

DATECI CREDITO

Con quei piccoli prestiti speravano di avviare un’attività e rimettere in moto l’economia familiare. Ma dopo sono arrivati i divieti dei leader islamici locali. E il sogno delle donne di Kolar si è dissolto sul nascere

testo di Marco Masciaga foto di Chiara Goia

DA SINISTRA: SALMA NAZHAT, SAJIDA, NAZIMA, GULABJAAN: SONO ALCUNE DELLE DONNE ALLE QUALI È STATA NEGATA LA POSSIBILITÀ DI AVVALERSI DEL MICROCREDITO. VIVONO A KOLAR, CITTÀ DI OLTRE 100MILA ABITANTI, CAPOLUOGO DELLO STATO INDIANO DEL KARNATAKA NEL CUORE DEL SUBCONTINENTE.



IMMAGINI REALIZZATE PER VENTiquATTRO A KOLAR DAL 7 AL 10 DICEMBRE 2009

«**M**i hanno detto di non restituire i soldi e di non prenderne altri a prestito. E che se disubbidisco verranno a radermi i capelli, mi caceranno dalla comunità e quando morirò non sarò seppellita. Io ho obbedito. Cos'altro potevo fare?». Salma Nazhat ha 28 anni, quattro figli e due conti in sospeso. Il primo, da 1.288 rupie (circa 20 euro), con Bss Microfinance, una società di microcredito di Bangalore che presta denaro a donne indigenti come lei. Il secondo, incalcolabile, con l'Anjuman-e-Islamia di Kolar, l'organizzazione religiosa che detta legge in questa città a maggioranza musulmana nello stato indiano del Karnataka e che non vede di buon occhio una società in cui le mogli contano quanto i mariti.

Lo scontro tra i leader della comunità islamica e le uniche istituzioni finanziarie in grado di offrire un'alternativa agli strozzini è iniziato nel febbraio dello scorso anno, quando dalle moschee di Kolar è partito l'ordine di «farla finita con la pratica anti-islamica del microcredito». Così, mentre l'economia indiana ripartiva - nel 2009 il tasso di crescita del Pil è tornato sopra al 7 per cento, le vendite di auto sono aumentate del 18 e la Borsa ha guadagnato l'80 per cento - il distretto di Kolar e quelli limitrofi sono entrati in uno stato di paralisi creditizia. Per comprendere la portata del fenomeno basta guardare i libri contabili di Bss, la più esposta tra le società di microcredito colpite dal fenomeno: nel 2008 le clienti che non hanno saldato i propri debiti sono state 6 su 170mila, tutte hindu. Mentre nei primi 8 mesi dell'anno scorso le *defaulter* sono diventate 17.563 su 151mila. E 85 volte su cento si trattava di donne di fede islamica.

«I leader della comunità musulmana non vogliono che le proprie donne maneggino dei soldi - accusa Ramesh Bellamkonda, managing director di Bss -. Hanno paura che si emancipino dai loro mariti. Temono che possano aprire un'attività e smettano di ammazzarsi di lavoro per poche rupie». Una chiave di lettura che, parlando con gli abitanti di Tahrsa Mohalla, un quartiere di Kolar fatto di case incomplete, canali di scolo ricolmi di immondizia e strade sventrate, trova più di una conferma. «Ci hanno accusato di andare più spesso alle riunioni con le altre creditrici che in moschea - spiega Salma -. Dicono che gli esattori non devono entrare in casa quando i nostri mariti non ci sono. E ci hanno spiegato che promettere davanti a un hindu di restituire il denaro preso a prestito non va bene. Non è islamico. Ma la realtà è un'altra: hanno paura della nostra indipendenza».

Il risultato è che i nuovi progetti di vita di queste donne e dei loro familiari sono appassiti uno dopo l'altro. Chi aveva iniziato a comprare e vendere pomodori è tornato a fare il manovale e a scaricare cassette dalla mattina alla sera; chi voleva espandere il proprio piccolo spaccio ha rinunciato; chi pensava di avere smesso di rollare *bidi* (le sigarette dei poveri, *ndr*) per 100 rupie al giorno si è dovuto ricredere. Oggi queste famiglie, 2.471 sulle 4.129 di Kolar che avevano preso denaro a prestito dalla Bss, si sentono in trappola. Sospettano che dietro al divieto di rivolgersi al microcredito ci siano anche gli interessi dei prestasoldi locali e dei padroni delle fabbriche di *bidi*, ma non hanno il coraggio di ribellarsi. E allo stesso tempo vivono con disagio il fatto di non poter restituire ciò che hanno preso: «Dovremo renderne conto a Dio, un giorno», dicono.

Tormenti interiori che non sembrano neppure sfiorare Mohamed Saifulla, il presidente dell'Anjuman-e-Islamia di Kolar, l'uomo che ha sancito il divieto. «La nostra società stava entrando in crisi», racconta nel salotto di una casa molto più confortevole di quelle disadorne in cui vivono le persone a cui da un anno impedisce l'accesso al credito. «C'erano donne che partecipavano alle riunioni senza neppure indossare il velo e altre che fingevano di essere



MOHAMED SAIFULLA, PRESIDENTE DELL'ANJUMAN-E-ISLAMIA, L'ORGANIZZAZIONE RELIGIOSA CHE DETTA LEGGE A KOLAR. È STATO LUI A VIETARE L'ACCESSO AL CREDITO ALLE DONNE SULLA SCORTA DELLA SHARI'A, CHE NON AMMETTE INTERESSI SUI PRESTITI FINANZIARI.

sposate con perfetti sconosciuti per ottenere un prestito in loro vece. E i crediti - spiega davanti a una tenda dietro la quale intuiamo la presenza invisibile delle donne di casa - venivano erogati senza chiedere alcuna garanzia». Quando obiettiamo che la maggior parte dei clienti non avrebbe nulla da dare in garanzia, la risposta non lascia spazio a repliche: «*No collateral, no money*. Se non hanno nulla da dare in cambio, non devono chiedere nulla. Nessuno impedisce loro di continuare a fare i lavori che hanno sempre fatto».

Dalle parole di Saifulla però non emergono solo un disprezzo intollerabile per i membri della sua stessa comunità e una visione del mondo elitaria e retriva. Quando accusa le società di microcredito di offrire soldi con troppa leggerezza, senza preoccuparsi se le donne che li chiedono li impieghino davvero per avviare un’attività, punta il dito contro la grande ipocrisia della finanza indiana per i poveri. «Lo sanno tutti che a livello nazionale il trenta per cento di questi finanziamenti viene usato per pagare spese mediche», spiega Sanjay Sinha, managing director di M-Crìl, una società di rating specializzata nel settore del microcredito. «Eppure per ottenere un prestito bisogna continuare a dire che si vuole impiantare un’attività, anche se il denaro serve per curare i propri figli o per comprare un elettrodomestico. Persiste l’idea che prestare denaro per consentire di soddisfare certi bisogni sia di per sé negativo, mentre io trovo che non ci sia nulla di sbagliato. Vorrei che chi fa credito fosse un po’ più onesto al riguardo».

RAMESH BELLAMKONDA, MANAGING DIRECTOR DELLA SOCIETÀ DI MICROCREDITO INDIANA BSS MICROFINANCE.



DIETRO AL DIVIETO
VI SONO RESISTENZE
ALL'EMANCIPAZIONE
FEMMINILE,
FORSE GLI INTERESSI
DI STROZZINI
E IMPRESE LOCALI.
RISULTATO:
MENTRE NEL PAESE
È BOOM DEL
MICROCREDITO,
NELLA REGIONE
DI KOLAR È ESPLOSO
IL NUMERO
DELLE INSOLVENZE

Un auspicio difficile da non condividere. Anche alla luce del fatto che negli ultimi anni il mondo indiano del microcredito non è stato affatto restio al cambiamento, trasformandosi in qualcosa di molto diverso da un'impresa sociale. «Nel 2000 in tutta l'India c'erano solo dodici società di microcredito», racconta Vipin Sharma, chief executive officer di Access, una società di consulenza del settore. «Due o tre anni più tardi le cose sono iniziate a cambiare con l'arrivo dei capitali delle banche», spiega. Poi è stata la volta dei fondi di private equity, attratti dal boom economico e da un modello di business che, fatti salvi incidenti come quello di Kolar, garantisce ritorni molto interessanti. «A quel punto chi faceva microcredito senza fine di lucro è passato di moda. I nuovi leader del mercato sono diventati quei big player, il due per cento del totale, che a forza di crescere del trecento per cento all'anno oggi servono il 77 per cento dei clienti. Prima hanno portato una ventata di efficienza nel settore. Poi hanno convertito il proprio vantaggio competitivo in utili più alti, anziché in tassi più bassi».

Il risultato della trasformazione è che, nonostante il boom del settore, le regioni indiane più bisognose di credito continuano a non essere servite, mentre quelle più dinamiche vengono bombardate di prestiti, con il rischio di alimentare delle piccole bolle creditizie. Un caso da manuale, spiega Sinha, è quello di Sidlaghatta, una città a pochi chilometri da Kolar dove c'è una fiorente industria della seta e dove troppe società di microcredito sono andate a caccia di clienti, senza curarsi troppo del loro indebitamento pregresso. Il risultato è che diverse famiglie si sono trovate con l'acqua alla gola e, quando hanno saputo dell'editto lanciato da Saifulla, ne hanno approfittato per comportarsi anch'esse da "buoni musulmani". È per questo che, secondo Sinha, la campagna lanciata dall'Anjuman-e-Islamia potrebbe avere implicazioni ben più profonde di quelle sulla vita di Salma e delle sue amiche. «Il problema delle donne di Kolar - spiega - è reale. Ma dietro la loro vicenda si nasconde un pericolo ancora più grande: che i divieti imposti dalla comunità islamica forniscano al mondo indiano del microcredito una scusa per non riflettere sui propri errori». ●



IL TASSO C'È MA NON SI VEDE DI FARIAN SABAH

Il Corano vieta il tasso di interesse e la finanza islamica comporta una condivisione del rischio tra banca e cliente. Questa è la regola in Pakistan, Iran, Sudan. E alla finanza islamica (che per esempio in Malesia cresce al ritmo del 15 per cento l'anno) guardano con interesse anche gli istituti di credito occidentali. «Potrebbe essere un'opportunità per quelli italiani in cerca di liquidità», osserva Imane Barmaki, che fa parte della squadra Mediterraneo della Camera di commercio di Milano. Venticinque anni, laureata in Economia all'Università Cattolica, è arrivata dal Marocco quando ne aveva tredici ed è un mosaico armonioso di identità: nome arabo, cognome persiano, cultura italiana e francofona.

«In Italia non si sente la necessità di strumenti finanziari islamici - spiega Imane - perché la comunità musulmana non è numerosa. Molti immigrati provengono dai paesi del Nord Africa, dove questo tipo di finanza non è diffusa, e in tanti mandano in patria parte di quello che guadagnano. Certo, qualcosa potrebbe cambiare con l'ingresso nel mondo del lavoro delle seconde e terze generazioni». Pur non essendoci un mercato, l'interesse non manca: «A ottobre il Monte dei Paschi di Siena ha pubblicato il rapporto *Islamic banking* e il 4 marzo la Camera di commercio di Milano darà avvio a un corso di formazione in Finanza islamica».

Il tema incuriosisce e Imane vi intravede soluzioni alla crisi di liquidità. «Si potrebbero attirare capitali dal Golfo con i *sukuk*, obbligazioni conformi alla *shari'a*: la banca riceve i soldi e compra per conto del cliente un immobile, poi gli paga un affitto (che in realtà è l'equivalente del nostro tasso di interesse). L'investimento così è legato a un bene che appartiene al risparmiatore ma viene usato dalla banca». In Europa la prima obbligazione di questo tipo è stata emessa nel 2004 da Citigroup per un'azienda tedesca. Un altro *sukuk* è stato emesso a Londra da Hsbc per un'impresa di trasporti internazionali. Iniziative italiane ancora non ve ne sono.

A incontrare ostacoli è anche il mutuo sulla casa in versione islamica, che prevede l'acquisto dell'immobile da parte della banca per affittarlo al cliente a un prezzo che comprende il costo del denaro, fino a quando la casa passa al privato senza ulteriori spese. Da noi questa soluzione si scontra con problemi normativi e fiscali: «Le banche hanno la proprietà della casa e sono perciò meno attente alla solvibilità del cliente, andando così a minare un pilastro del sistema creditizio. Il problema fiscale nasce invece dal doppio passaggio di proprietà che comporta il pagamento dell'imposta di registro sia quando la banca compra la casa sia quando la cede». Problemi che richiederebbero un intervento da parte del legislatore e delle autorità di vigilanza, come è già avvenuto nel Regno Unito.