratteristiche dei “fondamentali” della società di cui si è parte (Duesenberry 1952; Nurkse 1953, o più recentemente Fisher 2004). Nel contesto italiano, possiamo supporre che tale influenza si osservi in modo significativo anche nella ricerca di imitazione degli stili e del livello di consumo delle regioni più ricche.

Ovviamente, sono numerose e diverse le ragioni che spingono ad indebitarsi. Secondo Nieto (2007), in uno studio sulle sue principali determinanti in Spagna, l’indebitamento delle famiglie è determinato nel lungo termine positivamente dalla spesa reale, dalla ricchezza lorda e dalla necessità di rimborsare i crediti in sospeso, mentre è negativamente influenzato dal costo che è necessario sostenere per accedervi e dal livello di disoccupazione.

L’interesse verso il rapporto credito alle famiglie/credito alle imprese è cresciuto negli ultimi anni considerando che, prima degli anni ’90, il credito alle famiglie era meno rilevante sul totale, mentre è fortemente aumentato negli ultimi anni (Zinman 2009). Coricelli et al. (2006), ad esempio, hanno esaminato il contesto della forte crescita del credito alle famiglie in Europa in un contesto di indebolimento dei vincoli alla liquidità. Gli Autori fanno riferimento alle mutate condizioni dal lato dell’offerta e alle positive prospettive di crescita dei redditi per spiegare tali cambiamenti.

La disponibilità di credito alle famiglie incide anche su altre variabili macroeconomiche. Glick e Lansing (2011) hanno dimostrato come la limitazione di tale credito negli Stati Uniti, dopo la crisi finanziaria del 2007-2008, abbia indotto un forte incremento nei risparmi privati (dall’1% precedente la crisi al 6%) ed una rilevante diminuzione del rapporto tra l’indebitamento familiare ed il reddito disponibile (dal 130% al 118%).

Questa relazione è confermata dai dati pre crisi, in cui la forte espansione del credito era accompagnata da bassi livelli nel risparmio e da alti valori della leva finanziaria rappresentata proprio dal rapporto tra il livello di indebitamento familiare ed il reddito personale disponibile. Questa situazione, in particolare a metà della prima decade del nuovo millennio, ha causato un rapido incremento del livello dei consumi, che ha superato il tasso di crescita del reddito, generando quindi un sostegno alla dinamica dell'economia in quel periodo, anche eccessivamente "drogato" come si rivelerà con la successiva crisi finanziaria dei *subprime*.

In questo lavoro, l'indicatore sintetico sui prestiti viene calcolato a partire dai valori degli impieghi bancari (dati Banca d'Italia, si veda Bollettino Statistico, vari anni), e più specificamente dal rapporto tra gli impieghi (valore di dicembre di ogni anno) rivolti a "Famiglie consumatrici ed altro" e la somma degli impieghi verso "Società non finanziarie" e "Famiglie produttrici (fino a 5 addetti)".

Il rapporto prestiti famiglie/prestiti imprese rappresenta l'indicatore target da analizzare alla luce di 12 variabili economiche caratterizzanti sia le note differenze Nord-Sud che il periodo di crisi della "Grande Recessione". Si considerano due gruppi di regioni ritenuti sufficientemente omogenei (Brida et al. 2014): Centro-Nord e Mezzogiorno, secondo la classificazione ISTAT. Per analizzare le relazioni tra variabili, si applica un "modello a effetti fissi" (*fixed effects*, di seguito FE) alle stesse due macro aree.

Il *paper* si compone come segue. Dopo l'introduzione, il secondo paragrafo illustra alcuni aspetti del contesto creditizio italiano, considerando i dati di Banca d'Italia e valutando utili informazioni mutate dalla letteratura di settore. Nel terzo paragrafo si espone brevemente la metodologia utilizzata nell'analisi quantitativa; statistiche sulle variabili dipendenti e indipendenti sono evidenziate. Nel quarto paragrafo si riportano i risultati del "modello a effetti fissi" per le due macro aree contemplate e se ne discutono le peculiari implicazioni socioeconomiche. L'ultima sezione conclude con alcune riflessioni sui gap regionali ancora presenti in Italia ed evidenziati in modo significativo dall'analisi.

2. L'allocazione del credito in Italia per principali circoscrizioni e categorie di destinatari

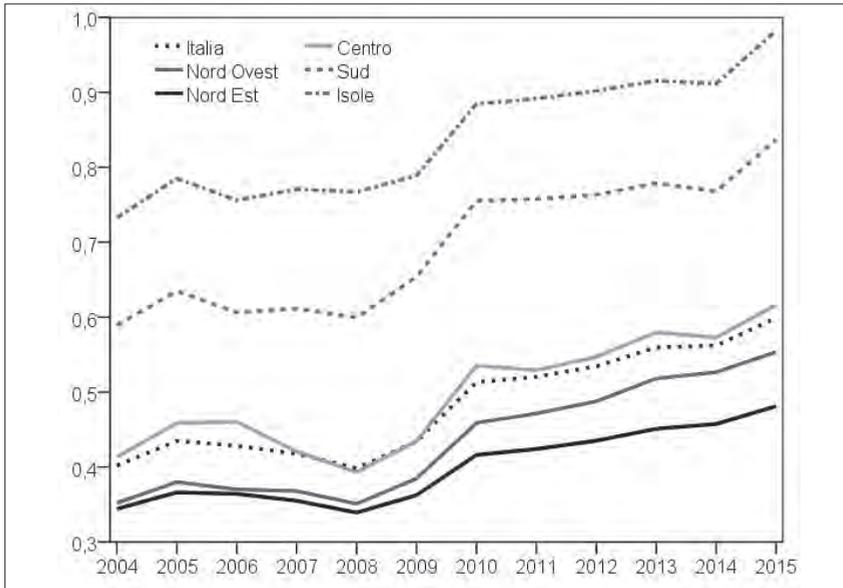
Tra i principali destinatari del credito in Italia, secondo le rilevazioni di Banca d'Italia e seguendo un ordine decrescente, si riscontra dapprima il macro raggruppamento delle "società non finanziarie" (che ricevono il 43% del totale del credito bancario nazionale), che a loro volta sono suddivise nelle categorie Servizi (che coprono circa il 50% dell'aggregato), Industria ed Edilizia.

Le "famiglie consumatrici" ricevono circa il 29% degli impieghi totali delle banche italiane, seguono la "pubblica amministrazione" con meno del 15%, le "società finanziarie" con circa l'8% e le cosiddette "famiglie produttrici" (secondo la definizione di Banca d'Italia: «imprese individuali, società semplici e di fatto, produttrici di beni e servizi non finanziari destinabili alla vendita, che impiegano fino a 5 addetti; unità produttrici di servizi ausiliari dell'intermediazione finanziaria senza addetti dipendenti») con il 5% del totale.

Secondo Büyükkarabacak e Krause (2009), un elevato livello di credito privato indica sistemi finanziari più sviluppati ed implica un più facile accesso al credito sia per le famiglie che per le imprese. La significatività del credito verso tutto il settore privato si calcola sinteticamente rapportando tale valore al Prodotto Interno Lordo (si veda King e Levine 1993a, 1993b).

In questo lavoro non si considera tale indicatore, non approfondendosi confronti tra Paesi, pur avendo osservato in precedenza che in Italia il credito privato rappresenta una quota molto elevata. Le percentuali delle macro aree geografiche sono comunque molto diverse, come è facilmente riscontrabile dal complemento di tale rapporto. Nel Nord gli impieghi rivolti alla Pubblica amministrazione sono solo il 2-3% circa del totale, al Mezzogiorno l'8% circa, mentre risulta non confrontabile la percentuale del Centro (poco meno del 40%, dovuto alla elevata quota del Lazio che ospita l'amministrazione centrale dello Stato).

Considerando solo il credito verso le famiglie e quello verso le imprese, che come loro quoziente definiscono l'indicatore assunto come oggetto di analisi in questo studio, in via preliminare si osserva che lo stesso mostra una importante ed evidente soglia nel valore 1, ovvero in coincidenza dell'uguaglianza tra i prestiti alle famiglie e quelli "produttivi".

Figura 1. Indicatore prestiti famiglie/prestiti imprese per le macro aree italiane (2004-2015)

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia

Note: dal 2011 è incluso negli enti segnalanti anche la Cassa Depositi e Prestiti

In Figura 1 si nota che le differenze Nord-Sud sono strutturali e confermate nel tempo. I valori delle tre aree che compongono il Centro-Nord segnano dei trend crescenti, in particolare a partire dal 2008, ma distanti da quelli del Mezzogiorno.

Si osserva, infatti, che i valori delle regioni meridionali ed insulari sono costantemente molto più elevati anche della media italiana, e quello delle Isole è prossimo all'unità nel 2015, mentre l'ultimo valore del Sud nella sua interezza è stato di 0,87.

In quest'ultima area mediamente l'indice è il 42% più alto del Centro ed oltre il 60% più elevato del Nord. In particolare e non a caso, Calabria e Sicilia sono le uniche due regioni ad aver superato la "soglia 1" nel periodo esaminato.

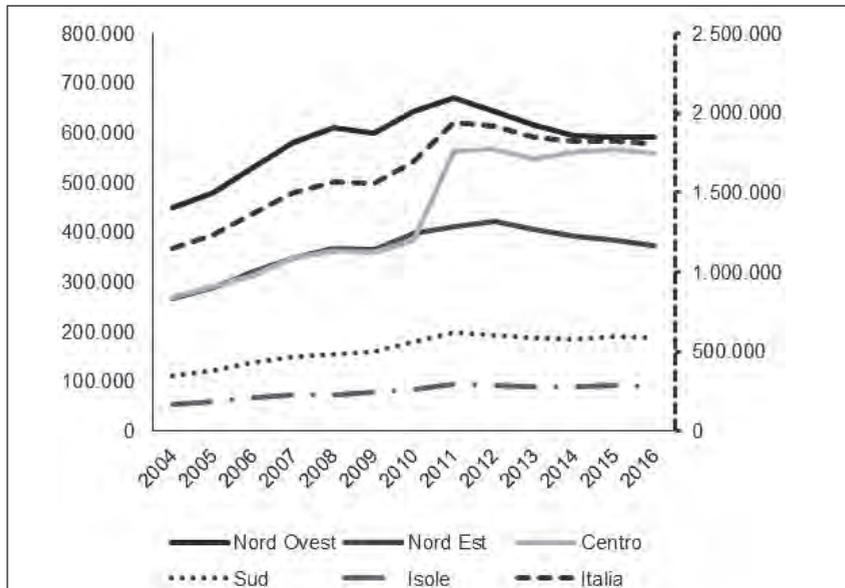
Come detto, le asimmetrie rilevate dai dati sono organiche e dipen-

denti dalle caratteristiche socioeconomiche delle varie macro aree considerate. Inoltre, si nota che le “distanze” restano costanti o si amplificano nell’intervallo temporale oggetto di attenzione.

Per comprendere la dinamica dell’indicatore target è necessario esaminare gli impieghi bancari in generale (Figura 2) e come questi sono cambiati in valore, o in destinazione, soprattutto durante il periodo di recessione, con riferimento alle cinque suddivisioni geografiche italiane che formano le due macro aree considerate nell’approfondimento dell’analisi.

Successivamente (Figure 3 e 4), si mostrano le serie storiche del totale degli impieghi bancari scomposte per le due principali voci che lo compongono, ovvero gli impieghi verso le “società non finanziarie” e quelli verso le “famiglie consumatrici”. L’obiettivo è osservare le differenze nei trend recenti e la loro sommaria significatività.

Figura 2. Impieghi bancari totali 2004-2016, in milioni di € (valori macro aree su verticale sinistra, valori Italia su verticale destra)



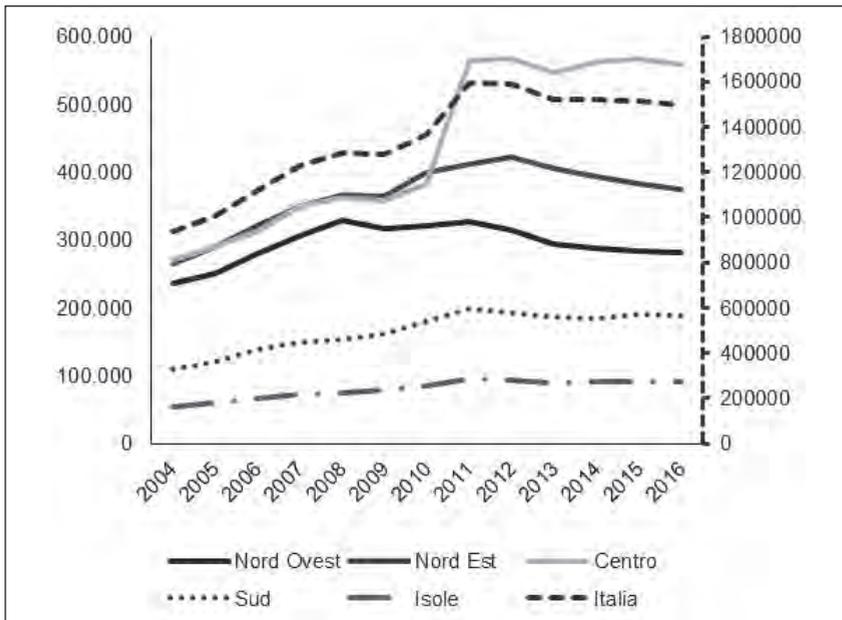
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d’Italia

Note: dal 2011 è incluso negli enti segnalanti anche Cassa Depositi e Prestiti

I valori assoluti, anche se non direttamente confrontabili perché non rapportati alla popolazione residente in ogni contesto territoriale, evidenziano i trend nella quantità del credito erogato. In Figura 2 si osserva come l'inversione del trend positivo degli impieghi bancari totali sia avvenuta effettivamente in coincidenza della mancata ripresa economica attesa per il 2010, e non all'arrivo dei primi effetti della crisi esogena originatasi nel 2007-08. Anche in questo caso, le differenze Nord-Sud sono evidenti e dovute alla maggior efficienza dei sistemi finanziari locali del Settentrione.

Le Figure 3 e 4 mostrano il dettaglio delle due principali categorie di prenditori, rilevanti anche ai fini del ruolo dell'indicatore target studiato in questo lavoro, soprattutto per alcune spiegazioni dei differenziati processi di crescita e sviluppo dei macro sistemi economici locali italiani.

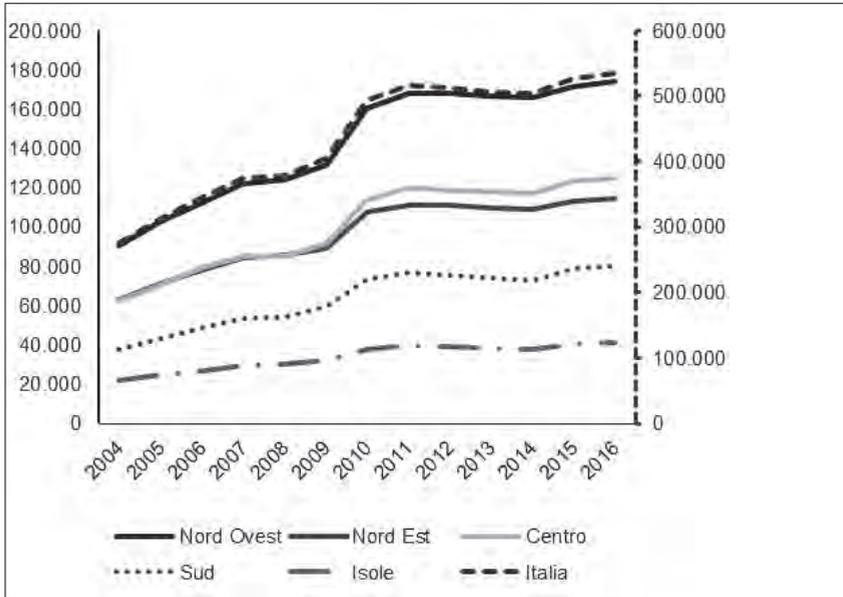
Figura 3. Impieghi bancari verso le società non finanziarie 2004-2016, in milioni di € (valori macro aree su verticale sinistra, valori Italia su verticale destra)



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia

Note: dal 2011 è incluso negli enti segnalanti anche Cassa Depositi e Prestiti

Figura 4. Impieghi bancari verso le famiglie consumatrici 2004-2016, in milioni di € (valori macro aree su verticale sinistra, valori Italia su verticale destra)



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia

Note: dal 2011 è incluso negli enti segnalanti anche Cassa Depositi e Prestiti

Dal raffronto si nota la minor distanza Nord-Sud nell'ultimo grafico (Figura 4). Ciò si spiega con l'avvenuta erogazione nel periodo considerato di una quota maggiore di prestiti alle "famiglie consumatrici" nel Mezzogiorno.

Per quanto riguarda i dati più recenti, il trend positivo nei prestiti alle famiglie ha subito un blocco momentaneo alla fine del 2007 ed una progressiva stabilizzazione a seguito della mancata ripresa economica post 2010. I prestiti alle imprese, originariamente in trend crescente, hanno invece subito un'inversione durante gli anni peggiori della crisi, soprattutto nel Centro-Nord, fino ad arrivare ad una progressiva diminuzione in valore.

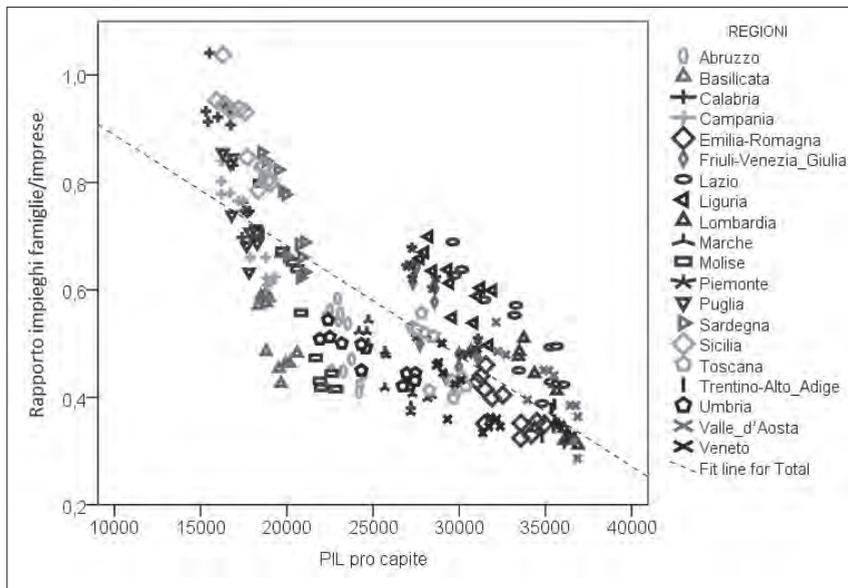
In tal caso, emergono gli effetti a margine della "Grande Recessione" legati al cosiddetto *credit crunch* che ha inciso sulle esigenze di breve termine delle imprese, aggravato da inefficienze dei sistemi creditizi

locali e connesso al più generale *capital crunch* (entrambi i fenomeni sono evidenti soprattutto al Sud, si veda Castagna et al. 2016; Ferri e Messori 2000), ma anche al rallentamento generalizzato di molte economie locali e alle decisioni di rinviare gli investimenti da parte di molte imprese (Mattoscio et al. 2014).

Dopo aver osservato alcune evidenze significative che hanno influito sulla determinazione dell'indicatore target, si confronta tale indicatore con una importante variabile macroeconomica come il PIL *pro capite*.

Nella Figura 5 si mostra la relazione tra l'indicatore target (impieghi famiglie/impieghi imprese) ed il PIL *pro capite* regionale per tutti gli anni inclusi nell'analisi. Ogni punto riprodotto nel grafico stesso rappresenta una combinazione tra le due variabili per ciascun anno del periodo esaminato (2004-2015), per le 20 regioni italiane.

Figura 5. Relazione tra il rapporto degli impieghi bancari famiglie/imprese (asse verticale) ed il PIL pro capite (asse orizzontale) per le regioni italiane (2004-2015)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia e ISTAT

Nonostante siano diverse le motivazioni che spingono ad un incremento dei prestiti verso una delle due principali categorie, è evidente che laddove il rapporto è più basso (maggiore quota di prestiti verso le imprese) si ha un valore del reddito medio più elevato. Tale relazione è biunivoca ed è anche spiegata dal fatto che un PIL *pro capite* maggiore si riscontra nelle regioni (storicamente) più industrializzate. Anche rimodulando il grafico tra le regioni meridionali e insulari (parte sinistra) e quelle del Centro-Nord (parte destra) osserveremo una duplice conferma dell'andamento decrescente della relazione, ovvero una tendenza ad incrementare il reddito medio *pro capite* allorquando vi è una diminuzione del valore dell'indicatore impieghi famiglie/imprese.

Tale relazione è confermata da Aghion et al. (2010), in un'analisi su 21 Paesi OECD, le cui esperienze hanno dimostrato l'esistenza di un processo di trasmissione favorevole tra lo sviluppo del mercato del credito alle imprese e la crescita economica. Jappelli e Pagano (1994) evidenziano che l'incremento del credito alle famiglie ha l'effetto di ridurre il risparmio, incidendo negativamente sulla crescita. Galor e Zeira (1993) sostengono che effetti positivi si possono avere dall'espansione del credito alle "famiglie consumatrici" allorquando queste risorse vengono utilizzate per investimenti in capitale umano (considerato tra le nostre variabili indipendenti come nel successivo paragrafo 3). Mentre De Gregorio (1996) sottolinea il legame positivo tra tale espansione e il supporto alle attività delle micro imprese.

3. Modello di analisi e statistiche descrittive

I modelli di analisi di *panel data* consentono di ottenere informazioni con buona efficienza limitando problemi come la collinearità (Baltagi 2008). Il "modello a effetti fissi" viene usato quando può esserci l'influenza di variabili non considerate (si veda Bell e Jones 2015) ed è appropriato se la loro numerosità è relativamente piccola (Johnston e Di Nardo 1997) e non si è in presenza di campioni. In questo studio, il numero di regioni è relativamente basso e tutte le unità di rilevazione sono incluse nell'analisi. Quindi, si assume adatto il ricorso al predetto modello di analisi.

Le variabili indipendenti usate nel modello proposto configurano pos-

sibili cause di indebitamento di famiglie e imprese. I dati contemplati rappresentano, in particolare, il livello di ricchezza economica regionale, il capitale umano quale una delle principali determinanti sia del reddito *pro capite* che dello sviluppo delle economie regionali (Gennaioli et al. 2013; Mattoscio et al. 2008), nonché le principali caratteristiche delle imprese (Van Stel et al. 2005). La fonte dei dati delle stesse variabili indipendenti è l'ISTAT.

Tab. 1. Lista delle variabili indipendenti

Variabile	Definizione
PIL	PIL pro capite (a valori concatenati 2010)
GINI	Indice di Gini sulla distribuzione del reddito*
DIS	Tasso di disoccupazione (15 anni +) (%)
POV	Famiglie che vivono al di sotto della soglia di povertà (%)
EDU_TER	Popolazione (30-34 anni) con un livello di istruzione 5-6 (Isced97) (%)
LIFEL	Popolazione (25-64 anni) che frequenta un corso di studio o di formazione professionale (%)
NEET	Giovani (15-29 anni) non occupati né inseriti in un percorso regolare di istruzione o formazione (%)
REG_IMP	Tasso di iscrizione netto nel registro delle imprese (imprese iscritte meno imprese cessate sul totale delle imprese registrate nell'anno precedente) (%)
IMPR_GIOV	Tasso di imprenditorialità giovanile (< 35 anni) (%)
IMPR_FEM	Tasso di imprenditorialità femminile (%)
EXPORT	Rapporto esportazioni su PIL (%)
ICT	Grado di utilizzo di Internet nelle imprese (addetti delle imprese (con più di dieci addetti) dei settori industria e servizi che utilizzano computer connessi a Internet) (%)

* *Nostre stime per i valori 2015.*

Come anticipato, si esaminano due macro aree considerate sufficientemente omogenee, il Centro-Nord ed il Mezzogiorno d'Italia. Nelle Tabelle 2 e 3 si riportano le statistiche descrittive delle variabili presentate in Tabella 1, oltre alla variabile target (il rapporto degli impieghi famiglie/imprese, di seguito RAPPORTO_IMP) per le due grandi circoscrizioni.

Tab. 2. Statistiche descrittive per il gruppo di regioni del Centro-Nord

	Min	Max	Media	St. Dev.
RAPPORTO_IMP	0,286	0,699	0,465	0,100
DIS	2,747	12,505	6,237	2,372
REG_IMP	-2,670	2,783	0,461	0,982
NEET	8,674	24,307	15,030	3,611
POV	2,259	15,473	6,382	2,476
GINI	0,259	0,355	0,299	0,020
LIFEL	3,892	12,127	6,959	1,431
EDU_TER	12,961	31,839	21,893	4,158
PIL	21913,182	36892,293	30784,877	3735,212
IMPR_GIOV	4,716	8,514	6,223	0,874
IMPR_FEM	20,141	30,216	25,639	2,817
EXPORT	6,455	37,892	23,086	9,069
ICT	16,155	55,783	31,753	7,571

Tab. 3. Statistiche descrittive per il gruppo di regioni del Mezzogiorno

	Min	Max	Media	St. Dev.
RAPPORTO_IMP	0,411	1,041	0,695	0,163
DIS	6,161	23,415	13,730	3,978
REG_IMP	-1,241	3,781	0,752	0,974
NEET	13,894	40,281	28,179	6,160
POV	8,185	30,971	19,498	5,089
GINI	0,282	0,396	0,324	0,023
LIFEL	4,320	9,700	6,031	0,982
EDU_TER	10,666	32,410	18,036	4,132
PIL	15309,534	24454,398	19061,074	2302,648
IMPR_GIOV	5,318	11,800	7,509	1,543
IMPR_FEM	24,404	34,676	28,538	3,034
EXPORT	0,992	25,190	11,214	6,150
ICT	10,808	34,580	21,991	5,177

Dalle Tabelle 2 e 3 emergono visibili gap caratterizzanti il noto dualismo Nord-Sud in Italia (si veda anche Muratore e Odoardi 2016). Un evidente indicatore del dualismo è il PIL *pro capite*, per cui si osserva un valore medio di circa 31.000 euro al Centro-Nord e di circa 19.000 euro al Mezzogiorno. Tali difformità in ambito di ricchezza regionale si riflettono su altre importanti variabili socioeconomiche legate sia al benessere delle “famiglie consumatrici” che alle possibilità di sviluppo economico connesse con il ruolo delle imprese e dei sistemi finanziari locali. Il tasso medio di povertà delle regioni del secondo gruppo è pari a tre volte quello registrato nel Centro-Nord, mentre è minore ma sempre significativa la differenza in termini di diseguale distribuzione del reddito, sempre a sfavore del Mezzogiorno.

Una delle principali risorse utili allo sviluppo socioeconomico, il capitale umano, mostra valori simili in termini di istruzione, ma un importante indicatore come il tasso NEET segna valori al Mezzogiorno pari a quasi il doppio di quelli del Centro-Nord. Questo è certamente dovuto ai divari in termini di occupazione (si veda anche il differenziale nel valore della variabile DIS – tasso di disoccupazione), ma anche al diffuso e precoce abbandono scolastico che affligge molte regioni del Mezzogiorno.

Un aspetto positivo si osserva nella variabile che rappresenta la formazione continua, il *lifelong learning*, anche nelle aree meridionali e insulari. Tale indicatore, ritenuto uno degli obiettivi sempre più strategici di politica economica in numerosi Paesi, riflette al contempo la necessità (e l’opportunità) delle economie locali di investire in capitale umano avanzato, ma anche la disponibilità economica di imprese e famiglie per affrontare tali costosi percorsi formativi.

Per quanto riguarda l’incidenza di imprenditori giovani e donne, i livelli sono simili in tutte le regioni, ed anche l’indicatore sull’uso di nuove tecnologie dell’informazione e della comunicazione (ICT) nelle imprese è relativamente omogeneo (in media leggermente più alto al Nord per la maggior presenza di grandi imprese). Al contrario, un indicatore della capacità delle imprese di imporsi nei mercati internazionali come il tasso Export/PIL evidenzia le grandi disparità fra le due macro aree, arrivando a segnare una media circa del 23% per il Centro-Nord e dell’11% per il Mezzogiorno.

Infine, i valori del rapporto sugli impieghi destinati a “famiglie consumatrici” e imprese (RAPPORTO_IMP) confermano quanto già evi-

denziato nel precedente paragrafo 2 (Figure 1, 2, 3 e 4). In tal senso, le due realtà territoriali si distinguono per ampie differenze e per un valore medio del periodo esaminato dell'indicatore target molto distante (0,46 al Centro-Nord e 0,69 al Mezzogiorno).

4. Applicazioni e principali risultati

Nella Tabella 4 si mostrano i risultati dell'analisi con il "modello a effetti fissi" sperimentato sulle due principali macro aree geografiche italiane, considerando le serie storiche dei dati 2004-2015.

Tab. 4. Risultati dell'analisi sulle 2 principali macro aree italiane

	Centro-Nord	Mezzogiorno
DIS	0,0088794 (0,0054041)	-0,0034818 (0,0030636)
REG_IMP	0,128909*** (0,0041772)	0,152415** (0,0060995)
NEET	0,0091251*** (0,0028485)	0,0046837 (0,0030424)
POV	0,0020048 (0,0019478)	-0,001597 (0,0017378)
GINI	0,0581153 (0,249335)	0,2646591 (0,2877809)
LIFEL	-0,0068712* (0,0036089)	-0,0182413** (0,0074087)
EDU_TER	0,0019559 (0,001336)	0,007162*** (0,0025279)
PIL	-0,0000007 (0,0000041)	0,0000469*** (0,0000083)
IMPR_GIOV	0,0016903 (0,0120372)	-0,0294095** (0,0121842)
IMPR_FEM	-0,0014797* (0,0063123)	0,006733 (0,0152252)
EXPORT	0,0027641* (0,0014464)	0,0047309** (0,0020656)
ICT	0,0027641*** (0,0009035)	0,0020049 (0,0016412)
Cons	0,393846 (0,2576342)	1,351155*** (0,4269497)
RSQ within	0,8287	0,8650
RSQ between	0,0029	0,2292
RSQ overall	0,2264	0,4162

Note: rilevanza statistica a 0,01 (***), 0,05 (**), 0,1 (*)

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia e ISTAT

Si notano alcune similitudini tra le due grandi circoscrizioni. Nell'assicurare un processo di acquisizione di competenze e conoscenze che favoriscono un certo cambiamento/innovazione stabile nel tempo, il

lifelong learning può essere considerato, in tutte le regioni, una nota proxy sia del capitale umano che del grado di benessere delle imprese locali che possono permettersi di sostenere tale pratica.

Il segno in tabella è quindi negativo, incidendo sulla forza delle imprese e quindi sul denominatore dell'indicatore target (cioè sul livello dei prestiti a loro erogati). Al contrario, il tasso di iscrizione netto nel registro delle imprese tende a far crescere il suddetto indicatore, probabilmente a causa del loro *turnover* che, nell'impossibilità di finanziarsi adeguatamente, cessano l'attività o vengono rifondate in altra veste. Infine, meno rilevante è il peso statistico del rapporto export/PIL, che appare di segno opposto a quanto atteso.

Nel Centro-Nord si evidenzia l'influenza positiva del tasso NEET sulla variabile target, mostrando la crescente importanza di questo indicatore nel segnalare vaste problematiche socioeconomiche locali. Nello studio, i suddetti problemi potrebbero incidere sul bisogno ulteriore delle famiglie di indebitarsi, nel tentativo di fronteggiare anche le specifiche criticità riconducibili alla sovrapposizione dell'abbandono scolastico e della disoccupazione giovanile.

Anche gli sforzi tecnologici delle imprese verso una crescente informatizzazione tendono a coesistere con valori più alti degli impieghi verso le famiglie. Questo è probabilmente dovuto alla bassa specializzazione tecnologica di molte imprese, per cui non è possibile instaurare circoli virtuosi di investimenti tecnologici diffusi.

Al contrario, l'analisi evidenzia come al crescere dell'imprenditoria femminile, che con la categoria dei giovani imprenditori più avrebbe retto agli effetti negativi della recente crisi (Unioncamere 2016), aumentano le risorse destinate alle imprese. Questo è confermato dallo stesso segno mostrato dalla dinamica del numero dei giovani imprenditori nel Mezzogiorno. In quest'area, l'istruzione avanzata mostra una tendenza a far crescere il rapporto degli impieghi. In un contesto di crescente disoccupazione è necessario far ricorso all'indebitamento per pagare, ad esempio, tasse e spese universitarie.

Infine, il PIL *pro capite*, rappresentando uno dei più evidenti gap macroeconomici del Mezzogiorno nei confronti del Nord, induce una crescita dell'indebitamento familiare al suo aumentare, dovuto, come detto, anche alle spinte imitative che si diffondono nelle aree meno sviluppate verso i modelli di consumo delle aree più ricche del Paese.

5. Conclusioni

In questo studio abbiamo esaminato il rapporto tra gli impieghi bancari destinati alle “famiglie consumatrici” e quelli destinati alle imprese, analizzando le variabili socioeconomiche che influenzano tale rapporto nelle principali macro circoscrizioni geografiche italiane. La destinazione del credito, ed il relativo sostegno alla crescita economica, è un aspetto di crescente interesse negli studi economici, soprattutto a seguito delle ripercussioni negative originatesi dopo la crisi dei *subprime* del 2007.

Queste conseguenze hanno causato una prolungata recessione in Italia, soprattutto nel Mezzogiorno del Paese, ed hanno certamente influenzato i risultati dell’analisi sperimentata in questo *paper*, che copre il periodo 2004-2015. Nella ricerca, oltre ad aver cercato le effettive determinanti del suddetto rapporto includendo numerose variabili che spiegano il fabbisogno di credito per famiglie e imprese a livello regionale, si è condotta l’indagine nelle due principali macro aree italiane, considerando il noto dualismo economico e impiegando un “modello ad effetti fissi”.

Le differenze Nord-Sud sono evidenti nell’analisi proposta, con l’emergere di numerosi gap, a partire dall’inadeguato grado di efficienza dei sistemi finanziari nel Mezzogiorno, che incidono sulle opportunità di funzionamento della leva creditizia a sostegno delle dinamiche di crescita e di sviluppo. Infatti, pur con interpretazioni e paradigmi a volte contrastanti, la letteratura economica suggerisce che sia le risorse destinate alle imprese che quelle rivolte alle “famiglie consumatrici” possono avere effetti di maggiore o minore sostegno proprio all’evoluzione economica.

Le condizioni che rendono possibili gli effetti positivi sono però dissimili a livello locale, soprattutto in un Paese che, come l’Italia, mostra forti disparità come evidenziato da numerose variabili sia sociali che economiche. Un contributo di questo studio è quindi l’investigazione delle specifiche determinanti legate al credito nei macro ambiti Centro-Nord e Mezzogiorno, con la possibilità di confrontare le dinamiche locali e suggerire possibili vie per colmare i gap regionali. L’analisi sviluppata ha reso possibile sfruttare con originale specificità le informazioni disponibili, a partire dai dati che evidenziano l’eterogeneità regionale.

I dati di Banca d'Italia mostrano ad esempio che, nelle regioni meridionali e insulari, la quota di prestiti alle famiglie è molto vicina a quella destinata alle imprese, mentre nel Centro e nel Nord del Paese abbiamo una incidenza di circa il 50-60% (cfr. il paragrafo 2). Ovviamente, questo è dovuto alle diverse caratteristiche delle economie locali, per cui al Centro-Nord la presenza più significativa di imprese e dello stesso dinamismo imprenditoriale, abbinata alla maggiore capacità di penetrazione nei mercati esteri, implica un grande bisogno di risorse direttamente verso le attività produttive di tutte le tipologie. Al contrario, il periodo di "Grande Recessione" ha segnato profondamente le economie meridionali, com'è osservabile negli alti e crescenti livelli di disoccupazione, incidendo quindi sui bisogni di mantenere i consumi a livelli soddisfacenti o di "sussistenza", con conseguenti discreti effetti *sostituzione* nei confronti del finanziamento alle imprese e perciò direttamente alle attività produttive.

Alla base della possibilità di ricevere prestiti è necessario considerare comunque ed in via preliminare la stessa efficienza dei sistemi finanziari locali. Anche tale fattore incide negativamente sulle economie del Mezzogiorno, imponendo un più difficile accesso al credito sia per le imprese che per le famiglie, e ad un costo medio più elevato come si è visto nel *paper* (cfr. sempre paragrafo 2).

Secondo alcuni studi, i prestiti alle imprese sarebbero in maggior misura e più direttamente associati ai processi di crescita economica, mentre esistono vincoli perché anche il credito rivolto al consumo abbia questi stessi effetti, come ad esempio la necessità di adeguati investimenti nel capitale umano. Ad esempio, Sassi e Gasmi (2014) dimostrano con una verifica su 27 Paesi Europei come la relazione tra il credito alle imprese e la crescita del PIL sia positiva, mentre è negativa quella con l'espansione del credito alle famiglie.

In Italia, pur se confermata in generale, la relazione è più complessa e deve tener conto delle distanze strutturali e del bisogno, in alcune regioni più sottosviluppate, di un sostegno anche al *consumo di sussistenza* nel breve termine. D'altra parte, si osserva un'attenzione alla visione di più lungo periodo nello sviluppo del capitale umano, che comunque avrebbe esigenza di un contemporaneo rafforzamento del capitale sociale e di quello culturale locale, fenomeni non sempre facili da conseguire soprattutto nel Mezzogiorno.

Dall'analisi qui proposta si evidenzia come, anche durante la "Grande Recessione", la vitalità imprenditoriale del Centro-Nord sia significativa, ma nel periodo di crisi sono scarsi i suoi effetti per ridurre il rapporto tra i prestiti alle famiglie e quelli alle imprese. Al contrario, nel Mezzogiorno sono numerosi gli aspetti che tendono a far crescere questo indicatore target.

Alcune spiegazioni sono davvero preoccupanti. È il caso in primo luogo del PIL *pro capite*, che dimostra come la mancanza di soddisfacenti risorse reddituali obbliga ad un indebitamento che, a seconda delle motivazioni, può essere necessario per sostenere un consumo di sopravvivenza oppure per riprodurre, in virtù dell'effetto imitazione, le opportunità e gli stili di consumo delle regioni più ricche.

Altri aspetti sono invece auspicabili. È il caso, ad esempio, del crescente indebitamento delle famiglie per sostenere l'istruzione terziaria, come indicano le evidenze sul Mezzogiorno precedentemente rappresentate (cfr. paragrafi 2 e 4), e quindi allo scopo di sviluppare il capitale umano locale in un periodo di crescente disoccupazione, anche come uno dei presupposti per superare alcune tra le più significative cause della perdurante crisi.

Riferimenti bibliografici

Aghion P., Angeletos G.M., Banerjee A., Manova K. (2010), *Volatility and Growth: Credit Constraints and the Composition of Investment*, Journal of Monetary Economics, 57, 246-265.

Aghion P., Howitt P., Mayer-Foulkes D. (2005), *The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence*, Quarterly Journal of Economics, 120(1), 173-222.

Baltagi B. (2008), *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons Chichester, West Sussex.

Banca d'Italia (anni vari), *Bollettino Statistico*, Roma.

Bell A., Jones K. (2015), *Explaining Fixed Effects: Random Effects Modeling of Time-series Cross-sectional and Panel Data*, Political Science Research and Methods, 3(1), 133-153.

Brida J.G., Garrido N., Mureddu F. (2014), *Italian Economic Dualism and Convergence Clubs at Regional Level*, Quality & Quantity, 48(1), 439-456.

- Büyükkarabacak B., Krause S. (2009), *Studying the Effects of Household and Firm Credit on the Trade Balance: the Composition of Funds Matters*, *Economic Inquiry*, 47(4), 653-666.
- Büyükkarabacak B., Valev N.T. (2010), *The Role of Household and Business Credit in Banking Crises*, *Journal of Banking & Finance*, 34, 1247-1256.
- Castagna A., Furia D., Mattoscio N., Odoardi I. (2016), *Local Credit Markets in the Italian Regions: an Analysis from the Introduction of the Euro to the Great Recession*, *Global & Local Economic Review*, 20(1), 29-54.
- Coricelli F., Mucci F., Revoltella D. (2006), *Household Credit in the New Europe: Lending Boom or Sustainable Growth?*, CEPR Discussion Paper No. 5520.
- De Gregorio J. (1996), *Borrowing Constraints, Human Capital Accumulation and Growth*, *Journal of Monetary Economics*, 37, 49-71.
- Duesenberry J. (1952), *Income Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge.
- Ferri G., Messori, M. (2000), *Bank-firm Relationships and Allocative Efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South*, *Journal of Banking & Finance*, 24(6), 1067-1095.
- Fisher D. (2004), *The Demonstration Effect Revisited*, *Annals of Tourism Research*, 31(2), 428-446.
- Galor O., Zeira J. (1993), *Income Distribution and Macroeconomics*, *The Review of Economic Studies*, 60, 35-52.
- Gennaioli N., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. (2013), *Human Capital and Regional Development*, *Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 105-164.
- Glick R., Lansing K.J. (2011), *Consumers and the Economy, part I: Household Credit and Personal Saving*, FRBSF Economic Letter, 2011-01.
- Goldsmith R.W. (1969), *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven, CT.
- Jappelli T., Pagano M. (1994), *Saving, Growth, and Liquidity Constraints*, *The Quarterly Journal of Economics*, 106, 83-109.
- Johnston J., Di Nardo J. (1997), *Econometric Methods*, McGraw-Hill, New York, NY.
- Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. (1998), *Leading Indicators of*

- Currency Crisis*, IMF Staff Papers, 45(1).
- Kaminsky G., Reinhart C. (1999), *The Twin Crises: the Causes of Banking and Balance of Payments Problems*, The American Economic Review, 89(3), 473-500.
- King R.G., Levine R. (1993a), *Finance and Growth: Schumpeter Might be Right*, Quarterly Journal of Economics, 108, 717-737.
- King R.G., Levine R. (1993b), *Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence*, Journal of Monetary Economics, 32, 513-542.
- Li V.E. (2000), *Household Credit and the Monetary Transmission Mechanism*, Journal of Money, Credit and Banking, 32(3 Part 1), 335-356.
- Mattoscio N., Colantonio E., Furia D. (2008), *Human Capital, Accumulation and Quality*, Il Risparmio, LVI (2), 19-53.
- Mattoscio N., Colantonio E., Odoardi I., Perrucci A. (2014), *Credit and Economic Development: Structural Differences Among the Italian Regions*, The Annals of the University of Oradea, Economic Sciences, XXIII(1), 500-509.
- McKinnon R.I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution, Washington, DC.
- Muratore F., Odoardi I. (2016), *Le cause del divario reddituale regionale in Italia*, Il Risparmio, LXIV(3), 75-95.
- Nieto F. (2007), *The Determinants of Household Credit in Spain*, Banco de España Research Paper No. WP-0716.
- Nurkse R. (1953), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Basil Blackwell, Oxford.
- Pagano M. (1993), *Financial Markets and Growth*, European Economic Review, 37(2), 613-622.
- Sassi S., Gasmi A. (2014), *The Effect of Enterprise and Household Credit on Economic Growth: New Evidence from European Union Countries*, Journal of Macroeconomics, 39-A, 226-231.
- Schumpeter J.A. (1911), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA.
- Shaw E.S. (1973), *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, New York, NY.
- Unioncamere (2016), *Impresa in Genere - 3° Rapporto nazionale sull'imprenditoria femminile*, Camere di Commercio d'Italia.

Van Stel A., Carree M., Thurik R. (2005), *The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth*, *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.

Zinman J. (2009), *Restricting Consumer Credit Access: Household Survey Evidence on Effects around the Oregon Rate Cap*, *Journal of Banking and Finance*, 34(3), 546-556.

**ORIGINI, SVILUPPO E PROSPETTIVE DELLA FINANZA
ISLAMICA***

ORIGINS, DEVELOPMENT AND PROSPECTS OF ISLAMIC FINANCE

Antonio PEZZUTO

Pubblicista, già Dirigente della Banca d'Italia

Formerly Director of the Bank of Italy

* L'Autore desidera ringraziare la dott.ssa Maria Alessandra Freni della Banca d'Italia per i preziosi suggerimenti su una versione preliminare del lavoro. La responsabilità di quanto scritto e di eventuali errori rimane dell'Autore.

La finanza islamica si è sviluppata originariamente nel Medio Oriente e si è diffusa in seguito in altre aree del mondo, ragguagliandosi oggi, secondo le ultime stime, all'1 per cento della finanza mondiale.

Le regole etico-religiose che maggiormente influenzano la finanza islamica sono il ripudio del tasso d'interesse, il divieto di introdurre elementi di incertezza e di aleatorietà nei contratti bancari e la proibizione di attività speculative. Per ovviare alla mancata applicazione del tasso d'interesse, le istituzioni finanziarie di matrice islamica e la dottrina coranica hanno elaborato forme di raccolta di risparmio e tecniche di finanziamento innovative basate sul principio della partecipazione ai profitti e alle perdite delle attività sovvenute.

Le prospettive di sviluppo della finanza islamica nel mondo appaiono favorevoli, tenuto conto sia della numerosità dei musulmani sia della crescente attenzione delle economie occidentali agli aspetti etici, molto vicini ai principi della Shariah.

Il Regno Unito è il paese europeo in cui le attività finanziaria Shariah-compliant sono particolarmente sviluppate. L'Italia potrebbe rappresentare un terreno fertile per la diffusione di prodotti finanziari islamici in virtù della sua vicinanza ai paesi arabi.

PAROLE CHIAVE: LEGGE SACRA ISLAMICA • CONDIVISIONE DEL RISCHIO D'IMPRESA • SPORTELLI ISLAMICI • ESPERTI DI DIRITTO ISLAMICO • PARERE LEGALE • TITOLO OBBLIGAZIONARIO • MUTUA ASSICURAZIONE • RISCHIO COMMERCIALE RICOLLOCATO

Originally the Islamic finance developed in the Middle East and then it spread around other regions of the world. Today it is compared to the 1 percent of the world finance.

The ethical-religious rules that mostly influence the Islamic finance are the following: the repudiation of the rate of interest; the prohibition to introduce elements of uncertainty and riskness in the banking contracts; the prohibition of speculative activities.

To obviate the non-application of the rate of interest, both the financial institutions of Islamic origin and the koran law have elaborated forms of collection of saving and innovative techniques of financing which are based on the principle of the participation in the profits and in the losses of the supported activities.

Among the European countries, the United Kingdom is the one in which the financial activities “Shariah-compliant” are particularly developed. Italy may represent a breeding ground for a great diffusion of the Islamic products because of its closeness to the Arab states.

KEYWORDS: SHARIAH • PROFIT AND LOSS SHARING • ISLAMIC WINDOWS • SHARIAH-SCHOLARS • FATAWA • SUKUK • TAKAFUL • DISPLACED COMMERCIAL RISK.

1. I principi fondanti della finanza islamica

Nell’Islam i precetti contenuti nella *Shari-ah*, la legge santa islamica, non si limitano a disciplinare la sola sfera privata, ossia il rapporto intimo tra uomo e Dio, ma indicano anche i principi di comportamento che la comunità dei credenti (*ummah*) deve osservare nella vita pubblica. Ne consegue che l’analisi dell’economia e della finanza islamica non può prescindere dalla conoscenza dei contenuti religiosi dell’Islam e delle sue fonti giuridico-religiose¹ che la influenzano.

La religione musulmana, a differenza delle altre religioni, anche politeiste, impartisce dettagliate prescrizioni sulla vita economica dei propri seguaci, quali il valore delle risorse naturali, l’importanza del lavoro e della proprietà privata, la distribuzione del reddito e la lotta alla povertà, il commercio, la finanza, la concorrenza e il monopolio, il ruolo dello Stato e la tassazione.

Le risorse naturali appartengono solo a Dio, che le affida agli uomini al fine di contribuire al loro sviluppo. E’ riconosciuta la proprietà privata ma con divieto di poterne disporre in modo esclusivo ed assoluto. La ricchezza deve essere continuamente reinvestita ed equamente distribuita per il maggior benessere della collettività. Di conseguenza, il monopolio è esplicitamente proibito poiché genera sperequazioni e disparità, mentre è promossa la concorrenza. L’Islam

1) Le fonti di produzione religiosa del diritto islamico sono rappresentate: dal Corano, dalla *sunna* (gli atti e i detti del Profeta Maometto), dalla *ijmà* (il consenso logico degli studiosi religiosi) e dalla *qiyàs* (opinioni fondate sulla dottrina e l’analogia).

incoraggia il lavoro, che è considerato non solo un diritto ma anche un dovere e un obbligo, il guadagno e l'investimento i quali, però, non vanno guidati solo dal profitto, ma anche dal desiderio di favorire il benessere dell'intera comunità. Anche il commercio è incoraggiato perché conduce a un miglioramento delle condizioni di vita, ma tale obiettivo deve essere perseguito attraverso lo scambio commerciale. L'Islam afferma che l'autorità statale è necessaria per promuovere e rafforzare la coesione e il benessere sociale. A tal fine, allo Stato è demandato il compito di ridurre la povertà e le disuguaglianze. Per il raggiungimento di tali obiettivi, l'autorità statale può adottare ogni misura (monetaria o fiscale) ritenuta necessaria, evitando peraltro l'accumulazione di eccessivo debito².

Queste brevi considerazioni portano a concludere che mentre “nel sistema capitalistico convenzionale le libere forze di mercato regolano gli scambi, i profitti e la proprietà privata e le leggi sono laiche e mutevoli, nel sistema islamico il Corano regola ogni cosa, è la legge per tutto”³.

La finanza islamica è l'insieme di istituti giuridici, strumenti finanziari e imprese che operano in conformità dei dettami e delle tradizioni della *Shari'ah*. La finanza islamica si fonda sul rispetto dei seguenti principi giuridico-religiosi dettati dalla legge sharaitica: i) divieto di applicare interessi⁴ (*ribah*); ii) divieto di speculare (*maysir*) e di introdurre elementi di incertezza o ambiguità nei contratti (*gharar*); iii) divieto di distribuzione e/o produzione di beni o attività proibite dal Corano (*haram*), il libro sacro dell'Islam, come alcool, tabacco, carne suina, gioco d'azzardo; v) obbligo di elemosina (*zakat*).

Il divieto di pagare o riscuotere interessi, ritenuti assimilabili all'usu-

2) Sui principi dell'economia e della finanza islamica cfr. Askari H. e Taghavi R., I fondamenti di principio di un'economia islamica, in *Moneta e Credito*, n. 232/2005. Hamaui R. e Mauri M., Economia e finanza islamica, Il Mulino. Salvi A. e Miglietta N., Principi di finanza islamica, Cacucci Editore. D'Arienzo M., I fondamenti religiosi della finanza islamica, in *Rivista Stato, Chiese e pluralismo confessionale*, n. 25/2012. Gatto A., Fondamenti etici della finanza islamica, in www.economia.uinime.it.

3) Mariani M., *Impresa e finanza islamica*, Egea.

4) L'Islam proibisce un rendimento fisso o predeterminato su una transazione finanziaria, ma ammette un tasso di rendimento incerto, come quello rappresentato dai profitti. Cfr. Askari H. e Iqbal Z., Opportunità nei mercati finanziari islamici emergenti, in *Moneta e Credito*, n. 191/1995.

ra, trova il fondamento nel principio islamico secondo cui non vi può essere guadagno senza l'assunzione di un rischio⁵. Pertanto, l'interesse non è una remunerazione per il differimento del consumo, come viene comunemente inteso nelle economie occidentali. Può essere remunerato solo lo sforzo fisico e intellettuale delle persone e non la mera attesa. La moneta è quindi solo un mezzo di scambio e non ha valore intrinseco. Inoltre, il denaro non può produrre denaro ad interesse e non può essere tesaurizzato poiché escluderebbe la formazione di ricchezza e sviluppo per la collettività⁶. Secondo la visione islamica, una banca dovrebbe astenersi dall'applicare interessi nelle transazioni finanziarie e dovrebbe basare la propria attività sul principio "*profit and loss sharing*" (PLS), che implica la condivisione del rischio e del rendimento. A ben vedere, si tratta di una regola che segna la differenza più significativa tra il sistema di finanza convenzionale, caratterizzato da un approccio *interest-based*, e quello di finanza islamica, connotato, invece, da un approccio *asset-based*.⁷

Il termine *maysir* indica il divieto di scommettere sul risultato di un evento futuro. Solo se l'attività speculativa è supportata da adeguati elementi informativi e di analisi, essa risulta compatibile con i precetti religiosi. Ne consegue che i contratti derivati o le vendite allo scoperto non sono contemplati tra gli strumenti di finanza islamica. Letteralmente la parola *gharar* è traducibile come "incertezza", "ambiguità". In un'accezione più ampia, tale termine identifica una situazione di "informazione incompleta" o, meglio ancora, di "asimmetria informativa". Come il *ribah*, anche il *gharar* è vietato, ma solo se è rilevante nell'economia contrattuale. Secondo i principi islamici, occorre evitare qualsiasi incompletezza informativa sulle principali variabili di una transazione (prezzo, quantità e condizioni di vendita). Rientrano nel divieto di *gharar* la vendita di cosa futura, la vendita ad un prezzo non determinato, la vendita ad una data futura e incerta.

5) Ciò non vuol dire che il capitale prestato non debba essere remunerato, ma solo che il ritorno economico è condizionato, in linea di principio, all'assunzione di rischi benefici. Cfr. Gatto A., *Fondamenti etici della finanza islamica*, op. cit.

6) Cfr. Forte G., Mauri M., Miglietta F., *La gestione del risparmio nella finanza islamica*, in *Banca Impresa Società*, n. 2/2011.

7) Russo T.V., *Contrattazione Shari-ah compliant e meritevolezza degli interessi. Prime riflessioni su un differente approccio al mercato finanziario*, in *Rivista di diritto bancario*, n. 4/2014.

Per assicurare un'equa distribuzione della ricchezza, la legge coranica prevede che tutti i musulmani adulti e le persone giuridiche paghino una tassa (*zakat*) pari almeno al 2,5 per cento dell'incremento della ricchezza prodotta durante l'anno. La base imponibile per la determinazione dell'offerta è costituita dai beni di proprietà, non utilizzati a fini produttivi, la cui consistenza sia superiore a un certo ammontare, variabile a seconda del bene. La ragion d'essere di tale obbligo appare riconducibile agli obiettivi di equità e di giustizia (economica e sociale) che sono alla base del modello islamico. Secondo la tradizione, sono oggetto di tassazione l'oro, l'argento e i beni commerciali; gli studiosi di diritto islamico ritengono che dovrebbero concorrere alla formazione della base imponibile anche la produzione degli impianti industriali, le ricchezze monetarie ed azionarie e gli utili d'impresa. La religione musulmana prevede anche un'altra tipologia d'offerta, la *sadagat*, che, a differenza della *zakat*, è volontaria, a discrezione del donatore.

Il riconoscimento della proprietà privata e dell'iniziativa economica individuale, l'enfasi posta sull'equità e la giustizia economica e sociale, la proibizione di ogni forma di arricchimento disgiunto dall'esercizio di un'attività reale e, quindi, dall'assunzione del rischio, la condanna della tesaurizzazione e l'incoraggiamento dell'investimento produttivo nella prospettiva di ricavarne un profitto, sono tutti elementi che fanno ritenere che il sistema economico islamico riconosce la legittimità della competizione e del sistema di mercato, a condizione che siano coerenti con i precetti religiosi. Pertanto, il sistema islamico "si potrebbe configurare come un'economia socialmente responsabile, con forti connotazioni di "novità" e di "liberazione", sulla base di un criterio di "autolimita" alla libertà d'azione dei soggetti economici, che dovrebbero operare non solo secondo il proprio tornaconto ma preoccupati anche dell'interesse di quanti con essi interagiscono"⁸.

8) Gatto A., Fondamenti etici della finanza islamica, op. cit.

2. Le origini e lo sviluppo della finanza islamica

Le origini ideologiche, culturali e politiche della moderna finanza islamica risalgono agli anni Quaranta del secolo scorso allorquando, in India, alcuni leader musulmani, tra i quali *Abul Ala al-Mawdudi*, rivendicavano la riconquista di una identità culturale e antropologica islamica, più che la creazione di uno Stato indipendente da quello indiano.

Nel 1961 nasce in Egitto, nella città di *Mit Ghamr*, la prima banca islamica, la Cassa Rurale di Risparmio *Ghamr Saving Bank*, con fondi provenienti dal governo egiziano e da un gruppo finanziario tedesco. Fondata dall'economista *Ahmad al-Najjar* sul modello delle banche cooperative europee, la *Ghamr Saving Bank* è comunemente considerata la prima banca islamica poiché non applicava i tassi d'interesse e prevedeva una distribuzione dei profitti e un fondo di solidarietà. In essa depositanti e prenditori di fondi erano soci della banca e ne condividevano i risultati, mentre un organo interno (*Shariah Supervisory Board*) vigilava sull'operatività aziendale. Grazie alla concessione di prestiti di modesto importo che contribuirono allo sviluppo della regione, la banca registrò in pochi anni un formidabile successo che ne decretò, tuttavia, la fine della sua esistenza; infatti, nel 1968 il governo di Nasser ne impose la chiusura, mediante incorporazione nella Banca Nazionale Egiziana, perché rappresentava un potenziale nemico politico. Subito dopo, nel 1962, nasce la *Tabung Haiji* in Malesia, la più antica istituzione finanziaria oggi esistente.

Dopo un lungo periodo di stasi, l'espansione della finanza islamica riprese vigore intorno alla metà degli anni Settanta in concomitanza con la scoperta di nuovi giacimenti petroliferi che generarono un abbondante afflusso di liquidità nei paesi del Golfo Persico. E' in questo contesto che nel 1975 fu creata, su iniziativa dei ministri delle finanze di alcuni paesi riuniti nell'OIC (*Organization of the Islamic Conference*), l'*Islamic Development Bank*, con sede a *Jeddah* in Arabia Saudita, con l'obiettivo di favorire lo sviluppo economico e sociale delle comunità musulmane. Sempre nel 1975 fu fondata la prima banca islamica privata, la *Dubai Islamic Bank*, a cui seguì la nascita di altre banche come la Banca Islamica *Faisal* del Sudan e dell'Egitto, la Banca Islamica del Bahrain e la Banca Islamica *Berhad* della Malesia. Nel 1979, sulla spinta della rivoluzione khoeminista, ebbe inizio in

Iran il processo di islamizzazione del sistema bancario nazionale, che si concluse nei primi anni del Duemila⁹. Anche nel Pakistan, il sistema islamico si è sviluppato con gradualità: nel 1981, consentendo ai depositanti di scegliere tra depositi convenzionali e depositi non remunerati dal tasso d'interesse; nel 1984, vietando alle banche di costituire depositi remunerati con il pagamento di interessi periodici. Analogamente, nel Sudan il processo di islamizzazione ha avuto inizio intorno alla metà degli anni Ottanta, interessando sia il settore bancario privato sia quello pubblico. Negli altri paesi di fede musulmana (Malesia, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti e Qatar) il sistema finanziario islamico si è sviluppato invece a ritmi meno sostenuti in parallelo al prevalente sistema finanziario convenzionale (c.d. *dual banking*).

Negli anni Novanta l'interesse per la finanza islamica contagiò anche le istituzioni e i mercati occidentali al punto che alcune banche convenzionali istituirono sportelli islamici all'interno delle proprie sussidiarie operanti nell'area. Alla fine del decennio il processo di espansione del modello islamico si arrestò in seguito alla riduzione dei profitti derivanti dalla vendita dei prodotti petroliferi, alla crisi del commercio internazionale, all'instabilità geo-politica dell'area mediorientale e al crollo delle borse asiatiche. La fase di rallentamento è terminata nel settembre del 2001 quando, in seguito ai noti attentati dell'11 settembre, molte famiglie medio-orientali, per il timore di provvedimenti di "congelamento" e di altre misure restrittive, hanno fatto rientrare i propri risparmi detenuti in dollari e in altre valute forti nelle casse delle banche dei loro paesi d'origine.

9) Il processo di islamizzazione si è sviluppato in tre distinte fasi: la prima (dal 1979 a luglio 1983) coincide con la nazionalizzazione del sistema bancario, riducendo il numero delle banche da 36 a 9; la seconda si caratterizza per l'emanazione, nel 1984, della "Law for usury-free banking operations", con l'obiettivo di creare un sistema d'intermediazione finanziaria privo di tassi di interesse; la terza fase, infine, che ebbe inizio nel 1986, è contraddistinta dal graduale inserimento del settore bancario nella struttura economica del governo. Il sistema bancario è oggi formato da 31 banche, delle quali 8 sono di proprietà statale e rappresentano il 25 per cento del mercato creditizio del paese; le rimanenti 23 sono private. Al presente le banche iraniane non sono tenute all'osservanza delle regole internazionali in materia contabile e prudenziale. Secondo il Governatore della Banca centrale, nell'arco di un anno le banche iraniane adotteranno i principi contabili internazionali (IFRS) per la redazione dei bilanci. Sono inoltre allo studio progetti finalizzati all'introduzione delle regole di Basilea 2 e 3.

A partire dal 1991, anche allo scopo di superare le divergenze di opinioni tra le varie scuole giuridiche islamiche¹⁰, sono sorti diversi organismi multilaterali con lo scopo di fornire linee guida e un quadro regolamentare comune, come l'*Accounting and Auditing Organization for Islamic Institutions* (AAOIFI), che ha il compito di sviluppare regole contabili, di *auditing* e di *governance* compatibili con la finanza islamica, l'*Islamic Financial Services Board* (IFSB) che rappresenta il principale organismo di coordinamento, regolamentazione e definizione di standard di vigilanza, il *Liquidity Management Centre* (LMC), che ha il compito di promuovere la creazione di un mercato interbancario *money market* dove gli operatori possono investire la liquidità eccedente, e l'*International Islamic Financial Markets* (IIFM), fondato dalle banche centrali di alcuni paesi arabi, che si propone la creazione e la standardizzazione di strumenti finanziari negoziabili e trasferibili e la promozione del relativo mercato secondario. Nel 1995 vennero lanciati due indici di borsa relativi a strumenti *Shari-ah compliant*: il *Dow Jones Islamic Market Index* e il *Financial Times Islamic Index*, i quali escludono le aziende che operano in settori commerciali o industriali incompatibili con la legge coranica. Nel 2005 fu creato a Dubai l'*International Islamic Center for Reconciliation and Commercial Arbitration for Islamic Finance Industry*, con l'obiettivo di dirimere eventuali dispute finanziarie e commerciali.

Sia pure a ritmo più contenuto, la crescita della finanza islamica è continuata anche negli anni di massima espansione della crisi finanziaria, in ragione del minor ricorso, da parte delle istituzioni islamiche, alla leva finanziaria e all'investimento in prodotti strutturati. L'e-

10) Nel contesto islamico esistono diverse scuole giuridiche che si differenziano non solo per l'interpretazione di singoli istituti, ma anche per l'individuazione delle stesse fonti di diritto. Inoltre, manca una autorità giuridica religiosa centrale capace di dirimere eventuali controversie. Quattro sono le scuole principali nelle quali si riconoscono i musulmani sunniti, che costituiscono la maggioranza dei credenti: la *hanafita*, diffusa in Turchia, Egitto, India, Pakistan e nell'ex URSS, con posizioni più liberali; la *malikita*, dominante in Marocco, Algeria, Tunisia, Libia ed Egitto, rappresenta la tendenza giurisprudenziale più conservatrice; la *shafiita*, presente in Indonesia, Siria e Africa orientale, si colloca su posizioni intermedie tra la scuola hanafita e quella *malikita*; la *hanbalita*, prevalente in Arabia Saudita, si caratterizza per un'assoluta fedeltà alle fonti religiose scritte e per un estremo rigore morale.

stensione della crisi all'economia reale ha però determinato ripercussioni negative sull'*islamic banking*: la rilevante esposizione verso il settore immobiliare ha determinato infatti perdite diffuse¹¹ e il *default* di alcuni *sukuk* (cfr. *infra*). Non basta. L'utilizzo di modelli di *business* basati sulla condivisione del rischio ha causato rilevanti perdite per l'incapacità delle imprese sovvenute di generare i ritorni attesi¹². Secondo l'*United Kingdom Islamic Finance Secretariat*, al breve rallentamento fatto registrare nel 2009 dalla finanza islamica a livello globale, è comunque seguita una ripresa più sostenuta negli anni immediatamente successivi, anche se a ritmi inferiori rispetto agli anni che hanno preceduto la crisi¹³.

La finanza islamica non è un fenomeno di nicchia, pur rappresentando appena l'1 per cento della finanza mondiale. Circoscritta inizialmente ai paesi del Golfo Persico e ad alcuni paesi asiatici (Malesia in testa), si è diffusa progressivamente in altre aree del mondo di tradizione non islamica (Stati Uniti, Nord Africa, Australia, Canada ed Europa). I principali mercati di riferimento sono oggi i paesi del Golfo, ai quali è riconducibile circa il 34 per cento dell'industria finanziaria islamica a livello globale, i paesi del Medio Oriente e del Maghreb, con oltre il 31 per cento, e i paesi asiatici, con quasi il 22 per cento. Paesi guida sono la Malesia, leader del mercato dei bond islamici (*sukuk*), e l'Arabia Saudita, per il maggior numero di banche islamiche ivi operanti¹⁴. Le aspettative di sviluppo del *banking islamic* trovano fondamento da un lato sulla considerazione che la popolazione musulmana mondiale è di oltre 1,5 miliardi di abitanti¹⁵ e, dall'altro, sulla diffusione nelle

-
- 11) In Bahrain, due delle banche di investimento più importanti (*Arcapita* e *Gulf Finance House*) hanno registrato ingenti perdite a causa dell'eccessiva concentrazione del credito nel settore immobiliare.
 - 12) Gomel G. (a cura di), Finanza islamica e sistemi finanziari convenzionali. Tendenze di mercato, profili di supervisione e implicazioni per le attività di banca centrale, in Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 73/2010.
 - 13) Brugnoli G.C., La finanza islamica nel mondo: dimensioni, evoluzione, mercati di riferimento e fattori di sviluppo. Quali opportunità per le imprese italiane? in Aiaf e rating islamico, *Quaderno Aiaf* n. 156/2013.
 - 14) Cfr. Brugnoli G.C., Finanza islamica: dimensioni globali e diffusione in Europa, in *Obbligazioni islamiche e Cartolarizzazioni immobiliari. Le prospettive italiane per l'emissione di sukuk*, *Quaderno Aiaf* n. 167/2015.
 - 15) Secondo le proiezioni demografiche di *Pew Research Center*, la popolazione di fede musulmana raggiungerà nel 2050 i 2,8 miliardi di credenti. Conseguentemente, l'incidenza sulla popolazione mondiale passerà dal 23,2 al 27,6 per cento.

economie occidentali di una maggiore attenzione agli aspetti etici, molto vicini ai principi della finanza islamica¹⁶.

Anche nel vecchio continente, dove vivono oltre 16 milioni di musulmani, si registra un crescente interesse per i prodotti finanziari islamici. L'*islamic banking* è particolarmente sviluppato nel Regno Unito, vero "*financial hub*", dove sono insediate 6 banche islamiche e dove 13 banche convenzionali offrono prodotti islamici attraverso sportelli dedicati (*islamic windows*). L'introduzione di banche islamiche è stata considerata come un'innovazione finanziaria, prescindendo da qualsiasi valutazione d'ordine religioso o etico. Tale atteggiamento viene riassunto con lo slogan "*no obstacles, no special favour*"¹⁷. Le ragioni dell'affermazione del Regno Unito come primario centro finanziario islamico vanno ricercate, oltre che nella numerosità della comunità musulmana residente nel territorio, quale conseguenza delle forti relazioni storiche con vari paesi orientali, anche nelle spiccate capacità degli operatori del settore finanziario e nella rilevanza a livello globale del mercato inglese¹⁸.

Anche in Francia e in Germania sono state da tempo poste le basi per la creazione di un contesto favorevole allo sviluppo della finanza islamica. In Francia, dove vivono circa 6 milioni di musulmani la metà dei quali sono cittadini francesi a tutti gli effetti, già nel 2009 il governo ha introdotto degli adeguamenti normativi, principalmente di natura fiscale, per favorire la diffusione di strumenti *Shari-ah compliant*. Nel 2015 la *start up* Noor Assur, specializzata nell'offerta *on line* di prodotti assicurativi e di risparmio gestito conformi ai precetti religiosi, ha aperto il suo primo sportello bancario a Parigi. In Germania, dove la popolazione musulmana conta circa 5 milioni di abitanti, per la maggior parte di origine turca, sono presenti numerose banche

16) Cfr. Biancone P.P., La finanza islamica a sostegno di Italia e Europa, in IPSOA Quotidiano, 6.10.2016.

17) Cfr. Ceppi F., Il divieto del *ribah* e le banche islamiche, IPSOA, Scuola di formazione. Mattaboni R. e Viggiano D., Finanza islamica in Italia: potenzialità e limiti alla luce dell'esperienza nel Regno Unito, in MK Marketing e Comunicazione in Banca, n. 1/2009. Lombardi R., L'*islamic banking* in Europa e in Italia, in Bancaria, n. 2/2010.

18) Masullo S., Finanza islamica, in www.ariannaeditrice.it, 28.1.2010.

che offrono prodotti e servizi finanziari islamici. Nel 2004, su iniziativa del *Land* della Sassonia-Anhalt, è stato emesso, e sottoscritto interamente, il primo *sukuk* europeo (cfr. *infra*) per un ammontare pari a 100 milioni di euro, riservato a investitori istituzionali¹⁹.

Un ulteriore sviluppo della finanza islamica nel continente europeo, per quanto auspicabile, appare al momento difficilmente realizzabile; agirebbero da freno soprattutto tre elementi: i) la particolare struttura dell'Eurosistema che si basa su strumenti finanziari agganciati al tasso d'interesse, il che è in contrasto con i principi religiosi islamici; ii) l'obbligo delle banche tradizionali di garantire uno schema di assicurazione dei depositi, che non è consentito dalla giurisprudenza islamica; iii) le peculiarità della *governance* delle banche islamiche²⁰ (cfr. *infra*).

Si stima che dagli anni Novanta al 2013 il volume di attività finanziarie islamiche sia passato da 150 a 1.900 miliardi di dollari, con un tasso di crescita medio annuo di circa il 17 per cento. L'81,3 per cento delle attività finanziarie islamiche è detenuto da appena cinque paesi: Iran (39,7 per cento), Arabia Saudita (13,7), Malesia (9,8), Emirati Arabi Uniti (9,1) e Kuwait (9). Dei 1.900 miliardi, l'80,3 per cento è costituito da depositi bancari, il 14,4 per cento da certificati di partecipazione o di investimento (*sukuk*), il 4 per cento da prodotti assicurativi (*takaful*). I principali mercati di riferimento dei prodotti finanziari islamici sono i paesi del Golfo e del Nord Africa, dove si concentrano rispettivamente il 35 e il 39 per cento delle attività riconducibili al settore bancario. Inoltre, in Arabia Saudita e in Kuwait l'*islamic banking* rappresenta il 52 e il 45 per cento dei rispettivi sistemi bancari nazionali²¹.

In base alle ultime stime, nel mondo sono presenti 700 istituzioni finanziarie islamiche (banche e assicurazioni), operanti in oltre 70

19) Salvi A. e Miglietta N., *Principi di finanza islamica*, op. cit.

20) Visco I., *Intervento di apertura all'IFSB Forum- The European Challenge*, Roma, 9.4.2013.

21) Brugnoli G.C., *Finanza islamica: dimensioni globali e diffusione in Europa*, in *Obbligazioni islamiche e Cartolarizzazioni immobiliari. Le prospettive italiane per l'emissione di sukuk*, op. cit.

paesi, che offrono prodotti e servizi *Shari-ah compliant*, in modo esclusivo o attraverso finestre o sportelli islamici (*islamic windows*). Secondo le previsioni di Ernst & Young, nei prossimi cinque anni gli investimenti in finanza islamica aumenteranno ad un tasso medio annuo del 20 per cento, a fronte di una crescita di circa il 9 per cento degli investimenti nel *banking* convenzionale. Tuttavia, l'impossibilità di utilizzare strumenti finanziari innovativi, caratterizzati da ambiguità ed eccessiva incertezza, può costituire un elemento di svantaggio competitivo per le banche islamiche rispetto a quelle convenzionali. Nei paesi di confessione musulmana in cui convivono banche islamiche e strutture bancarie tradizionali è possibile identificare quattro modelli di regolamentazione²²: i) paesi dove coesistono due diversi regimi bancari (*conventional banking law* e *islamic banking law*), come Giordania, Emirati Arabi Uniti e Yemen; ii) paesi in cui le banche islamiche sono regolamentate con norme speciali ad esse dedicate, nell'ambito di un'unica legge bancaria, come Indonesia, Kuwait, Malesia, Qatar e Turchia; iii) paesi sottoposti alla stessa normativa che disciplina l'attività delle banche convenzionali, come Arabia Saudita ed Egitto; iv) paesi nei quali i sistemi finanziari sono assoggettati a dogmi religiosi, come Iran e Sudan.

3. Le caratteristiche operative delle banche islamiche

Le banche islamiche, al pari di quelle convenzionali, sono imprese che perseguono finalità di lucro svolgendo le funzioni tradizionali di intermediazione finanziaria (raccolta del risparmio, esercizio del credito ed erogazione di servizi bancari). Tuttavia, mentre la banca convenzionale focalizza l'attenzione principalmente sugli aspetti economici e finanziari delle transazioni finanziarie, la banca musulmana, pur perseguendo finalità di massimizzazione del profitto, attribuisce la medesima importanza alla dimensione etica, sociale e religiosa.

Tre sono i tratti distintivi delle banche islamiche: divieto di applicare interessi, con la conseguenza che la banca islamica si configura come un gestore/distributore di fondi, attività e progetti; operatività in base

22) Vecchio C., Gli strumenti giuridici della finanza islamica, in *Strumenti finanziari e fiscalità*, n. 5/2011.

al principio della condivisione del rischio tra le parti (*profit and loss sharing*); presenza, all'interno del sistema di *governance*, del *Shari-ah Supervisory Board* (SSB), composto da autorevoli rappresentanti religiosi ed esperti di diritto (*Shari-ah Scholars*), con il compito di verificare la conformità dell'attività svolta ai dettami islamici e alle indicazioni fornite dagli *standard setter* internazionali, fornendo pareri legali (*fatawa*), ai quali la banca è tenuta ad uniformarsi²³.

A seconda del paese in cui opera, la banca islamica può essere privata (ad esempio, nei paesi del Golfo Persico), pubblica (come in Sudan, Iran e Pakistan) o mista (ad esempio, in Malesia). Sul piano organizzativo-gestionale, la banca islamica può operare attraverso tre modelli, contraddistinti da un grado di islamizzazione decrescente: i) banca islamica pura, che opera esclusivamente secondo i precetti religiosi; ii) filiale o succursale di una banca convenzionale, specializzata nell'offerta di prodotti finanziari coerenti con la *Shari-ah*; iii) finestra o sportello islamico (*islamic window*), ossia unità interna separata sotto il duplice profilo giuridico e contabile, che offre prodotti e servizi finanziari *Shari-ah compliant*. La praticabilità delle opzioni di cui ai punti sub ii) e iii) è subordinata peraltro al rispetto dell'obbligo di separare i fondi islamici da quelli connessi con lo svolgimento di attività bancarie di tipo convenzionale, con la conseguente creazione di due distinti sistemi informativi e contabili.

I modelli di *business* elaborati dagli studiosi di finanza islamica sono essenzialmente due: *mudarabah* a due livelli (o *two tiers mudarabah*) e *two window scheme*. Le banche che adottano il primo modello si caratterizzano per avere sia all'attivo sia al passivo di bilancio prevalentemente contratti di tipo partecipativo riconducibili allo schema del *mudarabah*. In base al suddetto modello, da un lato gli investitori finanziano la banca attraverso operazioni di *mudarabah* e, dall'altro, la banca utilizza a sua volta le somme raccolte per finanziare le imprese, dopo averle accuratamente selezionate, mediante contratti di *mudarabah*. Le banche islamiche che operano secondo il suddetto modello presentano le caratteristiche tipiche delle *investments bank*.

23) Oltre alla funzione di *compliance*, al *Board* spetta altresì controllare l'osservanza delle regole religiose, svolgere controlli interni sulle attività aziendali e prestare consulenza al *management*.

Il modello *two windows scheme* è molto più complesso e articolato di quello visto in precedenza. Nell'attivo delle banche che operano in base a questo modello figurano sia i contratti di tipo partecipativo *mudarabah* e *musharakah* sia quelli di tipo indirettamente partecipativo. Nel passivo di bilancio sono presenti fondi raccolti a vista e fondi a breve termine o ritirabili con breve preavviso. Le banche che operano secondo questo modello possono essere assimilate alle banche commerciali o universali sia per la funzione economica svolta sia per la distribuzione dei rischi tra la banca e gli investitori-depositanti²⁴.

Dal lato della raccolta, il circuito bancario islamico offre fondamentalmente due tipi di deposito, che presentano caratteristiche differenti rispetto ai contratti di deposito in essere presso le banche convenzionali: il *non profit account* e il *profit-sharing deposit account* o deposito partecipativo, a sua volta distinto in conto di deposito e conto di investimento. Entrambi si basano pressoché esclusivamente sugli schemi negoziali di tipo partecipativo riconducibili al *mudarabah* (cfr. *infra*).

Il *non profit account* è un deposito a vista che assolve la funzione di custodire il denaro e di gestire i pagamenti correnti; non è remunerato e non è gravato da spese di tenuta conto²⁵. Le somme versate possono essere ritirate in qualsiasi momento senza fornire alla banca alcun preavviso.

Il *profit-sharing deposit account*, che costituisce la principale forma di raccolta, è un deposito a termine remunerato attraverso la partecipazione ai profitti derivanti dai progetti finanziati. I prelievi possono essere effettuati solo periodicamente con congruo avviso alla banca. La proprietà dei fondi si trasferisce alla banca e il depositante partecipa agli utili o alle perdite del progetto finanziato. Nel caso in cui la banca utilizzi le somme depositate per finanziare indistintamente tutte le attività d'impiego, il deposito partecipativo assume la forma di conto di deposito (o *unrestricted mudarabah*); qualora, invece, la raccolta sia destinata al finanziamento di specifiche iniziative, assume

24) Donato L. e Freni M.A., Attività bancaria islamica e controlli di vigilanza, in Gimigliano G. e Rotondo G. (a cura di), *La banca islamica e la disciplina bancaria europea*, Giuffrè.

25) Nondimeno, la banca può decidere, in sede di chiusura dell'esercizio, di ricompensare i clienti con doni in denaro o in natura oppure di concedere condizioni di favore nell'accesso al credito.

la forma di conto di investimento (o *restricted mudarabah*), che viene remunerato con la partecipazione agli utili prodotti dal progetto²⁶. I conti di investimento possono essere vincolati o non vincolati. Nei primi, la banca può disporre liberamente delle somme versate; nei secondi, la banca è vincolata alla realizzazione di un dato investimento. Il sistema di raccolta e gestione del risparmio delle banche islamiche deve tenere conto dell'assenza di schemi di tutela dei depositanti o degli investitori nel caso di fallimento dell'intermediario. Molti esperti di diritto musulmano considerano i sistemi di assicurazione dei depositi contrari alla legge coranica, "perché annullerebbero la condivisione del rischio da parte del depositante"²⁷ (cfr. *infra*).

Sul fronte degli impieghi, a differenza della banca convenzionale, la banca islamica non concede prestiti bensì investe in progetti imprenditoriali e in operazioni finanziarie che hanno come sottostante un *asset* tangibile ed identificabile. Appare utile precisare che lo scrutinio del credito si fonda sulla valutazione della redditività di un progetto imprenditoriale e non già sulla sola base del merito creditizio del debitore o della sua capacità di fornire garanzie, come abitualmente avviene nelle banche tradizionali. Ciò detto, si fa presente che le tecniche di finanziamento elaborate dalla dottrina islamica si dividono in due macro categorie, a seconda del grado di partecipazione al rischio: *profit-loss sharing* (PLS) e *non profit-loss sharing* (NPLS).

Le principali tecniche PLS, nelle quali la banca e il cliente condividono il rischio dell'investimento, sono il *mudarabah* e il *musharakah*: il primo è utilizzato per il finanziamento di progetti a breve termine; il secondo per finanziare progetti di più ampio respiro e di rilievo internazionale. Entrambi sono accordi di *partnership* tra banca e cliente. Nel contratto di *mudarabah* le parti coinvolte sono due: il *mudarib*, che apporta al progetto le proprie capacità manageriali, e il *rabb-al-mal* che conferisce le risorse finanziarie. Un soggetto (*mudarib*), che intende sviluppare un progetto imprenditoriale, si rivolge a una banca (*rabb-al-mal*) per ottenere un finanziamento. Quest'ultima, dopo aver verificato la compatibilità del progetto con i precetti religiosi, stipula con il cliente il contratto di *mudarabah*, nel quale si specificano la

26) Gomel G. (a cura di), *Finanza islamica e sistemi finanziari convenzionali*, op. cit.

27) Vadalà E., *Capire l'economia islamica*, Yorick Editore. op. cit.

quota di partecipazione agli utili e l'ammontare della commissione a favore del *mudarib*. Se il progetto va a buon fine, gli utili realizzati verranno distribuiti tra il *mudarib* e la *rabb-al-mal*, secondo le proporzioni stabilite nel contratto; in caso contrario, la perdita graverà esclusivamente sulla banca.

A questo punto, si è in grado di cogliere le differenze tra le operazioni di provvista e impiego di fondi nella banca convenzionale e il sistema di *mudarabah* per il deposito e il finanziamento nella banca islamica. Nella banca convenzionale, a fronte dei depositi raccolti, la banca concede credito ai clienti i quali pagano alla banca l'interesse concordato e trattengono i profitti realizzati. Infine, la banca paga ai depositanti il tasso d'interesse concordato e trattiene il differenziale. Nella banca islamica i depositanti versano il denaro in banca e condividono il rischio e i profitti del progetto. La banca conferisce il capitale, mentre il cliente apporta capacità organizzative e lavoro. La banca riceve una quota dei profitti, anziché l'interesse, e sopporta per intero le eventuali perdite. Infine, i depositanti ricevono dalla banca una quota dei profitti e non l'interesse²⁸.

Nel contratto di *musharakah* le parti contraenti partecipano sia ai profitti sia alle perdite del progetto finanziato: mentre i profitti saranno ripartiti come pattuito in sede contrattuale, le perdite saranno suddivise in proporzione alle quote di capitale conferite. A differenza del contratto di *mudarabah*, qui entrambe le parti si accollano il rischio d'impresa. Un imprenditore che intende realizzare un progetto ma non ha i mezzi finanziari sufficienti chiede a una banca di partecipare all'iniziativa stipulando un contratto di *musharakah*. In base allo schema contrattuale, entrambi i soggetti conferiscono quote di capitale in parti uguali o differenti, sotto forma di denaro, immobili, terreni e beni immateriali.

I contratti di finanziamento non-PLS, detti anche indirettamente partecipativi o *trade based*, prevedono un rendimento predeterminato dell'investimento. Poiché costituiscono un'eccezione al principio della condivisione del rischio, tali forme di finanziamento possono essere utilizzate solo quando quelle PLS non sono applicabili. Le più

28) Biancone P.P., Il bilancio della islamica e la rappresentazione dei principali contratti finanziari, Franco Angeli.

diffuse forme di finanziamento non-PLS sono il *murabah*, il *tavarruq*, il *ijarah*, il *salam* e l'*istisnah*.

Il contratto di *murabahah* è quello più frequentemente utilizzato dalle banche islamiche per operazioni di finanziamento alle imprese e per operazioni di investimento di liquidità. Tale contratto si configura come una doppia vendita con pagamento differito: l'acquirente di un bene si rivolge alla banca finanziatrice comunicandole le condizioni concordate con il venditore circa le caratteristiche del bene e il prezzo di vendita. In tale sede le parti stabiliscono il guadagno della banca (K), che costituisce un elemento essenziale del contratto. La banca acquista la proprietà del bene pagando un prezzo (P) e ne trasferisce la proprietà all'acquirente al prezzo (P+K) stabilito nel contratto²⁹. Il rimborso può avvenire in un'unica soluzione o con pagamento rateale a scadenze predeterminate.

Il *tavarruq*, chiamato anche *mubarah* "inverso", è una pratica finanziaria basata su due transazioni. Nella prima, una persona che necessita di un finanziamento acquista a credito, pagando un margine, un bene presso il finanziatore che l'aveva acquisito in contanti. Nella seconda transazione, il bene viene immediatamente rivenduto in contanti sul mercato a un terzo e a un prezzo più basso. Nel corso del tempo sono state sviluppate due varianti di tale contratto, entrambe criticate dalla dottrina islamica: la prima è il *bay al-ina*, dove una persona, necessitando di un finanziamento, acquista un bene a credito presso il finanziatore e glielo rivende in contanti a un prezzo ribassato; la seconda è il *bay al-wafa*, nel quale il prezzo di rivendita è uguale al prezzo iniziale d'acquisto³⁰.

Il contratto di *ijarah* consente il trasferimento dell'usufrutto di un determinato bene. Le parti coinvolte nel contratto sono il locatore (proprietario del bene) e il locatario (conduttore del bene) che, a fronte dell'utilizzo del bene, paga al primo un canone in misura fissa o variabile. Lo schema contrattuale prevede che un soggetto acquirente (locatario), non avendo mezzi disponibili, si rivolge a una banca al

29) Talvolta, la banca nomina il cliente come mandatario per l'acquisto del bene, per evitare di essere coinvolta nella negoziazione e organizzazione dell'operazione d'acquisto e, al tempo stesso, per consentire al cliente di gestire direttamente le relazioni con i propri fornitori.

30) Jouaber-Snoussi K., La finanza islamica, Obarrao Edizioni.

fine di ricevere un finanziamento. In tale sede le parti stabiliscono l'ammontare del canone, la durata e altri obblighi contrattuali, come ad esempio la manutenzione del bene. La banca (locatore) acquista la proprietà del bene dal venditore alle condizioni pattuite con il cliente. La banca consegna al cliente il bene, a fronte del quale riceve periodicamente un canone. Alla scadenza del contratto, il locatario può riscattare la proprietà del bene, dietro pagamento del valore residuo. Il contratto di *salam* è un contratto di vendita a termine (*forward*) con pagamento a pronti (*spot*). Nel contratto della specie un cliente propone a una banca un accordo per la vendita a termine di un determinato bene. La Banca accetta e stipula un contratto *salam* iniziale, in cui fornisce al cliente il finanziamento richiesto, accettando di acquistare il bene offerto dopo un tempo specificato. Indi, la banca stipula un altro contratto *salam* per vendere a un terzo il bene in questione. Pur presentando analogie con il contratto a termine convenzionale, il contratto di *salam* si distingue tuttavia da quest'ultimo per il fatto che il prezzo è pagato all'atto della stipula, anziché alla consegna del bene. Nel contratto di *istisnah* la banca ordina a un'impresa la fornitura in opera di un bene ad un determinato prezzo. Completata l'opera, la banca acquista la proprietà del bene e lo rivende immediatamente al proprio cliente al prezzo pattuito aumentato di una commissione, concedendogli una dilazione di pagamento. Questa tipologia di contratto è utilizzata per finanziare progetti industriali di grande respiro o la costruzione di beni di grande valore, come aerei o navi.

Le scuole giuridiche islamiche hanno sempre espresso orientamento favorevole alla diffusione di tecniche di finanziamento basate sul principio della compartecipazione ai profitti, a scapito di quelle non-PLS che dovrebbero essere invece "utilizzate in modo circoscritto e solo quando non ci siano soluzioni PLS applicabili"³¹. In realtà, oggi le tecniche non-PLS assorbono una quota maggioritaria dell'attivo bancario, mentre quelle PLS rappresenterebbero mediamente una quota pari al 20-30 per cento dell'attivo. Le ragioni del minor utilizzo delle tecniche di tipo PLS sarebbero essenzialmente due: alcune operazioni di finanziamento, come quella, ad esempio, di credito al con-

31) Vadalà E., Capire l'economia islamica, op. cit.

sumo, non si prestano all'applicazione del principio di condivisione del rischio; per reggere al confronto competitivo, le banche islamiche sono indotte ad allineare le condizioni di offerta dei prodotti finanziari a quelle delle banche *interest based*.

Il bilancio di una tipica banca islamica presenta, nell'attivo patrimoniale, cassa e crediti verso banche, operazioni di partecipazione ai profitti e alle perdite (*mudarabh* e *musharakah*), operazioni di scambio (*murabahah*), titoli obbligazionari (*sukuk*), partecipazioni, operazioni di leasing operativo e finanziario (*ijarah* e *ijarah muntahia bittamleek*), investimenti immobiliari, crediti per canoni di leasing e altre attività. In genere, le voci più significative sono, nell'ordine, le operazioni di scambio, che assorbono circa la metà dell'attivo, le obbligazioni *sukuk*, che sono detenute in portafoglio sino alla scadenza, e le operazioni di partecipazione e di leasing. Il passivo patrimoniale è composto pressoché esclusivamente dai depositi, tra cui i conti di investimento vincolati che rappresentano la componente più rilevante, e dai fondi propri, costituiti dal capitale sociale, dalle riserve di perequazione e dalle riserve per rischi di investimento (cfr. *infra*). In relazione al ruolo ricoperto dalle banche islamiche rispetto alle imprese finanziate, è possibile individuare due distinti modelli: il modello *mudarabah* e quello della *musharakah*. Nel primo, le banche islamiche si limitano a fornire il capitale e non partecipano quindi alla gestione aziendale che viene affidata a un'amministrazione disgiunta. Nel secondo, invece, le banche dispongono di un potere decisionale e partecipano attivamente alla gestione dell'impresa. In entrambi i casi, la remunerazione del fornitore di fondi è definita in base a una percentuale di ripartizione dei profitti³².

Il conto economico evidenzia, tra i componenti positivi di reddito, i ricavi da operazioni *murabah*, che costituiscono la voce più significativa, i ricavi da finanziamenti *mudarabah* e *musharakah*, i ricavi da investimenti in obbligazioni *sukuk* e da *ijarah muntahia bittamleek*, le commissioni (*mudarib fee*) per la gestione dei progetti per conto dei depositanti, i ricavi da investimenti e altre commissioni e i ricavi da partecipazioni. Tra i componenti negativi di reddito sono ricom-

32) Jouaber-Snoussi K., La finanza islamica, op. cit.

presi il reddito pagato ai titolari dei conti di investimento vincolati, le spese per il personale, gli ammortamenti, le spese relative a investimenti *ijarah*, altri oneri, accantonamenti, *zakat* e tasse. In pratica, dal profitto lordo realizzato - costituito dalla sommatoria dei margini commerciali su operazioni di scambio, dei profitti su operazioni di partecipazione, delle commissioni sui servizi a pagamento e delle plusvalenze derivanti dalla rivendita di attivi finanziari e partecipazioni - la banca deduce i suoi oneri e le sue spese dirette (costi di gestione, spese generali, costo del rischio, ecc.), destina fondi alle riserve di perequazione dei risultati, trattiene provvigioni e costituisce riserve per rischi d'investimento. Dopo di che, il risultato (netto) viene distribuito tra i titolari dei conti di investimento e la banca³³.

4. I principali prodotti finanziari non bancari islamici

Le tipologie più diffuse di prodotti *Shari-ah compliant* sono i *sukuk*, le azioni, i fondi comuni di investimento e i prodotti assicurativi. L'obbligazione tradizionale, che prevede il pagamento di un interesse fisso o determinabile, non è ammessa dal diritto islamico. Esistono, tuttavia, strumenti obbligazionari che presentano profili di compatibilità con i precetti religiosi, denominati *sukuk*, ovvero obbligazioni a fronte delle quali vi sono delle attività tangibili, reali. Più precisamente, i *sukuk* (o certificati di partecipazione) sono titoli obbligazionari rappresentativi di quote di proprietà indivisa su un patrimonio costituito da beni materiali, emessi dallo Stato o da altre amministrazioni pubbliche, da società e da banche³⁴. In pratica, l'emissione di *sukuk* è strutturata come un'operazione di cartolarizzazione: l'*originator* (colui che necessita di fondi) vende parte degli *assets* reali del proprio patrimonio (ad esempio, immobili) ad uno *special purpose vehicle* (SPV), che riaffitta il bene all'*originator* ottenendone in cambio il canone di locazione. Lo SPV emette dei certificati (*sukuk notes*) che vengono collocati sul mercato. I fondi raccolti dai sottoscrittori ven-

33) Jouaber-Snoussi K., La finanza islamica, op. cit.

34) L'AAOIFI ha definito i *sukuk* come "certificati di uguale valore che rappresentano quote indivise nella proprietà di beni di alcuni progetti specifici o attività di investimento predeterminate".

gono utilizzati dallo SPV per pagare gli *assets* ceduti dall'*originator*. Gli obbligazionisti vengono retribuiti attraverso i canoni di locazione pagati dall'*originator*. Alla scadenza l'*originator* riacquista l'*asset* ceduto e lo SPV rimborsa gli obbligazionisti con il ricavato della vendita del bene reale.

Pur rispondendo entrambi ad esigenze di finanziamento degli emittenti, i bond convenzionali e i *sukuk* presentano differenze di rilievo: innanzitutto, mentre il possessore di un bond convenzionale è titolare di un diritto a ricevere un flusso di cassa correlato all'andamento delle attività sottostanti, il possessore di *sukuk* è titolare di una quota degli *assets* sottostanti e il suo diritto alla remunerazione è strettamente correlato all'andamento del sottostante; in secondo luogo, mentre la determinazione del *pricing* di un bond dipende dalle aspettative dei movimenti dei tassi di interesse, quella di un *sukuk* è legata alle *performance* attese del progetto finanziato; infine, mentre in un bond convenzionale l'emittente può disporre delle somme raccolte nel modo a lui ritenuto più opportuno, in un *sukuk* al contratto di emissione è associato un contratto di gestione/amministrazione con il quale viene nominato il *project manager*, che provvede alla gestione delle attività sottostanti sulla base delle indicazioni fornite dagli investitori. L'AAOIFI ha individuato quattordici possibili modalità di strutturazione di *sukuk*. Tuttavia, nella pratica, quattro tra queste sono di uso comune: il *sukuk ijarah*, il più diffuso, il *sukuk musharakah*, il *sukuk mudarabah* e il *sukuk salam*³⁵. Le numerose tipologie di *sukuk* esistenti possono essere raggruppate in due principali categorie: gli *asset backed sukuk* e gli (*equity*) *asset based sukuk*. I primi hanno come attività sottostante un *asset* che genera un rendimento predeterminato e sono sostanzialmente simili alle obbligazioni tradizionali. I secondi, basati su principio della condivisione del rischio, assicurano al sottoscrittore un rendimento non predeterminato ma variabile; questi prodotti sono molto simili a strumenti di partecipazione al capitale d'impresa³⁶.

35) Per una completa disamina delle caratteristiche di ciascuna tipologia si rimanda a Mariani M. e Caragnano A., Confronto tra *sukuk* e titoli di debito della finanza tradizionale, in *Obbligazioni islamiche e cartolarizzazioni immobiliari. Le prospettive italiane per l'emissione di *sukuk**, op. cit.

36) Salvi A., Petrucci F., Conforti di Lorenzo P.G., Schema di *sukuk* nazionale o con attività

Il mercato dei *sukuk* è in costante crescita. Con 286 miliardi di dollari di obbligazioni in circolazione, il mercato dei *sukuk* rappresentava alla fine di giugno del 2014 il 15 per cento circa dell'industria finanziaria *Shari-ah compliant* a livello globale. I dati relativi al volume delle emissioni di *sukuk* tra il 2005 e il 2014 evidenziano una dinamica progressivamente espansiva, interrotta solo nel 2008, a causa delle turbolenze finanziarie globali e dei dubbi espressi dall'AAOIFI sulla conformità di alcune strutture di *sukuk*, e nel 2013 riflettendo il rallentamento degli investimenti pubblici in Malesia e gli effetti sui mercati finanziari dell'annuncio della FED di ridurre gradualmente il programma di *quantitative easing*³⁷. Alla fine del 2014, il volume delle emissioni di *sukuk* ammontava a oltre 117 miliardi dollari.

Il mercato asiatico è il più dinamico dei mercati di *sukuk*: da sola, la Malesia ha emesso il 53 per cento dei titoli nel 2010. Mentre la Malesia privilegia il mercato interno per la collocazione dei titoli, i paesi del Golfo, con il Bahrein in testa, hanno sviluppato maggiormente le emissioni sui mercati internazionali.

L'investimento in titoli azionari è consentito dal diritto islamico, a condizione che esso non abbia finalità meramente speculative e che le società partecipate (direttamente o indirettamente) non svolgano attività proibite dalla legge coranica e rispettino determinati *ratios* finanziari (c.d. filtro islamico). Sono esclusi dal portafoglio i settori relativi a: i) finanza basata sul tasso d'interesse; ii) produzione, commercializzazione e distribuzione di alcool e suoi derivati; iii) produzione, commercializzazione e distribuzione di carne suina e suoi derivati; iv) produzione, commercializzazione e distribuzione di tabacco; v) produzione di armamenti. Una volta individuati i settori ammissibili, il passo successivo consiste nel verificare se le società selezionate rispettino anche determinati *ratios* finanziari. In particolare, è richiesto che le società non siano troppo indebitate, non ricevano ingenti somme di denaro a titolo di pagamento di interessi e i loro crediti

nazionali ed interazioni con cartolarizzazioni immobiliari: aspetti normativi e civilistici, in *Obbligazioni islamiche e Cartolarizzazioni immobiliari. Le prospettive italiane per l'emissione di *sukuk**, op. cit.

37) Brugnoni G.C., *Finanza islamica: dimensioni globali e diffusione in Europa*, in *Obbligazioni islamiche e cartolarizzazioni immobiliari. Le prospettive italiane per l'emissione di *sukuk**, op. cit.

rappresentino una quota di patrimonio superiore ai beni posseduti³⁸. Va soggiunto al riguardo che da qualche anno molti giuristi islamici hanno assunto posizioni meno rigide in relazione al divieto di far ricorso a finanziamenti *interest based*. Infatti, si ritiene ora ammissibile una presenza modesta di interessi sul debito o di *assets* fruttiferi, purché la percentuale di introiti illeciti sia sottoposta a un'attività di purificazione mediante atti di donazione³⁹.

Nell'industria dei fondi azionari islamici un ruolo di primissimo piano è svolto dallo *Shari-ah Board*. Il compito principale del *Board* è quello di sottoporre a revisione periodica il *pool* degli investimenti effettuati e richiedere ai gestori dei fondi un aggiornamento degli *screening* approvati, allo scopo di accertare eventuali cambiamenti. Qualora si verificassero eventi societari eccezionali (fusioni o acquisizioni di imprese), tali da modificare la natura del *business* o i *ratios* finanziari, i gestori devono informare tempestivamente lo *Shari-ah Board* il quale valuterà la situazione. Va da sé che nel caso in cui un determinato investimento non risultasse più compatibile con i principi islamici, i gestori dovranno provvedere a disinvestire, avendo presenti le condizioni di mercato e di liquidità del titolo per non danneggiare la *performance* del prodotto⁴⁰.

Si soggiunge che la dottrina prevalente vieta l'utilizzo di azioni privilegiate e di ogni altro strumento partecipativo che limiti la partecipazione alle perdite o assicuri un rendimento certo. Questi strumenti risultano tuttavia diffusi in alcuni paesi musulmani (Bahrein, Malesia e Pakistan).

L'investimento in fondi di investimento mobiliari (chiusi o aperti) è consentito a patto che, coerentemente con i principi della *Shari-ah*, il fondo non abbia in portafoglio strumenti finanziari che prevedono il pagamento di un interesse fisso o determinabile. Ciò spiega il motivo per cui i fondi di diritto islamico sono preminentemente di tipo azionario.

38) In pratica, sono escluse le società in cui il rapporto tra: i) debito totale e capitalizzazione di mercato è superiore al 33 per cento; ii) liquidità + titoli fruttiferi di interessi e capitalizzazione di mercato è superiore al 33 per cento; iii) crediti e attività totali è superiore al 45 per cento. Cfr. La finanza tra religione ed etica, in *Gnosis*, Rivista italiana di intelligenze, n. 4/2009.

39) Salvini N. e Miglietta F., principi di finanza islamica, op. cit.

40) Hamau R. e Mauri M., Economia e finanza islamica, op. cit.

I fondi comuni islamici possono essere strutturati in diverse forme contrattuali; quelle più diffuse sono essenzialmente due: il *mudarabah* e il *wikalah*. Nella prima i sottoscrittori delle quote affidano la gestione del capitale a un operatore specializzato (*mudarib*), che viene remunerato in base agli utili realizzati dal fondo. Nella seconda fattispecie il gestore del fondo agisce come agente per conto dei sottoscrittori, ricevendo una commissione prestabilita, di solito in percentuale del valore del fondo.

Nonostante le limitazioni imposte dalla legge coranica all'attività di investimento, l'industria dei fondi comuni islamici si è sviluppata rapidamente sino a raggiungere il valore di oltre 70 miliardi di dollari di patrimonio totale gestito a settembre 2014. Attualmente esistono oltre 1.100 fondi islamici, di cui non meno dell'80 per cento sono di tipo *equity*. I principali mercati di riferimento sono i paesi del Golfo, ai quali è riconducibile il 44 per cento circa delle attività in gestione, e l'Asia, con circa il 34 per cento. Particolarmente significativa è la crescita registrata in Europa, dove operano oltre 290 fondi che gestiscono attività per circa 12 miliardi di dollari, pari al 16 per cento del settore a livello globale.

Anche i prodotti assicurativi offerti dalle banche tradizionali contengono elementi di incertezza e di speculazione proibiti dalla legge coranica. L'incertezza riguarda l'effettuazione del risarcimento, il suo ammontare e il tempo in cui avrà luogo. La componente speculativa differisce a seconda del verificarsi o meno dell'evento assicurato. Nel primo caso, consiste nella possibile sproporzione tra la somma risarcita e l'ammontare dei premi versati; se, invece, l'evento non si verifica è la compagnia assicuratrice ad ottenere un arricchimento considerato ingiusto dalla dottrina islamica.

In relazione a ciò, la dottrina islamica considera compatibile con i principi della *Shari-ah* un sistema assicurativo basato sulla mutua cooperazione e assistenza (*takaful*) e sull'attività di donazione. Il premio versato (*tabarru*) è un atto di liberalità del contraente e non un obbligo, come avviene nelle compagnie assicurative occidentali. Tale istituto prevede che i partecipanti al *takaful* versino una somma di denaro ad un fondo comune, che poi viene utilizzato in caso di necessità dei contraenti o dei beneficiari indicati nel contratto. Lo schema del fondo è quello di un fondo comune che presuppone operazioni

commerciali con assunzione del rischio d'impresa e partecipazione ai guadagni e alle perdite, secondo un tasso predeterminato al momento dell'investimento del cliente.

I prodotti assicurativi più diffusi sono i *general takaful*, per la copertura della proprietà e la responsabilità civile; quelli meno diffusi sono i *family takaful* per la copertura dei rischi sulla vita e contro gli infortuni. I *general takaful* prevedono l'investimento dei premi all'interno del fondo comune, di norma gestito da una società di gestione del risparmio che trattiene una quota per la copertura dei costi d'esercizio e destina una parte, in percentuali predefinite, agli assicurati che durante l'anno non hanno ottenuto indennizzi. Nei contratti *family takaful*, in caso di morte dell'assicurato, la somma versata, maggiorata degli utili spettanti agli altri partecipanti al fondo, viene devoluta agli eredi. I contratti assicurativi islamici possono essere strutturati sulla base del modello *wakalah* o del modello *mudarabah*. Nel primo, il gestore del fondo svolge tutte le attività necessarie al funzionamento del *takaful*, sopportando gli oneri di gestione e ricevendo in cambio una parte dei profitti derivanti dall'investimento, mentre gli assicurati sopportano tutti i costi diretti (ad esempio, le spese mediche per sottoscrivere il contratto). Alcuni schemi contrattuali contemplano la possibilità di corrispondere al gestore anche una parte del surplus di sottoscrizione, allo scopo di ottimizzare l'efficienza della gestione del fondo. Nel modello *mudarabah*, è previsto che sia il gestore del fondo sia gli assicurati partecipino ai guadagni risultanti dall'attività di investimento, mentre le perdite gravano solo sulla collettività degli assicurati. Il modello che si sta tuttavia affermando è quello di tipo misto, consigliato dall'AAOIFI, che assicura alla compagnia assicurativa una percentuale fissa sull'ammontare dei premi versati più una quota del profitto derivante dall'investimento del fondo⁴¹.

In genere, le assicurazioni convenzionali investono i premi raccolti in attività finanziarie che garantiscono il pagamento di un interesse. Poiché la legge islamica vieta il riconoscimento di interessi, i fondi raccolti dalle assicurazioni islamiche sono investiti in attività lecite.

41) Santovito L. *Le takaful*, ovvero le compagnie assicurative islamiche, in www.assaofi.it, 21.6.2016. Miglietta F. e Nocera G., *Le forme organizzative nell'assicurazione islamica: implicazioni della teoria dell'agenzia sul contratto family takaful*, in www.docplayer.it

Il mercato assicurativo islamico è in costante espansione grazie alla forte domanda di prodotti finanziari *Shari-ah compliant*, alla abbondante liquidità esistente sui mercati di riferimento e alla crescita degli investimenti diretti dei paesi interessati. Con quasi 24 miliardi di dollari stimati alla fine del 2014, il settore assicurativo rappresenta poco più dell'1 per cento della finanza islamica mondiale. Il mercato del *takaful* è particolarmente sviluppato in Malesia e nei paesi del Golfo Persico, soprattutto in Arabia Saudita. Le ricerche effettuate sul mercato malese mostrano che l'istituto del *takaful* desta interesse anche negli assicurati non musulmani: infatti, il 25 per cento degli assicurati è di fede non musulmana.

Completano il panorama assicurativo islamico gli operatori di riassicurazione (*re-takaful*), i quali assicurano i rischi delle *takaful companies*. Attraverso la riassicurazione, le compagnie assicurative sono in grado di prevenire l'insorgere di perdite straordinarie inattese in caso di eventi sfavorevoli (c.d. *worst-case scenario*). Il contratto di riassicurazione prevede che l'impresa di *takaful* paghi un premio, prelevato da un fondo appositamente costituito, con il quale acquista una protezione riassicurativa contro un singolo rischio o una classe di rischi. Il mercato delle riassicurazioni è ancora poco sviluppato, poiché solo alcuni esperti islamici consentono la possibilità di riassicurarsi presso società di riassicurazione convenzionali.

Un cenno a parte meritano i contratti derivati. La dottrina islamica ritiene che non sia consentito l'utilizzo di prodotti della specie, poiché incorporano elementi speculativi (*maysir*) e di eccessiva incertezza (*gharar*). Tuttavia, alcuni giuristi islamici, nel riconoscere l'importanza della funzione svolta dagli strumenti derivati nella gestione e nell'allocazione del rischio e nel processo di innovazione, sembrano orientati ad accettare strumenti derivati con finalità di copertura. Per questa ragione, istituzioni finanziarie islamiche e società hanno fatto ricorso a strumenti derivati semplici e di copertura utilizzati dalla finanza convenzionale e adottato soluzioni di copertura compatibili con i precetti religiosi⁴².

42) Alvaro S., La finanza islamica nel contesto giuridico ed economico italiano, op. cit. Il primo paese nel quale sono state consentite alcune forme di contratti derivati è la Malesia, ove nel 1977 lo *Shari-ah Advisory Council* dell'Autorità di vigilanza dichiarava

5. Rischi e implicazioni per la stabilità finanziaria

Per aggirare il divieto di *ribah* la scuola giuridica islamica ha ideato tecniche di finanziamento che, come abbiamo visto, garantiscono una compartecipazione al rischio di impresa o dell'operazione. Tali tecniche di finanziamento espongono tuttavia le banche islamiche al rischio di forti asimmetrie informative, soprattutto quando operano nei mercati occidentali dove il livello di concorrenza è molto elevato e, di conseguenza, l'attività di raccolta di informazioni affidabili presenta profili di problematicità ed è, per di più, molto onerosa.

Il *gap* informativo incide tanto nella fase di valutazione dei progetti in cui la banca è esposta al rischio di *adverse selection* dei potenziali clienti quanto in quella di gestione del progetto finanziato in cui la banca è esposta al rischio di *moral hazard*, cioè al rischio che la controparte ponga in atto comportamenti lesivi degli accordi contrattuali, nell'intento di sottrarre alla banca parte dei profitti. Per evitare tali inconvenienti, l'intermediario potrebbe attivare meccanismi e/o procedure avanzate per la valutazione e il monitoraggio del profilo di rischio, che si tradurrebbe in un aumento delle spese di gestione. In alternativa, la banca potrebbe promuovere e incentivare il rapporto con il cliente, facendo leva sul concetto di "stretta di mano segreta" e perseguendo l'obiettivo della fidelizzazione della clientela oppure, per mitigare i rischi legati al *moral hazard*, potrebbe sviluppare innovative forme contrattuali⁴³.

Come poc'anzi sottolineato, la banca islamica si configura come un gestore di fondi: da un lato raccoglie risorse sotto forma di depositi a vista e depositi a termine e dall'altro eroga finanziamenti sotto forma di partecipazione a progetti imprenditoriali. La specificità di tale modello operativo espone l'intermediario islamico a profili di rischio, sul fronte sia dell'attivo che del passivo, diversi da quelli di una banca convenzionale. Questa posizione è contestata da alcuni studiosi i quali sostengono che le banche islamiche presenterebbero, rispetto alle banche convenzionali, un migliore bilanciamento tra le poste dell'at-

permissibili, poiché compatibili con i principi islamici, contratti *futures* sull'olio di palma e nel 1988 sugli indici azionari. Forte G., Mauri M., Miglietta F., La gestione del risparmio nella finanza islamica, op. cit.

43) Porzio C. (a cura di), Banca e Finanza Islamica, Bancaria Editrice.

tivo e del passivo di bilancio, in quanto nelle due sezioni figurerebbero, in luogo di crediti e debiti, contratti basati sulla condivisione degli utili e delle perdite.

Il rischio di credito (*credit risk*) è il rischio che il debitore non sia in grado di adempiere ai suoi obblighi di pagamento di interessi e di rimborso del capitale. Nei contratti di tipo partecipativo, dove la remunerazione del capitale si basa sul principio “*profit and loss sharing*”, la banca e il cliente si accordano preventivamente sulle quote di ripartizione dei profitti attesi dal progetto finanziato. In caso di fallimento dell’iniziativa, le perdite conseguenti sono a carico della banca ovvero ripartite in base alle quote di capitale conferite. Le caratteristiche del contratto PLS richiedono all’intermediario di far fronte al rischio di credito con adeguate coperture patrimoniali e un’accurata azione di monitoraggio sul soggetto finanziato.

Il rischio di liquidità (*risk liquidity*) è il rischio che la banca non sia in grado di far fronte a deflussi di cassa attesi ed inattesi (*funding liquidity risk*) ovvero il rischio che la banca, al fine di monetizzare consistenti volumi di attività finanziarie, finisca per influenzarne significativamente il prezzo (*market liquidity risk*). Nelle banche islamiche il rischio di liquidità deriva dalla impossibilità di operare sul mercato interbancario convenzionale, governato dalla struttura dei tassi d’interesse, nonché di cartolarizzare crediti e rivendere gli *assets* sul mercato secondario, sia per il divieto di *gharar* sia per la mancanza di mercati secondari sufficientemente spessi e liquidi.

Il rischio di mercato (*market risk*) è il rischio di variazione del prezzo di un’attività finanziaria o di un portafoglio provocato dalla variazione di una o più condizioni del mercato. Le banche islamiche sono esposte in misura non trascurabile al rischio *equity* per la consistente presenza di titoli azionari nei loro bilanci bancari. Inoltre, gli intermediari islamici utilizzano il LIBOR come *benchmark* di riferimento nei contratti di *murabahah*, di guisa che oscillazioni del tasso di riferimento, a fronte dell’impossibilità di mutare il *mark-up* dopo la stipula del contratto, espongono gli operatori a un “*mark-up risk*”.

L’assenza di un tasso di rendimento prestabilito sui depositi e la mancanza di garanzia di restituzione del capitale versato rendono più volatile la raccolta del risparmio per una banca islamica; di conseguenza, la banca islamica è esposta a un duplice rischio: quello di prelievo

massiccio dei depositi, stante la mancanza di uno schema di assicurazione dei depositi (cfr. *infra*), e quello di perdere capacità attrattive di nuovi depositi a vantaggio di altri *competitors*. La possibilità che investitori insoddisfatti dal flusso di rendimenti generati dai progetti finanziati dalla banca e decidano, di conseguenza, di investire altrove, espone gli intermediari islamici a un particolare rischio, definito “rischio commerciale ricollocato” (*displaced commercial risk*). Esso si sostanzia nel rischio che la banca, nel tentativo di fronteggiare la pressione competitiva, rinunci alla sua quota di profitto prestabilita nel contratto PLS a favore dell’investitore. In alternativa alla rinuncia alla sua quota di profitto, la banca può decidere di costituire riserve per rischi di investimento o riserve di perequazione dei risultati oppure di mobilitare una parte dei fondi propri⁴⁴.

Un ulteriore profilo di rischio a cui sono particolarmente esposte le banche islamiche è il c.d. *Shari-ah risk* (o rischio interpretativo), che deriva dalla mancata osservanza sia dei precetti religiosi sia delle decisioni giurisprudenziali (*fatawa*), con conseguenti ricadute sulla reputazione degli intermediari islamici⁴⁵.

Le considerazioni sopra svolte sui possibili rischi delle banche islamiche sollevano qualche dubbio sulla stabilità dell’intero *islamic banking*. Il problema delle implicazioni del modello di *business* islamico per la stabilità del sistema si pone, invero, solo in quei contesti in cui convivono banche tradizionali con controparti islamiche e la presenza di queste ultime è rilevante in termini di quote di mercato detenute e di dimensioni raggiunte. In realtà, l’incidenza della finanza islamica sul totale dell’industria finanziaria di un paese, nonostante i progressi compiuti negli ultimi anni, è ancora scarsa, cosicché un eventuale dissesto bancario non produrrebbe effetti di tipo sistemico. Nel dicembre del 2005 l’IFIB ha pubblicato un documento contenente le linee guida sull’adeguatezza patrimoniale delle banche islamiche, dal titolo *Capital Adequacy Standards for Institutions offering only Islamic Financial Services*. Il *framework* propone una regolamentazione del capitale sostanzialmente in linea con la disciplina delineata nell’Accordo di Basilea 2. La normativa prevede, infatti, che le banche islamiche siano

44) Jouaber-Snoussi K., *La finanza islamica*, op. cit.

45) Gomel G. (a cura di), *Finanza islamica e sistemi finanziari convenzionali*, op. cit.

tenute a mantenere un rapporto tra fondi propri e attività ponderate per il rischio pari all'8 per cento. In simboli,

$$\frac{\text{Fondi propri}}{[\sum RWA - RWA_{\text{PSIA vincolati}} - (1 - \alpha) RWA_{\text{PSIA non vincolati}} - \alpha RWA_{\text{PER} + \text{IRR}}]} \geq 8\%$$

dove: **RWA** sono le attività ponderate per il rischio (*Risk Weighted Assets*), **RWA_{PSIA vincolati}** sono i fondi di investimento in PSIA (*Profit Sharing Investment Accounts*) vincolati ponderati ai rischi di credito e di mercato; **RWA_{PSIA non vincolati}** sono i fondi di investimento non vincolati ponderati ai rischi di credito e di mercato; **PER** (*Profit Equalization Reserves*) sono le riserve di perequazione dei risultati; **IRR** (*Investment Risk Reserves*) sono le riserve per rischi di investimento; α è un coefficiente di aggiustamento compreso tra 0 e 100%, lasciato alla discrezione dell'Autorità di vigilanza⁴⁶. Questa formula sta ad indicare che i conti di investimento, le riserve di perequazione dei risultati e quelle per rischi di investimento riducono il rischio della banca e dei suoi azionisti per trasferirlo in parte ai depositanti⁴⁷.

6. Sviluppo della finanza islamica in Italia: opportunità e limiti

In base agli ultimi dati disponibili, in Italia vivono poco più di 1,4 milioni di musulmani, che rappresentano il 28,4 per cento della popolazione straniera e il 2,4 per cento dell'intera popolazione nazionale. La presenza dei musulmani nel territorio italiano è destinata ad aumentare nei prossimi anni, grazie all'intensità dei flussi migratori provenienti dai paesi islamici e alla posizione geografica del nostro Paese al centro del mediterraneo. Secondo le stime di *Pew Research Center*, nel 2030 il numero di musulmani supererà i 3 milioni di abitanti, ragguaigliandosi al 5,4 per cento della popolazione totale. Pur tuttavia, la finanza islamica è pressoché assente in Italia⁴⁸. Le ragioni

46) Il coefficiente α rispecchia la capacità dei conti di investimento e delle relative riserve di assorbire le perdite potenziali dovute ai rischi di credito e di mercato. Un coefficiente α basso segnala la capacità dei conti di investimenti e delle loro riserve di assorbire le perdite.

47) Jouaber-Snoussi K., *La finanza islamica*, op. cit.

48) La domanda si è concentrata sui servizi di *money transfer* forniti prevalentemente dal

sono riconducibili a fattori sia di domanda sia di offerta. Dal lato della domanda, la richiesta di strumenti finanziari islamici è ancora scarsa, anche a causa del fatto che un numero significativo dei migranti musulmani non ha ottenuto lo *status* di cittadini, non sempre è ben integrato nella realtà nazionale né dispone di un reddito, al netto delle rimesse, tale da poter risparmiare e investire; da lato dell'offerta, la diffusione della finanza islamica in Italia si scontra, oltre che con problemi d'ordine culturale, anche con ostacoli di tipo legislativo e regolamentare⁴⁹.

Eppure non sono mancate iniziative volte a favorirne lo sviluppo. Tra le tante, si possono ricordare le attività di *welcome banking* realizzate da alcune istituzioni bancarie (ad esempio, la Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana e Banca Etica), la costituzione, nel 2006, dell'Associazione per lo sviluppo di strumenti alternativi e di innovazione finanziaria (ASSOIFI), con l'obiettivo di sviluppare progetti di finanziamento utilizzabili da investitori del Medio Oriente e dalla comunità di immigrati all'interno del sistema legale e fiscale italiano, la sottoscrizione, nell'autunno del 2007, di un *Memorandum of understanding* tra l'ABI e il presidente dell'Unione delle banche arabe, per rafforzare la collaborazione economica, politica e sociale tra Italia e paesi arabi e favorire un'intensificazione dei rapporti finanziari attraverso una struttura permanente di dialogo e di cooperazione gestita dalle due associazioni bancarie.

Secondo un'indagine Deloitte, la finanza islamica svolgerebbe un ruolo di primissimo piano in Italia in considerazione della numerosità della comunità islamica ivi residente e per la consistenza del risparmio generato annualmente (oltre 500 milioni di euro). In particolare, è emerso che: i) la quasi totalità dei musulmani intervistati sarebbe interessata a un prodotto *Shari-ah compliant*; ii) due musulmani su tre non farebbero ricorso a prodotti di finanza convenzionale; iii) il 46 per cento del campione è interessato a un prodotto per l'acquisto della prima casa e il 40 per cento per l'acquisto di un veicolo nuovo. L'esercizio dell'attività bancaria secondo le norme islamiche in Italia

canale postale e da operatori specializzati (*Western Union, Money Gram, ecc.*).

49) Vadalà E., Finanza islamica: caratteristiche e prospettive in Italia, in *Il Welcome Banking*, Quaderni di welcome marketing, consultabile sul sito www.etnica.bz.it.

può avvenire attraverso le seguenti modalità: i) istituzione di un intermediario islamico “puro”; ii) utilizzo del passaporto europeo da parte di una impresa di investimenti islamica in un altro paese dell’Ue; iii) apertura di una filiale di una banca o di un intermediario finanziario islamico; iv) creazione all’interno di una banca italiana di una struttura separata dalle altre attività della banca (*islamic window*); v) operatività in Italia da parte di un intermediario finanziario non residente nell’Ue.

Tralasciando la fattispecie di cui al punto sub iv) che non porrebbe problematiche di tipo autorizzativo trattandosi di articolazioni di un’impresa già autorizzata, va detto che l’apertura di una banca islamica in Italia è possibile, purché siano rispettate le regole e i controlli applicati in caso di costituzione di un nuovo organismo creditizio. Le Istruzioni di vigilanza emanate dalla Banca d’Italia prevedono al riguardo che l’autorizzazione all’esercizio dell’attività bancaria sia subordinata alla valutazione positiva di una serie di requisiti, tra cui forma giuridica, capitale minimo, requisiti dei soci rilevanti e degli esponenti aziendali, presentazione di un programma di attività che illustri il piano industriale e la struttura organizzativa del nuovo soggetto bancario. Con riferimento al programma di attività, l’Autorità di vigilanza deve valutare, tra l’altro, se l’attività che la costituenda banca islamica intende svolgere sia riconducibile alla nozione di attività bancaria di cui agli articoli 10 e 11 del TUB, alla luce della considerazione che nella tradizione islamica la raccolta di fondi tra il pubblico, tramite depositi partecipativi, non implica alcun obbligo di rimborso. Nel caso di autorizzazione all’attività bancaria nei confronti di filiazioni di banche comunitarie, l’art. 7 della Direttiva 89/646/Ue prevede una consultazione preventiva delle autorità del paese d’origine della banca comunitaria.

L’ingresso nel mercato bancario italiano potrebbe avvenire attraverso lo stabilimento di una dipendenza di una banca extracomunitaria ovvero di una banca islamica già costituita in un paese comunitario. Nel primo caso, l’autorizzazione è rilasciata dalla Banca d’Italia, sentito il Ministero degli Affari esteri ai sensi dell’art. 14, comma 4, del TUB, tenendo conto tra l’altro della condizione di reciprocità con il paese d’origine dell’intermediario; nel secondo caso, l’apertura di una succursale non necessita di alcuna autorizzazione da parte delle autorità

italiane, in ossequio al principio di mutuo riconoscimento delle licenze bancarie.

Per quanto riguarda l'offerta in Italia di prodotti o servizi di finanza islamica, si ritiene che questa attività non necessiti di una regolazione specifica, in considerazione del fatto che la disciplina in vigore poggia "su un insieme di regole di natura oggettiva, che prescindono dalla connotazione etica o religiosa delle attività imprenditoriali, nonché dal settore di appartenenza delle stesse"⁵⁰.

Inoltre, l'offerta dei principali prodotti finanziari islamici (azioni, *sukuk* e fondi di investimento) da parte di un intermediario islamico o da un intermediario italiano che ha creato una *islamic window*, pur non avendo le caratteristiche di analoghi prodotti di finanza convenzionale, possono essere assimilati alle fattispecie di "valore mobiliare" e quindi anche a quella di "strumenti finanziari comunitari", disciplinate, rispettivamente, dagli articoli 1, comma 1-*bis*, e 93-*bis* del TUF. Altro aspetto di rilievo è il regime di trasparenza cui devono essere assoggettati i prodotti finanziari islamici. Ebbene, si ritiene che l'offerta di prodotti della specie da parte di un soggetto avente sede legale in Italia o in un paese comunitario debba essere accompagnata dalla pubblicazione di un prospetto informativo, il cui contenuto dovrà essere conforme ad uno degli schemi previsti dai regolamenti comunitari. Nel caso di offerta di prodotti diversi da quelli sopraindicati, l'emittente o l'offerente dovrà redigere un prospetto informativo il cui contenuto dovrà essere definito dalla Consob ai sensi dell'art. 94, comma 6, del TUF. Infine, se l'offerta proviene da un soggetto avente sede legale in un paese extracomunitario, il prospetto andrà redatto o in conformità ad uno degli schemi previsti dai regolamenti comunitari o secondo la legislazione del paese extracomunitario ai sensi dell'art. 98-*bis* del TUF.

Ostacoli allo sviluppo della finanza islamica in Italia sono rappresentati dal ruolo dello *Shari-ah board* all'interno delle strutture bancarie, dal numero esiguo di esperti di Shari-ah, dall'insorgere di conflitti di interesse e dalla tutela dei depositanti. Come dianzi accennato, in quasi tutti i paesi islamici le funzioni di certificazione della conformità dei

50) Alvaro S., La finanza islamica nel contesto giuridico ed economico italiano, op. cit.

prodotti finanziari alla legge coranica e di controllo sul rispetto delle regole religiose, spetta allo *Shari-ah Supervisory Board*. Ebbene, al fine di evitare possibili ingerenze nei fatti di gestione, è necessario che nello statuto sociale della banca islamica siano chiaramente specificate, tra l'altro, la funzione di consulenza del *board* e le relazioni di quest'ultimo con il consiglio di amministrazione. Si è stimato che al mondo esistono oggi circa 100 esperti di diritto religioso che ricoprono incarichi all'interno dei *Shari-ah Board*. Un numero così esiguo di esperti di finanza e regole coraniche può ritardare anche molto l'emissione di una *fatawa*, con conseguente aumento dei rischi operativi. Inoltre, la possibilità che gli *Scholars* facciano parte di più *board* di società aumenta il rischio che insorgano situazioni di conflitto di interessi.

Tutto ciò implica che se una società italiana intendesse far attestare a un *Shari-ah Board* la conformità alla legge coranica dei prodotti e servizi convenzionali che intende offrire, dovrebbe fornire un'ampia ed esauriente informativa di mercato in merito al nome dei soggetti che compongono il *Board* e alle relative responsabilità, alla dichiarazione di conformità e all'indicazione delle modalità di disinvestimento nel caso in cui, in epoca successiva alla commercializzazione, i prodotti offerti non risultassero più compatibili con i precetti religiosi.

Il nostro ordinamento contempla, accanto a tutele ordinarie previste dal diritto comune (ad esempio, azione per il risarcimento del danno ingiusto), sistemi di indennizzo a favore degli investitori per i danni subiti. Nel settore dei servizi di investimento l'art. 59 del TUF ha introdotto un sistema di garanzia contro il rischio di crisi degli intermediari⁵¹; nel settore bancario gli articoli da 96 a 96-*quinquies* del TUB disciplinano la creazione di un sistema di garanzia dei depositanti, in linea con le prescrizioni comunitarie.

Entrambi i sistemi di garanzia sono stati considerati incompatibili con i principi generali della finanza islamica e in particolare con il principio di condivisione dei guadagni e delle perdite. In proposito, appare utile precisare che solo nei depositi di investimento, nei quali, come già detto, il denaro versato diviene di proprietà della banca che ne può

51) In attuazione della norma, il MEF ha emanato il decreto 14 novembre 1997, n. 485, con il quale ha dettato una compiuta disciplina del settore di indennizzo.

disporre liberamente e il depositante partecipa agli utili e alle perdite derivanti dal progetto finanziato, si pone un problema di compatibilità con i sistemi di garanzia dei depositi. Inoltre, il divieto di indennizzo dei depositanti non vige in tutti i paesi che praticano la religione musulmana. In Malesia opera un fondo di garanzia per i depositi, la cui tutela viene ritenuta coerente con i principi della *Shari-ah*, a patto che, alla base dello stato di insolvenza di un intermediario bancario, venga constatata l'esistenza di una *negligence* nella gestione della banca. Per completezza, si soggiunge che il problema della tutela dei depositi delle banche islamiche è stato risolto anche nel Regno Unito dalla *Financial Service Authority* (FSA). Nello specifico, la soluzione adottata dalla FSA consiste nell'introdurre nel contratto una previsione in cui si evidenzia che l'eventuale richiesta di restituzione delle somme perdute costituirebbe una violazione della legge coranica, con effetti destinati ad operare sul piano esclusivamente religioso e non giuridico.

In Europa, alcuni paesi hanno già adeguato la propria normativa fiscale alle caratteristiche dei prodotti finanziari islamici. Perseguendo l'obiettivo di promuovere l'innovazione e l'espansione dei mercati finanziari, a partire dal 2000 il legislatore britannico ha emendato più volte il regime fiscale con l'emanazione di tre distinti *Finance Act*: nel 2003 ha abolito la doppia imposizione fiscale sui mutui immobiliari islamici; nel 2006 ha regolamentato gli aspetti fiscali relativi alla remunerazione connessa agli strumenti di risparmio e di finanziamento islamici; nel 2007 ha disciplinato il trattamento fiscale degli *alternative finance investment bond* (*sukuk*), equiparandolo a quello dei *corporate bond* e considerando il rendimento come *alternative finance return*, ovvero come un interesse⁵².

L'Italia, al contrario, non ha ancora provveduto ad adeguare la propria normativa fiscale alle peculiari caratteristiche dei prodotti finanziari islamici. Qualcosa sembra tuttavia muoversi: il decreto legge 22 giugno 2012, n. 83 (c.d. Decreto Sviluppo) ha previsto la possibilità di emettere obbligazioni con clausole di partecipazione agli utili di

52) Giustiniani E., Aspetti fiscali dei *sukuk*, in *Obbligazioni islamiche e Cartolarizzazioni immobiliari. Le prospettive italiane per l'emissione dei sukuk*, op. cit.

impresa e di subordinazione⁵³ che potrebbero, con una interpretazione favorevole, adattarsi anche a un'eventuale emissione di *sukuk*. La diffusione di certificati conformi alla legge coranica - che avrebbe l'effetto di attrarre una più vasta platea di investitori e permettere lo sviluppo, nel contempo, di progetti infrastrutturali statali non altrimenti finanziabili⁵⁴ - è tuttavia ostacolata dall'incertezza circa l'inquadramento giuridico in una delle tre fattispecie previste dal nostro ordinamento: obbligazione partecipativa, azione o titolo atipico. Ovviamente, le implicazioni fiscali per l'impresa emittente sarebbero diverse a seconda della categoria in cui il *sukuk* verrebbe ricondotto. L'equiparazione, ad esempio, a un titolo atipico assoggetterebbe i titoli emessi a un regime fiscale penalizzante, "in quanto la parte della remunerazione correlata all'andamento economico della società non è deducibile per l'emittente"⁵⁵.

Un altro aspetto che tocca da vicino le banche è quello riguardante l'introduzione nel nostro ordinamento fiscale di uno dei principali strumenti di finanziamento del mondo islamico, il *murabahah* legato all'acquisto di un'abitazione. Questa operazione in Italia sarebbe assoggettata a doppia imposizione fiscale (doppie imposte indirette, ipotecarie e catastali), con la conseguenza che il costo finale dell'immobile sarebbe più elevato rispetto a un bene simile acquistato tramite un finanziamento tradizionale. A ben vedere, l'operazione sarebbe *contra legem*, considerato che gli articoli 163 del TUIR, 73 del DPR

53) L'art. 32, comma 21, del decreto 83/2012 stabilisce che la clausola di partecipazione regola la parte del corrispettivo spettante al portatore del titolo, commisurandola al risultato economico dell'impresa emittente. La clausola è costituita da due componenti: una fissa e l'altra variabile. Per la parte fissa viene stabilito che il tasso d'interesse non possa essere inferiore al tasso ufficiale di riferimento, Per la componente variabile, invece, viene stabilito che l'emittente versi al soggetto finanziatore, entro 30 giorni dall'approvazione del bilancio, una somma commisurata al risultato economico dell'esercizio in percentuale pari a quella indicata nell'atto di emissione. Ai sensi dell'art. 32, comma 24, del decreto, la componente variabile del corrispettivo costituisce oggetto di specifico accantonamento per onere nel conto economico dell'impresa emittente e, ai fini dell'applicazione dell'imposta sui redditi, è computata in diminuzione del reddito dell'esercizio di competenza, a condizione che il corrispettivo non sia costituito esclusivamente da tale componente variabile. Sull'argomento più diffusamente Cagnoni D., D'Ugo A., Germani A., *Obbligazioni subordinate partecipative: aspetti fiscali di uno strumento di mercato*, in *Il fisco*, n. 21/2016.

54) Miglietta F., *I bond islamici alla conquista dei mercati*, EGEA.

55) Giustiniani E., *Aspetti fiscali dei sukuk*, op. cit.

600/1973 e 53 della Costituzione sanciscono il divieto di doppia imposizione, intesa come doppia imposizione economica, doppia imposizione giuridica, doppia imposizione internazionale⁵⁶. Per far sì che l'operazione sia economicamente vantaggiosa, è stato proposto di rendere irrilevante ai fini dell'imposta di registro il doppio passaggio di proprietà, qualora lo stesso avvenisse entro tempi molto brevi, prevedendo che l'imposta sia applicata come se il passaggio di proprietà avesse luogo direttamente tra venditore e cliente, senza considerare quindi il proprietario intermedio, cioè la banca. In alternativa, si è ipotizzata l'applicazione dell'imposta in entrambi i passaggi di proprietà, con aliquota dimezzata⁵⁷.

7. Conclusioni

Da qualche decennio è cresciuto significativamente l'interesse degli investitori e degli operatori economici e bancari per i prodotti e i servizi offerti dal sistema finanziario islamico; un sistema in cui i principi guida delle sue operazioni e attività si fondano sui precetti e i dettami della legge santa islamica. Le regole etico-religiose che maggiormente influenzano la finanza islamica, intesa come l'insieme di attività finanziarie conformi ai principi della *Shariah*, sono il ripudio del tasso d'interesse, il divieto di introdurre elementi di incertezza nei contratti e la proibizione di attività speculative o di azzardo. Per ovviare alla mancata applicazione dell'interesse - il principale tratto distintivo delle banche islamiche rispetto alle controparti convenzionali - le istituzioni finanziarie e la dottrina islamiche hanno elaborato, e implementato nel tempo, forme di raccolta di risparmio e tecniche di finanziamento innovative basate sul principio della partecipazione ai profitti e alle perdite dell'iniziativa sovvenuta.

Sviluppata originariamente nelle regioni del Medio Oriente, la finanza islamica si è diffusa progressivamente in altre aree del mondo, compresa l'Europa, commisurandosi, secondo le ultime stime, all'1

56) Biancone P.P., Finanza islamica e impatti fiscali, lo stato dell'arte in Italia, in Amministrazione e Finanza, n. 8-9/2016.

57) Biancone P.P., Finanza islamica e impatti fiscali, lo stato dell'arte in Italia, op. cit.

per cento della finanza mondiale. Oggi, le istituzioni finanziarie islamiche sono in grado di offrire un'ampia e articolata gamma di prodotti e servizi finanziari, compreso quello di *e-banking*, per soddisfare le esigenze mutevoli della propria clientela.

Le prospettive di sviluppo della finanza islamica a livello globale sono favorevoli, in considerazione della numerosità dei musulmani che vivono nel mondo (oltre 1,5 miliardi) e della crescente attenzione dei paesi occidentali agli aspetti etici, molto vicini ai principi islamici. Qualche riserva si nutre tuttavia sulle possibilità di un'ulteriore espansione della finanza islamica nel vecchio continente, in ragione della particolare struttura dell'Eurosistema che si basa su strumenti finanziari ancorati al tasso d'interesse, dell'obbligo delle banche convenzionali di assicurare un sistema di garanzia dei depositi, che non è consentito dalla dottrina islamica, e del regime di responsabilità delle scelte aziendali, che nelle banche tradizionali fa capo al consiglio d'amministrazione, mentre nelle banche islamiche non è ben definito per la presenza dello *Shari-ah Board* all'interno della struttura di *governance*.

In Europa, il Regno Unito è divenuto oggi il primo nei paesi occidentali per valore di attività finanziarie *Shari-ah compliant*. Sullo sviluppo hanno influito soprattutto gli interventi di adeguamento della normativa fiscale alle caratteristiche dei prodotti islamici e le decisioni dell'Autorità di vigilanza volte a consentire la costituzione di banche islamiche e la creazione di apposite strutture all'interno di banche convenzionali per l'offerta di prodotti conformi alla legge coranica.

Anche l'Italia, similmente al Regno Unito, potrebbe rappresentare un punto di riferimento importante per il mondo islamico in virtù della sua vicinanza ai paesi arabi e dell'interesse manifestato sia dalle imprese sia dal governo: le prime per sviluppare proficue relazioni d'affari con le omologhe islamiche; il secondo per attrarre investimenti esteri nel territorio nazionale. In Italia, la finanza islamica stenta tuttavia a decollare, nonostante la presenza significativa di circa 1,5 milioni di musulmani, che generano annualmente risparmio per oltre 500 milioni. I progressi sinora compiuti non sono tali da prefigurare nell'imme-

diato un'apertura del nostro sistema finanziario al mondo islamico. Al di là degli interventi necessari a creare un contesto normativo e fiscale favorevole allo sviluppo della finanza islamica, occorre abbandonare la convinzione che le istituzioni finanziarie islamiche siano coinvolte in attività di terrorismo o di supporto al terrorismo, che la finanza islamica sia più rischiosa e onerosa di quella convenzionale e che il *modus operandi* della banca islamica sia largamente superato, riflettendo prassi operative e pratiche bancarie primitive.

