

## IV

### **Banchieri senza banche: commercio, attività bancarie e società nel mondo islamico del Medioevo**

ABRAHAM L. UDOVITCH

Nella sua magistrale sintesi interpretativa della storia delle attività bancarie nell'Europa occidentale fino alla metà del XVIII secolo, Raymond de Roover ha osservato che «non ci può essere attività bancaria dove non ci sono banche»<sup>1</sup>. Questa affermazione può dimostrarsi vera per lo sviluppo delle strutture bancarie nell'Europa medievale, ma non può certamente applicarsi al mondo medievale dell'Islam. Nelle sporadiche notizie che sull'argomento ci forniscono la letteratura islamica medievale e le fonti documentarie, incontriamo banchieri e ci imbattiamo in ampie e ramificate strutture bancarie, *ma non incontriamo banche*. Cioè non possiamo identificare alcun tipo di istituzione autonoma o semiautonoma la cui principale attività riguardasse il mercato del denaro come specifico, se non esclusivo, campo d'azione. Le banche non compaiono nel Medio Oriente islamico se non in epoca relativamente recente, e, almeno parzialmente, come risultato dei contatti economici e politici con l'Europa premoderna<sup>2</sup>.

Gli elementi costitutivi dell'attività bancaria come i depositi, il credito, i mutui e le cambiali avevano nell'Islam medievale una struttura del tutto differente, e il loro ruolo nello sviluppo delle istituzioni bancarie era nettamente diverso, da quello che si può osservare sulle origini della banca nell'Occidente europeo. Un rapido sguardo sulle più importanti pratiche finanziarie collegate nel Vicino Oriente all'attività bancaria potrà darci un'idea della situazione e ci fornirà una parziale spiegazione del come e del perché le funzioni bancarie potettero svilupparsi senza banche, oltre a delineare un paragone illuminante e un «mezzo di contrasto» con le parallele istituzioni dell'Europa occidentale.

<sup>1</sup> R. DE ROOVER, *New Interpretations of the History of Banking*, in «Journal of World History», 2, 1954, p. 43.

<sup>2</sup> *The Economic History of Middle East, 1800-1914*, ed. Ch.P. Issawi, Chicago 1966, pp. 10-11.

*La proibizione dell'interesse*

Un divieto stretto e fondamentalmente pervaso di senso religioso nei confronti delle transazioni usurarie fu il rigido tratto culturale comune al mondo islamico medievale e all'Occidente cristiano. Il termine arabo che indica l'usura e l'interesse è *ribā*. La proibizione ne è assoluta e le elaborazioni teoriche su ciò che configura una transazione usuraria abbraccia una varietà di operazioni commerciali e di cambio. Letteralmente il *ribā* è definito come «qualsiasi ingiustificato accrescimento del capitale per cui non sia corrisposto un compenso»<sup>3</sup>, oppure «un vantaggio monetario senza contropartita che sia stato stabilito in favore di una delle due parti contraenti in uno scambio di valori monetari»<sup>4</sup>. La pratica del *ribā* è recisamente denunciata in numerosi passi del *Qur'ān*, così come in tutti i successivi scritti religiosi islamici, dalle tradizioni profetiche (*Hadith*) alla legge religiosa dell'Islam (*shari'a, fiqh*). In effetti nella legge islamica medievale un ampio dibattito dottrinario in tema di diritto contrattuale è dedicato al problema di impedire che qualsiasi elemento usurario contaminasse gli scambi economici e commerciali. Non solo i prestiti in denaro dichiaratamente gravati da interesse, ma anche un ampio numero di altre pratiche, comprendenti le transazioni speculative e certe forme di pagamento dilazionato, sono dichiarate illegali dalla legge islamica<sup>5</sup>.

Un'indagine sulla letteratura giuridica e religiosa islamica contraria all'usura è senza dubbio un interessante e valido esercizio di storia del pensiero. Ma per lo storico dell'economia e della società restano in piedi rilevanti questioni: fino a che punto l'intransigente condanna islamica dell'usura era osservata nella pratica reale? Riuscì ad inibire il comportamento degli operatori economici, a limitare o comunque a condizionare le operazioni di scambio commerciale? E come si ripercosse sulle operazioni di credito, di cambio e su quelle altre normalmente associate all'attività bancaria?

La natura dispersa ed episodica delle nostre fonti materiali rendono provvisoria e condizionale qualsiasi risposta a questo tipo di domande. Il fatto che negli scritti religiosi islamici del Medioevo il divieto dell'usura sia ribadito frequentemente, con ampiezza e con veemenza, è stato interpretato da alcuni studiosi come un'indiretta testimonianza della sua violazione altrettanto diffusa nella pratica. Se ne è tratta la conclusione che la proibizione islamica dell'usura ebbe un scarso effetto sulla conduzione degli affari e costituì non più che un inconveniente secondario per i mercanti, i banchieri e gli altri interessati. In un certo senso questa considerazione è corretta: la messa al bando dell'usura non interferì in apparenza con una attiva e fiorente vita commercia-

<sup>3</sup> *Shorter Encyclopaedia of Islam*, edd. H.A.R. Gibb, J.H. Kramers, Leiden 1953, p. 471.

<sup>4</sup> J. SCHACHT, *An Introduction to Islamic Law*, Oxford 1964, p. 145.

<sup>5</sup> La sintesi più concisa ed autorevole sulla proibizione dell'usura nell'Islam è J. SCHACHT, in *Shorter Encyclopaedia* cit., pp. 471-473.

le. D'altra parte non disponiamo di testimonianze sufficienti a suffragare l'ulteriore conclusione che i prestiti ad interesse ed altre pratiche apertamente usurarie fossero di uso comune. Rispetto ai periodi per cui disponiamo di testimonianze documentarie affidabili noi troviamo al contrario che questo tipo di prestito era un mezzo raramente usato per la concessione di credito commerciale, e che la maggior parte dei testi che vi si riferiscono non ricorrono nel contesto di attività bancarie o commerciali<sup>6</sup>.

Il diritto islamico contemplava diversi strumenti attraverso cui si poteva aggirare il divieto dell'usura. Diverse finzioni legali, basate soprattutto sulla formula della «doppia vendita», erano, se non entusiasticamente approvate dalla dottrina giuridico-religiosa, almeno non dichiarate prive di validità. Oltre a ciò, la popolazione urbana del mondo medievale islamico comprendeva minoranze cristiane ed ebraiche attive nel commercio. Cristiani ed ebrei, mentre probabilmente rispettarono il divieto di praticare l'usura all'interno delle proprie comunità religiose, non risentirono di tale limitazione nei contatti degli uni con gli altri o con i loro colleghi di commercio appartenenti alle predominanti comunità musulmane. Non ci furono così barriere insormontabili all'uso di prestiti ad interesse per il credito commerciale o per il finanziamento di governi perennemente affamati di denaro. Il fatto che questa facoltà di scelta non fosse esercitata ebbe poco a che vedere con il rifiuto religioso dell'usura. Piuttosto si disponeva di numerose altre tecniche commerciali che avevano la medesima funzione dei prestiti ad interesse e che rendevano così non necessario un uso determinante di tale forma di prestito. Queste altre tecniche commerciali comprendevano una serie di forme societarie, di *commende*, di accordi di credito, di trasferimento di debiti e di lettere di credito, che erano tutte sancite dalla dottrina e consacrate da una lunga pratica. Significativamente, poiché queste forme sostitutive di investimento e di credito rappresentavano mezzi socialmente più congeniali ed efficaci di relazioni economiche, erano preferite rispetto ai mutui.

Mentre il rifiuto formale nel diritto e nella dottrina religiosa delle pratiche usurarie era comune sia al mondo medievale cristiano che a quello islamico, il suo impatto sulla vita economica, e in particolare sulle attività bancarie, fu in ciascuno dei due campi chiaramente differente. In quello islamico fu minimo; in quello cristiano dette la sua impronta allo sviluppo delle pratiche e delle istituzioni finanziarie e può persino aver rappresentato un ostacolo di notevole rilevanza allo sviluppo degli scambi e del commercio.

*Il deposito*

Un tratto caratteristico della formazione del capitale bancario sin dalle origini della banca in Europa fu l'accumulazione di depositi ad interesse, impie-

<sup>6</sup> S.D. GOITEIN, *A Mediterranean Society*, 2 voll., Berkeley 1967-1971, I, pp. 250-262.

gati a loro volta per fornire prestiti ad alta remunerazione a principi e mercanti. Tale nozione di deposito è completamente estranea al Medio Oriente islamico. Nel diritto islamico il deposito è un contratto di custodia attraverso cui il depositante consegna al depositario un bene, o del denaro, perché sia custodito e restituito intatto in un momento successivo. Ciò non comporta alcun diritto o qualsiasi altra forma di compenso sia a favore del depositante che del depositario. La sua funzione nel diritto islamico, come nella tradizione giuridica e nella pratica più antiche del Vicino Oriente, non andava oltre a quanto comportava la sua denominazione: il deposito e la custodia di denaro o di altri beni in quanto corrispondeva all'interesse dei loro proprietari. La concezione del deposito propria del Vicino Oriente sottolineava il contenuto fiduciario della custodia, e quindi gli usi a cui il depositario poteva adibire il bene depositato erano rigidamente prestabiliti. In effetti nella maggior parte dei casi, per qualsiasi scopo il depositante impiegasse il bene depositato, sarebbe divenuto appieno obbligato verso il depositario per tutti gli utili che ne sarebbero derivati<sup>7</sup>.

Si tratta di una concezione che si pone in netto contrasto con quella prevalente nell'Occidente medievale, dove il depositario non solo conservava i capitali affidatigli ma aveva anche il diritto di impiegarli in vari tipi di operazioni commerciali. In considerazione di questo beneficio il deposito veniva restituito al suo proprietario con una remunerazione. Per questa via il deposito si andò trasformando in un elemento fondamentale per lo sviluppo della banca in Europa, mentre nel Vicino Oriente il suo ruolo restò del tutto modesto, limitato quasi sempre a facilitare il pagamento di debiti personali e commerciali.

La nozione e la pratica del deposito nel Vicino Oriente precludeva la fusione di due attività di finanziamento che nella storia della banca occidentale si mostrarono potentemente collegate: la creazione di capitale attraverso la concentrazione di un certo numero di depositi per un verso, e per altro verso i prestiti in denaro e la fornitura di credito. Questa associazione tra depositi e prestiti non avrebbe potuto trovar luogo nel Vicino Oriente medievale.

I prestiti a monarchi e principi fornirono ottime occasioni ma anche, fin troppo spesso, trappole fatali alle case bancarie italiane fra il XIII secolo e la fine del XV. Nel mondo islamico le anticipazioni di fondi liquidi alle dinastie in carica furono trattate in modo del tutto differente. Presero la forma di convenzioni di appalto delle imposte attraverso cui persone che disponevano di capitali liquidi (presumibilmente derivanti da profitti commerciali) anticipavano denaro al governo in cambio del diritto di riscuotere le imposte in una data regione per un dato periodo<sup>8</sup>. La natura di questo meccanismo creditizio

<sup>7</sup> SUBHI MAHMASSANI, *Transactions in Shari'a*, in *Law in the Middle East*, edd. Majid Khadduri, H.J. Liebesny, Washington (D.C.) 1955, pp. 200-201; SCHACHT, *An Introduction* cit., p. 157; O. SPIES, *Das Depositum nach islamische Recht*, in «Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft», 45, 1930, pp. 241-300; Id., s.v. «wadī'a», in *Encyclopaedia of Islam*, 1<sup>a</sup> ed., IV, pp. 1079-1081.

<sup>8</sup> Cfr. per esempio W.J. FISCHEL, *Jews in the Economic and Political Life of Medieval Islam*, London 1937; come pure C. CAHEN, s.v. «bayt al-māl», in *Encyclopaedia of Islam*, 2<sup>a</sup> ed., I, p. 1144.

era del tutto differente da quella del prestito. Si trattava essenzialmente dell'anticipato pagamento di una rendita alle autorità di governo in cambio di una differita esazione dagli abitanti delle aree rurali. Impresa generalmente molto lucrosa per l'appaltatore, soggetta ad abusi ingiustificati ed imprevisti operati da entrambe le parti dell'accordo, diventava di frequente incerta e di alto rischio. Il punto significativo per la storia della banca consisteva nel fatto che i capitali privati forniti alle pubbliche casse, endemicamente bisognose di denaro nel mondo islamico medievale, non costituivano prestiti e non erano ricavati raccogliendo e mettendo a rischio i depositi di molte persone, ma provenivano dalle fortune commerciali di imprenditori individuali e avevano le caratteristiche intrinseche di un investimento ad alto rischio.

La concezione del deposito diffusa nel Vicino Oriente ebbe un'ulteriore, più rilevante conseguenza nella storia delle attività bancarie in questa regione. Dal momento che i depositi non erano in alcun modo remunerati, essi non avrebbero mai potuto costituire una forma di investimento produttivo. Nel Vicino Oriente chi avesse voluto ricavare un profitto dal suo capitale disponeva di molte possibilità alternative. Se non voleva che il suo coinvolgimento andasse oltre una mera partecipazione finanziaria, poteva avvalersi di varie forme di partecipazione societaria o di associazione ad una *commenda*, che gli avrebbero procurato un reddito dal suo investimento. Nella pratica, comunque, queste forme di investimento non avevano nulla di formale o di istituzionalizzato, in quanto comprendevano sia la collocazione del proprio denaro in una specifica impresa commerciale, sia l'affidamento del capitale ad una particolare persona, la cui normale attività d'affari era ben nota. Quasi mai un investimento avrebbe potuto avvenire in forma impersonale, come il deposito nell'Occidente medievale, senza cioè che l'investitore conoscesse l'eventuale impiego del suo capitale. Nel Vicino Oriente l'investitore sapeva chi avrebbe operato con il suo capitale, conosceva le capacità del mercante a cui aveva affidato il suo denaro, aveva un'idea abbastanza precisa di ciò per cui sarebbe servito. L'investimento si trovava sempre al centro di una rete di relazioni personali-commerciali.

### *Il credito*

Il ruolo del credito nella vita economica medievale è stato oggetto di qualche discussione tra gli storici dell'economia. Alcuni, considerando il Medioevo come un'era «precreditizia», in cui le transazioni di credito (nei limiti entro cui trovavano impiego) erano limitate al consumo, hanno negato ogni significativa relazione tra il credito e il commercio. L'opera di Postan e di altri studiosi ha messo da parte questo punto di vista dimostrando che a partire dal XIII secolo nell'Europa del nord, e almeno un secolo prima in quella del sud, il credito aveva già assunto un ruolo di primaria importanza nelle attività commerciali. Per il Vicino Oriente medievale i documenti di Geniza (Cairo) mostrano che già

dall'XI secolo le operazioni di credito costituivano un elemento basilare del commercio nell'Oceano Indiano e nel Mediterraneo; e, sulla base delle fonti musulmane non documentarie, possiamo asserire che non più tardi della fine dell'VIII secolo accordi di credito di vario tipo costituivano un'importante caratteristica delle attività commerciali e manifatturiere nel Vicino Oriente<sup>9</sup>.

Il credito soddisfaceva diverse importanti funzioni nel commercio medievale: lo finanziava fornendo capitali o merci a coloro che non avevano i mezzi per intraprendere attività commerciali; procurava uno sbocco al surplus di capitali da utilizzare in modo produttivo e vantaggioso e contribuiva all'espansione dei traffici consentendo ai mercanti di stare in affari in un'epoca in cui l'offerta di moneta era spesso inadeguata. Nel commercio internazionale gli accordi di credito potevano semplificare il problema del trasporto di grandi quantità di numenario attraverso strade pericolose e, in collegamento con altre forme contrattuali, potevano fornire il modo di suddividere i rischi delle imprese commerciali.

Una serie di differenti transazioni di credito era nota e praticata nel mondo islamico medievale. Rese necessarie dal vivace traffico regionale e internazionale che si muoveva nell'area del Vicino Oriente, tali transazioni erano gli elementi costitutivi delle attività bancarie.

Comprare e vendere a credito era una pratica commerciale accettata e diffusa, sia che un mercante trafficasse con il suo capitale sia che impiegasse quello affidatogli da un socio o da un investitore. Sarakhsī, lo studioso di legge dell'XI secolo, afferma che «la vendita a credito è una caratteristica fondamentale del commercio»<sup>10</sup>, e un altro scrittore, riferendosi ai mercanti, asserisce che «è loro abitudine vendere a contanti e a credito»<sup>11</sup>. Le vendite a credito (pagamenti differiti per merci acquistate e pagamenti anticipati per future consegne) erano considerate forme di comportamento commerciale non solo legittime ma indispensabili anche al buon esito e alla redditività delle attività di commercio. Nel suo monumentale compendio legale Sarakhsī esprime questo punto di vista in modo esplicito ed efficace: «Ritengo per certo che la vendita a credito è parte della pratica mercantile e che è il mezzo più efficace per il raggiungimento dello scopo degli investitori, che è il profitto. Nella maggior parte dei casi, il profitto può essere conseguito solo vendendo a credito e non a contanti»<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> Per l'Europa medievale si veda M.M. POSTAN, *Credit in Medieval Trade*, in «Economic History Review», 1, 1927-1928, pp. 234-261, in cui l'a. dimostra in modo convincente che nel settore commerciale il Medioevo europeo non fu assolutamente «un'era precreditizia». Non si dispone di uno studio del genere per il mondo medievale islamico. Per alcuni dati che confermano il diffuso impiego del credito nel commercio islamico, cfr. GOITEIN, *A Mediterranean Society* cit., I, pp. 229-262; cfr. pure A.L. UDOVITCH, *Partnership and Profit in Medieval Islam*, Princeton 1970, pp. 77-86; e SOBHI LABIB, *Geld und Kredit, Studien zur Wirtschaftsgeschichte Aegyptens im Mittelalter*, in «Journal of the Economic and Social History of the Orient», 2, 1959, pp. 225-246.

<sup>10</sup> SARAKHSĪ, *Al-mabsūt*, 30 voll., Cairo 1905-1912, XXII, p. 38.

<sup>11</sup> KASANI, *Badā'ī, as-sannā'i fi tartīb asb-sbarā'i*, 7 voll., Il Cairo 910, VI, p. 68.

<sup>12</sup> SARAKHSĪ, *Mabsūt* cit., XXII, p. 38.

Questa affermazione, valida per tutti i tipi di commercio, aveva un particolare significato in riferimento al commercio internazionale, come lo stesso autore aveva modo di spiegare più avanti: «Il commercio può svolgersi anche su lunghe distanze, e in questo caso non può aver luogo se non attraverso la vendita a credito»<sup>13</sup>.

In questo modo non viene solo chiarito *perché* dalle transazioni di credito doveva derivare un maggiore profitto, ma si spiega anche *come* i commercianti potessero concedere credito, talvolta anche per lunghi periodi di tempo, senza indebolire o immobilizzare completamente le loro risorse.

Il diritto commerciale islamico, oltre a delineare i metodi di concessione del credito, si occupava anche delle operazioni *sul* credito. Strumenti del tipo del *hawāla* e del *suftaja* erano gli esempi più rilevanti di questa categoria di credito. Lo *hawāla* era il pagamento di un debito attraverso il trasferimento del diritto ad una prestazione, e il *suftaja* una lettera di credito o cambiale<sup>14</sup>. A partire almeno dall'VIII secolo, queste due tecniche finanziarie resero possibile il trasferimento di grandi somme di denaro a considerevoli distanze senza l'impiego di alcuna quantità di moneta. Il *suftaja* sempre, e lo *hawāla* spesso, si presentavano come obbligazioni scritte, costituendo così le prime e più importanti forme di titoli di credito commerciale del Vicino Oriente medievale.

Tra le più interessanti ed originali tecniche di credito apparse nel primo periodo islamico vi sono certe forme di associazione commerciale fondate soprattutto sul credito piuttosto che sul conferimento di denaro o di merci. Ne sono esempi una società commerciale indicata come «società di credito», e una forma di *commenda* in cui l'investimento era fondato su debiti o sull'acquisizione di crediti.

La società di credito è un accordo societario in cui il capitale conferito dalle parti non consiste né in denaro né in merce ma esclusivamente in credito. I suoi tratti essenziali sono così riassunti da Sarakhsī:

La società di credito è anche indicata come la società degli squattrinati (*sharikat al-mafāṭis*). Essa interviene tra persone che si mettono in società senza disporre di alcun capitale al fine di comprare a credito e quindi rivendere. Viene denominata «società di buone reputazioni» poiché il capitale dei soci consiste nella loro posizione e nella loro onorabilità; il credito infatti viene concesso solo a chi gode di una buona reputazione<sup>15</sup>.

I due modi di designare la società di credito («la società degli squattrinati» e «la società di coloro che hanno una posizione e un buon nome») riflette due delle funzioni più importanti assolute dal credito rispetto al commercio. La prima corrisponde ad una situazione in cui commercianti privi di risorse sufficienti in proprio cercano finanziamenti: sono i commercianti che mettono a servizio il

<sup>13</sup> *Ibidem*.

<sup>14</sup> SCHACHT, *An Introduction* cit., pp. 148-149.

<sup>15</sup> SARAKHSĪ, *Mabsūt* cit., XII, p. 152.

capitale; la seconda funzione riflette una situazione in cui il capitale cerca un investimento remunerativo: è il capitale che mette a servizio il commerciante.

Esaminando le operazioni proprie della società di credito, i giuristi islamici del Medioevo rivelavano una comprensione notevolmente penetrante della funzione del credito nella vita economica e commerciale. Si può così parafrasare l'opinione a questo riguardo di un commentatore: il fine degli investimenti commerciali basati sul denaro contante è l'accrescimento del capitale; il fine di una società di credito è sia l'accrescimento che la *creazione* del capitale stesso, in quanto il credito è un mezzo per aumentare o creare il capitale<sup>16</sup>.

Se ci spostiamo dal livello teorico dei trattati giuridici musulmani a quello della pratica commerciale quotidiana descritta dai documenti di Geniza per i secoli che vanno dall'XI al XIII, ritroviamo effettivamente tutte queste più antiche tecniche creditizie tradotte in pratica. I documenti ci forniscono anche un'immagine rapida ma efficace delle operazioni bancarie derivate dall'uso del credito nel commercio mediterraneo dell'Egitto e del Nord Africa<sup>17</sup>. Senza l'uso del credito e delle operazioni bancarie collegate, il commercio mediterraneo del Vicino Oriente medievale non sarebbe stato possibile.

Delle migliaia di lettere d'affari, di contratti e di svariati documenti commerciali provenienti da Geniza, solo pochi non contengono alcun riferimento ad alcuna forma di transazione di credito. A livello commerciale più alto le vendite, sia all'ingrosso che al dettaglio, erano condotte normalmente sulla base del credito (in base cioè ad un pagamento differito per un determinato lasso di tempo). I documenti indicano chiaramente che il compratore pagava un compenso per dilazionare il pagamento. Ciò avveniva sia praticando uno sconto sul prezzo stabilito in cambio di un immediato pagamento in contanti (sconto che andava dal 2 al 4%), sia indicando due prezzi, uno per la transazione in contanti ed un altro lievemente più alto per una transazione a credito. Sebbene la grande maggioranza dei mercanti di cui si ha menzione fosse ebraica, è in ogni caso degna di attenzione la circostanza che la pratica era sanzionata da una almeno delle più importanti scuole giuridiche islamiche, e non era considerata usuraria. La sua larga diffusione è chiaramente confermata da un *responsum* di Maimonide, il filosofo e studioso di diritto ebreo del XII secolo, che affermava: «[La transazione a credito] è consuetudine consolidata tra la gente di commercio, e senza di essa la maggior parte del commercio sarebbe ferma a un punto morto»<sup>18</sup>.

Oltre alle assai diffuse compravendite commerciali fatte a credito, anche molte delle piccole transazioni della vita domestica quotidiana erano concluse

a credito. Si mandavano ordini scritti ai bottegai, ai droghieri e ad altri fornitori, e dopo che se ne era accumulato un certo numero, se ne faceva il conto totale che veniva rinviato per il pagamento.

### *Attività di cambio e attività bancaria di commercio*

Considerando la diffusione delle transazioni creditizie non può sorprendersi di incontrare nell'Egitto e nell'Africa settentrionale dell'XI secolo un elaborato sistema di servizi bancari e di cambio di valuta diretto a corrispondere alle varie necessità e alle diverse circostanze. Ai fini della nostra analisi le istituzioni che ne derivarono si possono suddividere in due categorie principali: il cambio di moneta e il credito mercantile. Le due funzioni spesso si sovrapponevano. Il cambio, la funzione centrale del mercato monetario, era effettuato "alla mano" da cambiavalute o da mercanti che facevano anche i cambiatori, piuttosto che attraverso strumenti scritti. Il mercato della moneta nel Vicino Oriente medievale non aveva strutture ben definite, non era sottoposto ad alcun effettivo e rilevante controllo o ad alcuna regolamentazione da parte del governo. Gli interventi delle autorità erano poco frequenti e di breve durata. Il tasso di cambio tra le diverse valute era governato in primo luogo dal loro valore intrinseco, e secondariamente dalla domanda di un particolare tipo di conio in ogni dato momento. Tale domanda era volta a volta determinata dalle necessità del commercio locale o regionale. I banchieri di commercio erano molto ben informati in questa materia di cui si occupavano senza alcun imbarazzo.

Le operazioni svolte dai cambiavalute erano meno complesse di quelle svolte dai banchieri di commercio, mentre la loro professione era relativamente più specializzata. La simultanea circolazione entro il mondo islamico medievale di una grande varietà di monete d'oro e d'argento (il cui valore era soggetto a frequenti fluttuazioni) richiedeva l'opera di persone ben addentro nel mestiere che assicurassero la loro intercambiabilità; la richiesta da parte dei mercanti internazionali di monete particolari per finanziare operazioni ad ampio raggio esigeva una rapida fonte di acquisizione; e il fatto che le monete non erano solo un mezzo di scambio ma anche un oggetto di commercio richiedeva che fossero saggiate e valutate in modo affidabile. Tutte queste funzioni erano adempiute dai cambiavalute, che fungevano da centri nevralgici dello scambio finanziario. La grandezza delle loro operazioni variava: alcuni trattavano piccole somme e solo un limitato numero di emissioni, altri godevano di una posizione semiufficiale e sovrintendevano a scambi ammontanti a migliaia di dinari. I profitti di queste operazioni derivavano non solo da un'accorta speculazione sulla valuta basata su di un'intima familiarità con il mercato monetario, ma anche, e forse soprattutto, dal tasso di commissione imputato ad ogni transazione di cambio. Sebbene non disponiamo di dati sufficienti per una sicura generalizzazione, possiamo dire che la commissione ammontava all'incirca all'1% delle somme

<sup>16</sup> KASANI, *Badā'ī* cit., VI, p. 58.

<sup>17</sup> La maggior parte dei dati su cui è basata la discussione di questo problema si trovano in GOTTEN, *A Mediterranean Society* cit., I, pp. 229-250. Si veda anche, dello stesso autore, *Bankers' Accounts from the Eleventh Century A.D.*, in «Journal of the Economic and Social History of the Orient», 9, 1966, pp. 26-68.

<sup>18</sup> MAIMONIDE, *Responsa*, ed. Jehoshua Blau, 3 voll., Jerusalem 1957-1961, I, pp. 88-89.

attorno ai 100 dinari, ed era un po' più alta per cifre minori. Le operazioni di cambio erano tutt'altro che limitate ai cambiavalute. Quasi tutti i mercanti non disdegnavano di occuparsene, e per molti di essi, specie se impegnati in modo rilevante nel commercio internazionale, l'attività di cambio costituiva gran parte del loro lavoro. Oltre che al cambio della moneta molti mercanti di livello medio e alto si dedicavano a una serie di attività "protobancarie".

Il materiale di Geniza fin qui pubblicato o studiato non offre esempi di persone la cui esclusiva occupazione fosse l'esercizio di attività bancarie. Per quanto ampie fossero le operazioni bancarie di ogni singolo mercante, esse si accompagnavano invariabilmente ad un traffico di merci altrettanto fiorente. Così, anche più che nell'Occidente medievale, possiamo parlare di «mercanti-banchieri», enfatizzando il primo elemento di questa composita professione. In altri termini, le attività bancarie erano strettamente collegate con i traffici privati e con le attività commerciali.

Tra le principali funzioni bancarie si trovavano lo scambio e il trasferimento di numerario per facilitare i pagamenti del commercio locale e internazionale. Per far questo le monete venivano distribuite in borse sigillate che portavano all'esterno l'indicazione degli esatti valori in moneta di conto. I sigilli delle borse appartenevano sia ad un ufficio governativo o semiufficiale, sia a singoli mercanti. Dalla corrispondenza d'affari e dalle registrazioni dei libri di conto possiamo dedurre che all'esterno delle borse erano segnate due cifre distinte: il numero di monete e il loro peso e valore. Possiamo così leggere, ad esempio, di borse contenenti 308 monete d'oro e 1/4 per un valore di 300 dinari, o 122 monete d'oro per un valore di 119 dinari e 3/8. Queste borse così confezionate e sigillate rendevano molto più conveniente la liquidazione dei conti evitando, chiaramente, la necessità di pesare, saggiare e valutare le monete per ogni singola transazione. È significativo che la maggior parte dei pagamenti e dei trasferimenti di capitali fosse eseguita attraverso l'effettivo trasferimento materiale di queste borse. I trasferimenti di libro, anche quando riguardavano i conti di due clienti di uno stesso mercante-banchiere, non sembrano essere stati di uso frequente, e l'uso di strumenti di credito scritti, sebbene comune, non raggiungeva l'importanza del trasferimento materiale delle borse sigillate.

Mentre era consuetudine che i mercanti (ed altri soggetti) affidassero almeno una parte del proprio denaro in deposito ad un banchiere mercantile, e mentre questi a loro volta tenevano depositi di varia grandezza presso altri banchieri di commercio, non abbiamo alcuna prova che ai depositanti venisse corrisposto un interesse o altro tipo di compenso. I banchieri di commercio, come ha sottolineato Goitein, servivano da stanza di compensazione dei pagamenti<sup>19</sup>. Il servizio stesso quindi può aver costituito una forma di premio sui depositi, dal momento che non abbiamo alcuna prova che i banchieri addebitassero una commissione per il servizio di pagamento, anche se, come mostrano i documenti di Geniza, esso richiedeva un notevole impiego di tempo e il mantenimento di accurate registrazioni di conto.

<sup>19</sup> GOITEIN, *A Mediterranean Society* cit., I, p. 231.

I vantaggi derivanti ai banchieri da tali depositi erano numerosi. Una provvista, a portata di mano, di vari tipi di valuta costituiva un valido strumento nell'attività di cambio; i fondi affidati potevano essere usati per emettere *suftaja* sui quali i banchieri ricevevano una sostanziosa commissione oppure venivano investiti in conto proprio nelle *commendae* o in altre forme societarie, o ancora servivano a coprire le spese correnti fino al momento del realizzo degli investimenti (che spesso richiedeva un considerevole lasso di tempo).

### *Strumenti di credito scritti*

Gli strumenti di credito scritti erano di parecchi tipi, tra cui alcuni, già presenti nelle più antiche opere di dottrina giuridica, venivano all'occasione modificati; altri apparivano di tipo innovativo. Lo *hawāla*, o trasferimento di debito, funzionava più o meno nel modo delineato dai testi legali e si riscontra frequentemente nei documenti di Geniza come sostitutivo dei pagamenti in contante. Il *suftaja*, una cambiale o lettera di credito che in Occidente comportava il pagamento iniziale di un certo tipo di valuta in cambio del pagamento di un altro tipo di valuta in un posto differente, appare nelle carte di Geniza costantemente collegato al rimborso dello stesso esatto tipo di moneta versata al banchiere emittente. I *suftaja* erano emessi e tratti da e su banchieri ben conosciuti, e la loro emissione era gravata di un alto interesse. Essi equivalevano alla moneta; il portatore poteva contare sull'adempimento del suo *suftaja* in cambio di denaro contante all'immediato arrivo a destinazione, dal momento che per ogni giorno di ritardo nel pagamento era stabilita una notevole penale. Non abbiamo indicazioni sulla trasferibilità o sulla negoziabilità di questo tipo di *suftaja*.

Dai documenti di Geniza apprendiamo che i *suftaja* erano molto ambiti, e talvolta preferiti al contante, ma che ottenerli era difficile perché i banchieri erano spesso riluttanti ad emetterli. Le ragioni di tale riluttanza non sono chiaramente espresse ma si possono desumere dal contesto. La quasi assoluta convertibilità del *suftaja* in denaro contante e le penalità stabilite per qualsiasi ritardo nel pagamento implicavano che ogni banchiere emittente dovesse essere del tutto sicuro del suo agente, del socio o del collega destinatario, dovunque il *suftaja* dovesse essere onorato. Pochi banchieri a quanto pare potevano contare su questa completa affidabilità. Le attività mercantili e bancarie erano fondate su una rete di relazioni personali e sociali che in se stesse non costituivano una base abbastanza solida su cui erigere istituzioni economiche che funzionassero indipendentemente dal sistema sociale.

È importante a questo punto sottolineare la differenza tra il *suftaja* del Vicino Oriente e la cambiale d'Occidente. Gli studiosi hanno attribuito alla cambiale un ruolo di centrale importanza nello sviluppo europeo delle funzioni bancarie. Non sembra che il *suftaja*, quantunque utile strumento finanziario, abbia assunto un'importanza paragonabile. A rigor di termini non si

trattava di una cambiale: in pratica non comportava lo scambio tra qualsiasi tipo di valuta ma semplicemente il pagamento ad un banchiere residente in un certo posto, di una somma in moneta di un certo tipo, che doveva essere restituita nella quantità e nel tipo medesimi in un altro posto. Era più simile ad un assegno bancario, o ad una lettera di credito il cui fine fosse quello di accelerare i pagamenti a lunga distanza o il trasferimento di fondi.

Oltre all'*hawāla* e al *suftaja* c'era un'ampia categoria di documenti di credito di uso comune conosciuti come *rusq'as*, che corrisponde al termine abbastanza generico di "note". Erano impiegati soprattutto nei traffici locali o a breve distanza, e servivano ad una serie di funzioni: come ordini per piccoli pagamenti, come ordini di consegna e anche come promesse di pagamento (talvolta per cifre abbastanza grandi). La loro validità in quest'ultimo caso derivava dal fatto di essere emessi da mercanti ben conosciuti. Avevano la medesima capacità liberatoria del denaro, cosicché potevano essere usati, oltre che nel commercio, anche per pagare gli esattori delle imposte. Anche in questo caso il valore del *ruq'a* non era intrinseco ma derivava dalla posizione personale e dalla reputazione dell'emittente.

Per forma e per funzione il *ruq'a* si avvicinava molto al moderno assegno bancario. La maggior parte degli assegni o degli ordini di pagamento che riscontriamo nei documenti di Geniza riguardavano somme relativamente piccole (da uno a dieci dinari) anche se ogni tanto compaiono somme più grosse, fino a cento dinari. Il fatto che si trattasse per lo più di piccole somme indica, insieme ad altri elementi, che la loro funzione bancaria era soprattutto il pagamento di piccoli debiti, molto simile quindi ai moderni conti correnti bancari. Allo stesso modo i *ruq'a* erano usati per saldare conti di dimensioni medio-piccole in cui, data l'ampia pratica di acquisti a credito, s'imbatteva inevitabilmente ogni mercante nel corso della sua attività.

#### *Attività bancaria, mercato monetario e reti commerciali*

A partire dall'XI secolo, e probabilmente anche prima, la domanda di monete buone era nel Mediterraneo islamico costantemente più grande della quantità disponibile. Questo avveniva praticamente per tutte le monete d'oro e d'argento, ma specialmente per quelle d'oro. In certi momenti e in certi luoghi, la domanda dell'uno o dell'altro tipo di moneta potette forse allentarsi; tuttavia, sul lungo periodo, la pressione della domanda sull'offerta di moneta si mantenne stabile. La domanda di moneta buona si andò ulteriormente accrescendo a seguito dell'espandersi dei traffici internazionali. Questa espansione si accompagnò al parallelo sviluppo del commercio regionale interno, nell'area del Mediterraneo, che si estese all'Europa continentale e attraversò l'Oceano Indiano. Questo processo accrebbe la domanda di mezzi di scambio affidabili e ben accettati; si spiega così la proliferazione del credito e delle tecniche bancarie nel Vicino Oriente, e il loro rapido svilupparsi ed estendersi all'Europa meridionale.

Non c'era alcuna specializzazione. Le attività bancarie procedevano di conserva con le ordinarie operazioni commerciali, ed erano senza eccezione accessorie rispetto alle iniziative dei mercanti in direzione delle finalità più tradizionali del commercio, come gli acquisti, le vendite, le esportazioni e le importazioni. Credo quindi che si possa affermare che le attività bancarie di un mercante non erano che un'estensione delle sue operazioni commerciali; non costituivano nulla di più delle prestazioni professionali e delle capacità di cui qualunque intraprendente mercante non riteneva già di disporre. In altri termini, la maggior parte dei mercanti fungevano in realtà, in differente misura, gli uni da banchieri degli altri. Ogni aspetto delle loro operazioni di credito e di banca (il cambio delle monete, l'emissione di lettere di credito, l'accettazione di depositi, la compensazione di grandi e piccoli pagamenti) può direttamente o indirettamente collegarsi alle loro iniziative commerciali. Dobbiamo inoltre tener presente che, sebbene un ampio assortimento di tecniche di credito fosse noto e praticato nel mondo islamico sin dal primo Medioevo (tecniche simili a quelle che cominciarono a far apparizione in Europa solo nel XIII secolo), il loro svolgimento nella vita economica era ristretto soprattutto al cambio delle valute e alle operazioni collegate, alla facilitazione del pagamento dei debiti, e (in misura molto minore) alla circolazione di strumenti di credito scritti e convertibili.

Voglio ora tornare al problema posto all'inizio. Come mai nel Vicino Oriente medievale ci imbattiamo in molti elementi dell'attività bancaria, ma non nelle banche? Perché non avvenne alcuna integrazione istituzionale delle funzioni bancarie, cioè dei depositi, del cambio, dei mutui e di altre forme di credito? Perché, nonostante la sua precocità e la sua sofisticata valutazione del ruolo economico del credito, il mondo medievale islamico non dette origine a forme bancarie indipendenti, stabili, organizzate?

La particolare concezione che il Vicino Oriente aveva del deposito, restringendone rigidamente il possibile uso al commercio e al credito, può aver avuto un effetto inibitorio sullo sviluppo delle banche. Allo stesso modo, la struttura frammentaria del mercato monetario del Vicino Oriente può aver ritardato l'integrazione istituzionale delle funzioni bancarie. Credo comunque che nessuno di questi elementi offra una spiegazione sufficientemente comprensiva dall'inerzia delle istituzioni bancarie e creditizie durante il Medioevo islamico. Essa deve essere piuttosto trovata nel contesto sociale della vita economica di quella regione.

Da questo punto di vista tali istituzioni (ma vi si potrebbero più generalmente includere molte altre istituzioni commerciali) rivelano l'eccessiva importanza rivestita nel loro funzionamento dalla posizione e dalle relazioni personali. Il modo più comune di designare la società di credito sopra descritta era *sharikat al-wujūb* (cioè «una società tra coloro che hanno una buona posizione e un buon nome»), il che implica che la concessione di credito presupponeva una certa posizione sociale o una sottintesa situazione di relazioni e di atteggiamenti tra le parti. Ce ne accorgiamo scorrendo i dati fornitici dalle carte di Geniza. Così l'uso poco frequente e riluttante dei *suftaja*, l'accettazione delle promesse scritte di pagamento, e gli scoperti di conto che

i banchieri di commercio consentivano ai migliori clienti, erano tutti fondati sulla posizione sociale delle parti interessate e su di una rete intricata, informale ma nondimeno efficace di relazioni socio-personali. Quasi mai ci capita di osservare un'effettiva, documentata concessione di credito o operazioni bancarie intercorrenti al di fuori di questa rete.

La terminologia commerciale del Medioevo arabo è in questo senso molto significativa e riflette la concezione delle relazioni commerciali radicata nel Vicino Oriente. La lingua araba medievale non aveva termini per indicare le banche o le attività bancarie, o nozioni astratte della moneta. Ciò che troviamo sono i termini indicanti attività specifiche, come il cambio di valuta, i prestiti, il trasferimento di debiti e così via, oppure specifici tipi di monete. Al pari della realtà la terminologia era strettamente inserita in un sistema di relazioni socioeconomiche familiari, e, come la realtà, era incapace di sottrarsi al suo contesto sociale per delineare istituzioni e strumenti formalmente impersonali della vita commerciale. Le relazioni informali pervadevano e animavano il commercio internazionale del Vicino Oriente medievale, e le attività bancarie restavano strettamente legate e dipendenti dal commercio. L'organizzazione bancaria si modellava conseguentemente sull'organizzazione largamente informale delle strutture commerciali<sup>20</sup>.

Si presenta così una conclusione piuttosto paradossale. Proprio quei fattori come la posizione e le relazioni socio-personali che assicurarono per la maggior parte del periodo medievale un facile e felice funzionamento del credito e delle attività bancario-mercantili nel mondo islamico mediterraneo, impedirono in realtà la loro crescita, la loro elaborazione e la loro trasformazione in forme indipendenti e stabili. Data la lentezza e l'imprevedibilità delle comunicazioni tra luoghi geograficamente distanti, e dati i limiti propriamente fisici ma anche psicologici dei rapporti sociali tra gli individui, la misura delle attività economiche era necessariamente ristretta a numerose piccole cerchie, quasi personali. La possibilità di evoluzione verso una struttura più larga e coerente era preclusa dalla base sociale relativamente ristretta su cui si svolgeva la vita economica.

<sup>20</sup> Cfr. A.L. UDOVITCH, *Formalism and Informalism in the Social and Economic Institutions of the Medieval Islamic World*, in *Individualism and Conformity in Classical Islam*, edd. A. Banani, S. Vryonis, Wiesbaden 1977, pp. 61-81.