

Sultan Choudhury¹

La banca islamica retail nel Regno Unito

L'Islamic Bank of Britain è stata fondata nel 2004 ed è la prima banca retail interamente Shariah compliant. La sua sede è a Birmingham e ha 58.000 clienti con risparmi di 643 milioni di euro e 30 prodotti. I suoi valori sono: l'essere Shariah compliant, l'essere sicura e orientata verso la comunità.

Il mercato del Regno Unito è in crescita (dal 3% al 5% in 10 anni) ed i clienti sono giovani, con figli ed impiegati. Vi è una vasta gamma di prodotti, tra cui vendita al dettaglio ed attività bancaria ed opera con un approccio multi canale, incluse sei filiali e agenzie, la banca online e un call center multilingue. Nel 2013, la banca islamica della Gran Bretagna ha avviato un programma per guidare le vendite on-line. Il programma comprendeva: un nuovo marchio, un sito web, un impegno sociale su Facebook e Twitter, un canale youtube e 40 video disponibili sul sito che rispondono alle domande più frequenti.

La Islamic bank of Britain sta cambiando il suo nome in Al Rayan Bank e i cambiamenti includeranno anche un'evoluzione dei cinque valori del brand: l'essere Shariah compliant, pionieristica, dedicata, Aspirational e affidabile, ma il tag line sarà lo stesso: *"Banking you can believe in"*.

Le banche islamiche offrono un modo di fare banca alternativo: si basano su valori etici, le iniziative delle banche islamiche sono basate su attività reali, le banche islamiche lavorano senza l'interesse che è proibito dalla Sharia, senza incertezze eccessive e le relazioni sono basate sulla fiducia e sul rispetto. Alcuni settori di investimenti sono vietati: per esempio l'alcool, le armi ed il gioco d'azzardo.

Le caratteristiche demografiche principali sono la presenza di 1,53 milioni di adulti musulmani nel Regno Unito e 763.7K nuclei familiari musulmani nel Regno Unito provenienti dal Pakistan (42,1%), Bangladesh (10,5%), Turchia (8,3%), Libano (7,9%) e Marocco (3,2%) . Il 62% di tutti gli adulti musulmani del Regno Unito sono concentrati in 20 aree che partendo da Londra, attraverso il Midlands, arrivano a nord e, in termini di proprietà, ci sono più abitazioni in affitto, più case popolari ed appartamenti.

La Top 5 di prodotti di risparmio per musulmani sono:

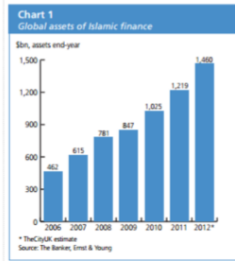
- 1) conto di risparmio per bambini
- 2) conto di risparmio regolare
- 3) Investimenti immobiliari
- 4) libretto di risparmio ad accesso immediato

I musulmani in genere utilizzano la vendita faccia a faccia e il marketing diretto, mentre i non-musulmani usano le relazioni pubbliche e la pubblicità pay per click.

Guardando i drivers del contemporaneo Islamic Banking esso è un settore ad alto tasso di crescita.

1 Amministratore Delegato dell' Islamic Bank of Britain (IBB).

High Growth Rate Industry



- Global sharia compliant assets \$1.46bn and estimated to be \$2tr by end of 2014
- Islamic Funds \$74bn
- Takaful premiums > \$30bn
- UK est. for sharia assets is \$19bn
- UK has c. 20 banks offering IF
- LSE has issued over 50 sukuk >\$34bn
- 25 law firms
- Major infrastructure such as Shard & Olympic Village

Nonostante sia un' industria nascente, essa rappresenta ancora soltanto l'1% di attività globali, ma ha un grande potenziale di crescita in quanto i musulmani rappresentano il 23% della popolazione mondiale.

I fattori guida della banca islamica sono:

- L'impegno da parte dei clienti retail;
- la rinascita di valori culturali musulmani;
- una forte crescita dei Paesi dell' OIC (Organizzazione della Conferenza Islamica);
- il settore è sempre più standardizzato e convergenti

I fattori del Regno Unito sono: un potenziale di grandi afflussi di capitali inella città di Londra, la presenza del diritto commerciale inglese che è utilizzato comunemente per i grandi contratti, l'importanza di combattere contro l'esclusione finanziaria in modo da consentire un maggiore accesso ai servizi finanziari del Regno Unito a 2-3 milioni di musulmani e in termini di regolazione la necessità di creare un quadro normativo che riconosca la natura islamica dei prodotti e che offra agli utenti di tali prodotti la stessa tutela offerta agli altri consumatori.

Il grande ostacolo nei sistemi economici occidentali è il regime di tassazione.

Sul lato giuridico e regolamentare l'approccio regolatore non è un ostacolo: il Regno Unito è una delle giurisdizioni più semplici del mondo per la finanza islamica e l' orientamento normativo è specifico per i prodotti islamici.

Anche se rimangono molte sfide, vi sono molteplici fattori di successo:

- la Finanza Islamica viene trattata come un'opportunità, non come una minaccia;
- sviluppare prodotti innovativi che sono regolatori e Sharia compliant ed un mercato competitivo;
- puntare a un mercato più ampio;
- collocare i prodotti come alternativa etica
- investire in ricerca, sviluppo, formazione e assicurazione