

ASSET MANAGEMENT ISLAMICO: I PERCHE' DI UNA RUBRICA

Ci sembra quanto mai attuale, inaugurare una nuova rubrica sulla Finanza Islamica, per poter comprendere a fondo questi strumenti nuovi usati in altri Paesi, che sempre più si avvicinano all'Europa.

L'offerta di prodotti Shariah-compliant da parte dei gestori italiani, così come già avviene in altri paesi europei, rappresenta un'opportunità alquanto interessante sia per partecipare a un nuovo mercato in piena effervescenza che per ampliare l'offerta dei prodotti. Il 'timing' appare senz'altro propizio soprattutto alla luce delle recenti prese di posizione di Bankitalia, ABI, MAE, SIMEST e CONFINDUSTRIA in materia di finanza islamica, e darebbe al primo gestore che si avventurasse in questo nuovo settore il vantaggio del 'first mover'. Alcune cifre permettono di meglio inquadrare la dimensione del fenomeno e le potenzialità del mercato

A fine 2009 il valore dell' 'Islamic finance' globale è stimato a USD939 miliardi. Di questi USD292 miliardi (il 31%) sono classificati come 'Asset under Management' e USD52 miliardi (il 5.5%) come 'Asset under Management' gestiti da fondi (circa 750). Se è vero che questa cifra messa in relazione agli 'Asset under Management' convenzionali stimati a USD22.000 miliardi e gestiti da circa 65.000 fondi appare minuscola, è altrettanto vero che il rapporto 'Asset under Management' / depositi bancari - che nell' Islamic Finance oscilla tra il 10 e il 30% contro un 130-180% negli USA e un 45-1'85% in Gran Bretagna nella finanza convenzionale - lascia presagire scenari di forte crescita.

Il potenziale dell' 'Islamic Asset Management' globale è, di conseguenza, stimato a USD 360-480 miliardi. Si giunge a questa cifra con le seguenti estrapolazioni:

Investitori	Assets 2009	% sensibili alla Shariah	Assets sensibili alla Shariah
'Mass Affluent'	USD 358 miliardi	35-40%	125-143 miliardi
'UHNWIs /HNWIs'	USD 184 miliardi	20-25%	37-46 miliardi
Fondi Sovrani	USD 1400 miliardi	5-10%	70-140 miliardi
Fondi Pensione	USD 177 miliardi	10-20%	18-35 miliardi
Società di Takaful	USD 8 miliardi	100%	8 miliardi
Fondazioni	USD 105 miliardi	100%	105 miliardi

Va peraltro sottolineato che queste stime non prendono in considerazione la domanda non-islamica (etica, alternativa, asset-backed...) che comincia ad essere percentualmente rilevante nei paesi occidentali.

I principali centri finanziari, tra i quali spiccano alcuni paesi occidentali ed europei, a fine 2009 per 'Asset under Management' e n° di fondi, sono i seguenti:

Arabia Saudita	22.7 mld / 174	Lussemburgo	0.58 mld / 35
Malesia	5.1 mld / 184	Dubai	0.58 mld / 12
Cayman Islands	4.63 mld / 63	Irlanda	0.23 / 24
Bahrain	2.1 mld / 47	Mauritius	0.12 / 3
Singapore	0.76 mld / 13	Malta	N/A

La gestione di 'Asset under Management' Sharia-compliant da parte di una SIM/banca italiana è principalmente legata alla definizione di un business model sostenibile, con certezza dei costi da sostenere e ragionevole aspettativa di introiti. La rubrica, oltre a fornire una dettagliata descrizione del mercato e dei suoi principali attori, prenderà in considerazione nei prossimi numeri le seguenti tematiche:

- quali prodotti offrire e in quale 'asset class' e in modo particolare se preferire una offerta standard (equity, commodity murabahah, bilanciati, Sukuk, real estate) o piuttosto la creazione di prodotti che per la prima volta diano l'opportunità agli investitori del Golfo di avere una *exposure* sul 'Made in Italy' Sharia-compliant
- come creare i prodotti: *white labelling* e a quali condizioni oppure gestione *in-house* con l'acquisto di un servizio di screening shariatico da applicare alle scelte del gestore italiano. E ancora: fondi chiusi o fondi aperti? Quotati e dove?
- definizione del mercato: i musulmani residenti in Italia e i 27 milioni in EU; gli investitori istituzionali convenzionali per una oramai necessaria diversificazione del rischio; la finanza etica/sociale nazionale
- distribuzione geografica: Italia e/o bacino del Mediterraneo oppure legata alla penetrazione dei mercati MENA e GCC del Made in Italy?
- canali di distribuzione: con o senza intermediari oppure vendita su internet?



ASSAIF (www.assaif.org) struttura e sviluppa prodotti e strumenti finanziari compatibili con la Shariah e offre consulenza e training negli ambiti legale, fiscale, amministrativo, di ingegneria finanziaria e di marketing. La lunga esperienza di finanza islamica, convenzionale ed etica permette ad ASSAIF di fornire pareri e analisi con un approccio intellettualmente inclusivo.