



FACOLTÀ DI GIURISPRUDENZA

CATTEDRA DI DIRITTO DELLA BANCA E DELLA BORSA

LA FINANZA ISLAMICA

RELATORE

Prof. Gianfranco Graziadei

CANDIDATO

Silverio De Luca

Matr. 603423

CORRELATORE

Prof. Marcello Foschini

ANNO ACCADEMICO 2006/2007

A mio padre

Un grazie sentito al Giudice Visca per i consigli preziosi,
ad Umberto ed alla mia famiglia per avermi incoraggiato
e sostenuto nei momenti più difficili,
a Rita amica e compagna di studi.

Indice

Introduzione	6
Cap. 1 - Sviluppo storico.....	11
1.1 Il divieto di interesse	12
1.2 Nascita e sviluppo della finanza islamica	16
1.3 Il dibattito accademico. La posizione degli economisti occidentali	21
1.4 La posizione degli economisti islamici.....	23
Cap. 2 - I prodotti bancari: strumenti di raccolta e di impiego	26
2.1 La raccolta del risparmio da parte delle banche.....	27
2.2 L'impiego del risparmio	31
2.3 Tecniche di finanziamento PLS.....	31
2.4 I contratti internazionali di finanziamento e d'investimento	38
2.4.1 La <i>joint venture</i>	40
2.4.2 Il <i>project finance</i>	42
2.4.3 La <i>venture capital</i>	44
2.5 Tecniche di finanziamento non-PLS	46
2.6 Il contratto di <i>leasing</i>	52
2.7 Strumenti di credito internazionale al commercio.....	55
2.8 Il Consiglio di controllo sciaraitico	59
2.9 La risoluzione delle controversie	61
2.10 Banca islamica e banca convenzionale a confronto.....	66

Cap. 3 - I Prodotti finanziari non bancari	71
3.1 I fondi di investimento.....	72
3.2 I fondi a scopo di solidarietà	74
3.3 Le obbligazioni.....	77
3.4 Le azioni.....	80
Cap. 4 - La finanza islamica nei Paesi musulmani e in Europa	82
4.1 La finanza islamica nei Paesi musulmani.....	83
4.1.2 Iran	84
4.1.2 Pakistan	87
4.1.3 Sudan	89
4.1.4 Malesia	91
4.3 Istituti finanziari islamici internazionali	92
4.4 Finanza islamica in contesto non islamico.....	95
4.5 Il ruolo di Londra nella finanza islamica.....	99
4.6 Stato e prospettive della finanza islamica in Italia	104
Considerazioni conclusive	112
Appendice	118
Bibliografia	160

Introduzione

L'attuale scenario economico-finanziario è caratterizzato da molteplici fattori di criticità che stanno mettendo a dura prova l'intero sistema capitalistico occidentale.

Un anno fa è partita dalla California la crisi dei mutui *subprime*¹ con il fallimento della seconda società americana specializzata nel settore, la *New Century Financial*, causata dai ritardi nei pagamenti delle rate. La crisi si è ben presto diffusa ad altri comparti dei mutui immobiliari e soprattutto alle banche che avevano finanziato le società di mutui. Il rischio che alcuni istituti di credito possano essere costretti a dichiarare le bancarotta si fa sempre più concreto.

La crisi del mercato immobiliare americano ha avuto ripercussioni anche nel continente europeo: in particolare in Germania e in Spagna, paese, quest'ultimo, che ha subito una forte contrazione del mercato immobiliare fino a qualche tempo fa vivacizzato da offerte finanziarie allettanti.

Il quadro economico globale risulta altresì inciso dalla crescente inflazione e dalla possibilità che si manifesti una forte recessione: gli alti prezzi dell'energia e quelli degli alimenti stanno erodendo il potere di acquisto delle famiglie e minacciano di diventare strutturali. Si tratta di una crisi che andrà ad interessare i paesi più ricchi così come i paesi emergenti.

¹ I mutui *subprime* sono i mutui concessi a clienti poco sicuri in quanto offrono scarse garanzie, hanno avuto insolvenze in passato che impediscono di accedere all'erogazione di un mutuo tramite i normali canali bancari e sono disposti ad accollarsi interessi elevati. Una volta concessi tali mutui, le società li girano rapidamente a banche e finanziarie che a loro volta li usano come base per emettere titoli da offrire ad investitori come i fondi. Tali caratteristiche rendono il mercato dei mutui *subprime* un settore ad alto rischio.

Gli analisti finanziari, anche alla luce dei risultati negativi delle borse mondiali nei primi mesi dell'anno, temono che ci stiamo dirigendo verso una fase di stagflazione analoga a quella degli anni '70: "non solo inflazione da un lato e stagnazione dall'altro, ma entrambe insieme"².

In tale contesto alcuni analisti finanziari ed esperti del settore hanno avanzato l'ipotesi che la finanza islamica possa rappresentare una valida alternativa a quella tradizionale, ovvero occidentale, che, come è stato brevemente illustrato, ha evidenziato negli ultimi tempi tutti i suoi limiti³.

Il *business* della finanza islamica non è stato toccato dalla crisi americana, anche in considerazione del fatto che l'investitore musulmano non potrebbe acquistare prodotti complessi come le *collateralized debt obligations*⁴, che sono state tra le principali cause della tempesta *subprime*.

Il sistema della finanza islamica, basato sui principi della legge sacra islamica (*sharia*), a differenza del modello occidentale, pone il divieto di pagamento di interessi (*riba*) sui fondi prestati. Il denaro infatti, nell'ottica islamica, non può generare altro denaro.

La proibizione di *riba* si fonda sul presupposto che non ci può essere guadagno senza l'assunzione di rischio. Caratteristica dell'*islamic banking* è

² Il conio del neologismo viene fatto risalire al 1965 e attribuito al deputato inglese Ian McLeod; è stato poi reso popolare dal premio Nobel Paul Samuelson dopo la prima crisi petrolifera del 1974. La stagflazione è vista da alcuni economisti come un fenomeno ciclico, in cui la frenata dell'economia prima o poi comincia a comprimere l'inflazione. Diversi economisti, pur non sottovalutando i rischi, potenzialmente aggravati dall'estrema difficoltà del sistema finanziario e dal *credit crunch* (crisi di liquidità), tendono a ridimensionare le probabilità di un ritorno agli anni '70. In primo luogo perché, anche nel caso degli Stati Uniti, considerati l'economia maggiormente in pericolo, le cifre indicano che per ora siamo lontani dal disastro di allora: l'inflazione al 4,3% non è paragonabile ai picchi del 12 e del 15% dopo le due crisi petrolifere, mentre l'attività è debole ma non ha ancora visto alcuna contrazione del PIL.

³ La tesi è stata esposta dal Loretta Napoleoni in *Economia Canaglia*, Il saggiatore, 2008.

⁴ Rappresentano una specifica categoria di titoli obbligazionari collocati con cartolarizzazioni (*ABS-Asset Backed Securities*), hanno un reddito fisso e derivano dall'aggregazione di diverse attività soggette ad alto rischio di credito.

l'applicazione dello schema di *partnership*, ovvero di compartecipazione tra banca e cliente nella maggior parte delle operazioni attive e passive.

Il risparmiatore, in quanto apporto di capitali alla banca, non può essere soggetto estraneo all'impresa ma deve assumersi i rischi legati alla sua posizione e acquisterà così il diritto di ricevere gli eventuali benefici (utili) risultanti dall'attività economica di gestione della banca secondo lo schema del *profit-loss sharing*.

La partecipazione al rischio finanziario legittima il profitto che ciascuna delle parti trae dall'impiego del denaro e consente all'attività dell'uomo di prevalere sugli automatismi remunerativi del capitale. Rende inoltre libero il rapporto contrattuale da elementi aleatori, vessatori e speculativi garantendo il massimo possibile di equità tra le parti del contratto.

L'analisi che ci stiamo aggiungendo ad intraprendere parte dalla constatazione che la finanza islamica sta diventando un fenomeno sempre più importante, non più relegabile, come fino a qualche anno fa, ad un ambito esclusivamente regionale quale quello dei Paesi musulmani.

La finanza islamica evidenzia tassi di crescita sostenuti (circa il 15% all'anno) che ci inducono necessariamente ad una lucida riflessione sul tema, scevra da condizionamenti e pregiudizi che potrebbero essere indotti dal "recente" dibattito sullo "scontro di civiltà"⁵.

⁵ La tesi è stata avanzata per la prima volta da Samuel P. Huntington in un saggio pubblicato dalla rivista *Foreign Affaire* nel 1993, dal titolo "Scontro di civiltà?", saggio che si chiudeva così: "Nell'epoca che ci apprestiamo a vivere, gli scontri fra civiltà rappresentano la più grave minaccia alla pace mondiale, e un ordine internazionale basato sulle civiltà è la migliore protezione dal pericolo di una guerra mondiale". L'autore metteva in evidenza nel suo lavoro come lo scenario mondiale, all'indomani della fine della guerra fredda, si è andato sempre più caratterizzando per una forte contrapposizione tra diverse identità culturali e religiose, si trattava di uno scontro a tutto campo tra l'Occidente e l'Islam. Il tema dello "scontro di civiltà" è stato di recente oggetto di un rinnovato dibattito in concomitanza con l'attentato terroristico ai danni degli Stati Uniti avvenuto l'11 settembre del 2001.

Il lavoro prenderà l'avvio da quello che è l'aspetto centrale del sistema finanziario islamico: il divieto di interessi. Si procederà poi ad un *excursus* storico dello sviluppo del fenomeno dalle origini ai giorni nostri per poi prendere in considerazione le posizioni degli economisti occidentali e islamici sul tema ad oggetto.

Nel secondo capitolo entreremo nel vivo della questione analizzando il funzionamento dell'attività bancaria e le caratteristiche dei contratti che legano il cliente alla banca. Con riferimento all'impiego del risparmio si procederà secondo la ripartizione tra tecniche basate sul *profit-loss sharing* (PLS) e tecniche di non *profit-loss sharing* (non PLS). In quest'ultima categoria rientrano tutte quelle tecniche di finanziamento che non si basano su un contratto di condivisione degli utili e delle perdite dell'operazione finanziata, costituendo così un'eccezione al principio della condivisione del rischio (PLS).

Verranno presi poi in considerazione due aspetti peculiari *dell'islamic banking*: la presenza nelle banche di un Consiglio sciaraitico (*Sharia board*), volto a garantire l'osservanza delle norme coraniche, e le modalità di risoluzione delle controversie nascenti dai contratti.

Al termine della disamina delle diverse figure contrattuali, cercheremo di confrontare i due modelli di *islamic banking*, quello islamico e quello occidentale, sia dal punto di vista dell'attivo che del passivo, evidenziando analogie e differenze.

Nel terzo capitolo l'attenzione verrà concentrata sugli strumenti finanziari non bancari (fondi di investimento, obbligazioni e azioni) diffusi sul mercato, individuando le peculiarità di tali strumenti e le divergenze dal modello convenzionale.

La diffusione della finanza islamica nei Paesi musulmani e in quelli occidentali sarà l'oggetto dell'ultimo capitolo. Verrà analizzato il concreto

atteggiarsi dell'*islamic banking* all'interno dei paesi di religione islamica ed in Europa; in particolare verrà valutata la situazione attuale in Gran Bretagna e in Italia, due Paesi che, in modi e tempi diversi, hanno rivolto il proprio interesse alla finanza islamica.

L'elaborato è accompagnato da un'appendice nella quale si è voluto riportare alcuni modelli di contratti in uso nelle principali banche islamiche.

CAPITOLO 1

SVILUPPO STORICO

Sviluppo storico

1.1 Il divieto di interesse

L'Islam è l'unica tra le tre grandi religioni monoteiste che, ancora oggi, condanna il prestito con interessi⁶. Il Corano proibisce il *riba*⁷, ovvero il pagamento di interessi fissi o determinabili sui fondi prestati: il denaro, per sé stesso, non può generare altro denaro (*earning asset*), perché altrimenti si produrrebbe la tendenza (considerata "diabolica") all'accumulazione della ricchezza nella mani di pochi.

⁶ La condanna del prestito a interesse non è prerogativa della sola religione islamica, ma è storicamente comune anche alla religione cristiana e a quella ebraica. Del resto la prima "indicazione divina" nel campo economico risale ai tempi della creazione con la cacciata di Adamo ed Eva dal paradiso terrestre, allorché Dio disse: "guadagnerete il pane con il sudore della fronte" (Genesi 3, 19). Da allora, in quest'ottica religiosa, il profitto e l'accumulo della ricchezza trovano legittimazione soltanto se frutto dell'attività operosa dell'uomo. Presso gli ebrei vigeva il divieto di applicazione dell'interesse "al fratello israelita" che non si applicava però ai non ebrei. Questa distinzione ha permesso agli ebrei della diaspora di svolgere un ruolo importante negli scambi finanziari dell'Europa cristiana, dove vigeva il divieto assoluto di usura. Nel mondo cristiano nel 306 d.C. (concilio di Elvira) la Chiesa condannò apertamente l'usura e ne vietò l'applicazione considerandola un peccato di ingiustizia. Nel tardo Medioevo, con il risveglio dei traffici commerciali e finanziari, il divieto di usura, sebbene confermato da numerosi concili e bolle papali, nella pratica quotidiana iniziò ad indebolirsi. Nei secoli successivi una serie di decreti reali in Spagna, Francia ed Inghilterra esentarono alcune categorie di soggetti (in particolare le persone di religione ebraica) dal divieto di usura limitatamente ai prestiti allo stato. Successivamente il potere pubblico è intervenuto quasi esclusivamente per imporre un tasso di interesse massimo e vietare l'applicazione di tassi eccessivamente alti. Iniziò allora ad affermarsi la distinzione, tuttora in vigore, tra ciò che è lecito, l'interesse, e ciò che invece è vietato, l'usura. Formalmente per i cattolici la condanna dell'usura decadde solamente nel 1917 con l'emanazione del *Codex Iuris Canonici*.

⁷ Il *riba* (che letteralmente significa "aumento", "accrescimento") indicava la pratica araba pre-islamica consistente nel raddoppio del debito nel caso in cui il debitore non era in grado di pagare alla scadenza. Questa vera e propria forma di "usura" finiva per far cadere il debitore in uno stato di schiavitù a causa del mancato pagamento. Il Corano contiene alcuni riferimenti espliciti al *riba*: "O voi che credete! Non praticate l'usura doppiando o raddoppiando" (v.130); "O voi che credete! Temete Dio! Rinunciate, se siete dei credenti, a ciò che vi resta dei profitti dell'usura. Se vi pentirete, avrete salvo il vostro capitale"(v.279).

Il divieto di *riba* costituisce, insieme alla *zakat*⁸ e al filtro morale islamico⁹, il nucleo fondamentale della finanza islamica basata sui precetti della *sharia*, la legge santa islamica che ha come punti di riferimento il Corano e la Sunna¹⁰.

Nella tradizione islamica, il profitto e l'accumulo della ricchezza trovano legittimazione, di fronte a Dio, soltanto attraverso l'attività operosa dell'uomo: il lavoro legittima il profitto e l'accrescimento del capitale.

La nozione di interesse come remunerazione per il differimento del consumo, propria delle economie occidentali, è rigettata. Può essere remunerato solo lo sforzo fisico e intellettuale delle persone e non la mera attesa. Il risparmio, quindi, non si configura come una scelta di consumo intertemporale, ma come una scelta fatta per far fronte a necessità future e non merita perciò il pagamento di un prezzo, ovvero l'interesse.

Il Corano (come anche i testi sacri della tradizione giudaico-cristiana)

⁸ La *zakat* costituisce uno dei pilastri dell'Islam: la *sharia* impone ad ogni musulmano con capacità contributiva di pagare un'imposta a titolo di assistenza pubblica. L'obbligo grava solo su coloro che raggiungono il c.d. minimo imponibile (*nisab*), pari al valore di circa 85 grammi d'oro. La misura dell'imposta è pari al 2,5% del valore dei cespiti patrimoniali che hanno un valore superiore al *nisab*. La *zakat* è un'obbligazione che oltre a mirare a fini redistributiva della ricchezza, ha anche una valenza purificativa per colui che la versa. La *zakat* può essere conferita direttamente o indirettamente tramite enti preposti. Può anche essere data sotto forma di borse di studio ovvero come garanzia ad organismi e istituzioni di pubblico servizio. Alcuni paesi, come gli Stati Uniti, accordano delle apposite agevolazioni fiscali ai musulmani che versano somme a titolo di *zakat* ad operatori qualificati appositamente identificati dal fisco.

⁹ Il filtro morale islamico distingue i comportamenti (come ad esempio le scelte di consumo) in *halal* (ammessi), *haram* (proibiti) e *makrouh* (ammessi in alcune circostanze e condizioni). Tra i settori *haram*, in cui una banca non può investire, rientrano quelli del tabacco, dell'alcool, del gioco d'azzardo (*moral hazard*) e della speculazione, della pornografia, della carne di maiale e delle attività bancarie *interested-based*.

¹⁰ Il Corano è il testo sacro fondamentale per i fedeli musulmani, i quali credono che Allah (Dio) lo abbia dettato direttamente al Profeta Maometto. Il testo si compone di due parti: una parte raccoglie i versi rivelati alla Mecca e riguarda soprattutto questioni teologiche, la seconda parte comprende i versi rivelati nella città di Medina e si concentra sull'organizzazione dello stato e della società civile. La Sunna, invece, il secondo testo di riferimento per i credenti musulmani, consiste nel racconto delle gesta, degli insegnamenti del profeta Maometto trascritte dai suoi discepoli.

stiana) contrappone costantemente l'usura alle elemosine (*sadaqa*), l'attività meramente lucrativa alla solidarietà, il tornaconto individuale al benessere sociale.

In antitesi con l'esosa pratica usuraria preislamica, l'usura diviene nell'Islam la rappresentazione simbolica di ogni forma di ingiustificato arricchimento e, riferita ai rapporti economici ed in particolare alle obbligazioni pecuniarie, comprende in sé ogni abuso nei rapporti negoziali e ogni beneficio patrimoniale intervenuto senza una legittima causa.

Il dibattito sui limiti effettivi del divieto non si è mai fermato e la pratica, rapidamente, ha percorso vie autonome, pur nel rispetto del precetto coranico.

Il distacco della pratica dalla teoria si è concretizzato nell'elaborazione di una serie di "finzioni" (*hiyal*) attraverso le quali, su indicazione della dottrina giuridica, è stato possibile aggirare il rigido divieto divino.

Si è trattato di un processo simile a quello che ha portato l'Europa a sottrarre il diritto commerciale all'ambito di applicazione della proibizione canonica del mutuo ad interesse, aprendo in tal modo la strada, nel XV, alla formazione dei primi "banchi" e quindi alla nascita della banca in senso moderno.

In Europa, la concezione precapitalista che il denaro non è merce e che non può essere scambiato come un bene qualunque viene ad evolversi verso l'idea che l'usura possa, entro limiti resi leciti dalla pratica e dalla legge, divenire un meccanismo "virtuoso" per la crescita economica e lo sviluppo dei commerci¹¹. Ed anche se le leggi umane, ispirandosi a quelle

¹¹ A. Cernigliaro, *L'usura virtuosa*, in F. Macario, A. Manna (a cura di), *Mercato del credito e usura*, Giuffrè, Milano 2002, pp.3-18.

divine, proseguono ancora per qualche secolo a condannare gli interessi e le usure e a disciplinare il mutuo come contratto gratuito, diviene ormai irreversibile il processo che condurrà al riconoscimento del diritto all'interesse che il creditore già da tempo esigeva nel concreto rapporto di "scambio".

Nell'Islam, invece, che è sempre rimasto particolarmente sensibile alla natura imperativa del divieto coranico del *riba*, non si è mai avuta la teorizzazione e lo sviluppo di regole autonome rispetto al "diritto comune" religioso, almeno fino al momento della codificazione del diritto commerciale a partire dalla metà del XIX secolo.

Solo nell'ultima metà del XX secolo, comunque, la dottrina musulmana moderna, in campo sia economico che giuridico, è andata rincorrendo il disegno di un'economia islamica e, conseguentemente, di una finanza islamica che potesse costituire una valida "alternativa" (per i musulmani) rispetto ai progetti sociali fondati sul liberismo capitalista e sullo statalismo socialista. Un'alternativa fondata, tra l'altro, sull'abolizione del sistema dell'interesse e sulla sua sostituzione con sistema di compartecipazione (di modello societario) del creditore nei profitti e nei rischi dell'attività finanziata.

La prospettiva ideologica da cui nasce il sistema delle banche islamiche ha volutamente incluso e riaffermato operativamente il modello del cliente-socio sviluppando, attorno a questo nucleo centrale, una crescente capacità competitiva attraverso l'elaborazione di peculiari prodotti finanziari funzionali al rispetto dei valori, dei principi e dei precetti etico-giuridici dell'Islam.

1.2 Nascita e sviluppo della finanza islamica

Nei paesi musulmani un vero e proprio sistema bancario-finanziario nasce verso la fine dell'Ottocento, quando le principali banche dei paesi occidentali cominciarono ad aprire filiali nelle capitali dei paesi colonizzati. La popolazione locale, tuttavia, rimase, almeno nel primo periodo, sostanzialmente estranea al mondo bancario per una serie di motivi.

Innanzitutto per motivazioni "geografiche": le banche occidentali si insediavano nei principali centri commerciali, dunque coloro che abitavano nelle zone rurali non avevano accesso ai servizi bancari e finanziari.

Le banche straniere, in secondo luogo, venivano viste con sospetto dalla popolazione locale restia a depositare denaro o a chiedere prestiti a istituzioni che rappresentavano la potenza finanziaria dei paesi colonizzatori.

A ciò vanno aggiunti motivi riconducibili alla religione: i servizi di deposito e prestito venivano assolutamente evitati al fine di non incorrere in operazioni bancarie generatrici di interessi attivi o passivi, severamente vietate dall'Islam.

Proprio per ovviare a queste obiezioni, vennero costituite banche locali che operavano, sostanzialmente, con gli stessi criteri gestionali delle banche occidentali. Tali istituti consentirono l'accesso ai servizi finanziari anche alle popolazioni rurali. La diffusione di banche locali attirò sin da subito l'attenzione degli intellettuali musulmani, dai quali scaturirono le prime riflessioni sulla fondazione di un sistema bancario-finanziario islamico, cioè basato sui principi del Corano. I teorici della finanza islamica ritenevano che questo sistema si adattasse meglio sia ai bisogni economici del mondo islamico, sia alle esigenze morali della religione.

Nel 1963, nel villaggio di Mit Ghamr sul delta del Nilo, il dottor Ahmad al-Najjar realizzò il primo tentativo di creazione di un istituto finanziario isla-

mico che nel 1971 divenne la Banca Sociale di Nasir. Al-Najjar si ispirò al modello storico delle casse rurali italiane di inizio XX secolo e a quello tedesco post-bellico delle banche cooperative, modello, quest'ultimo, che egli aveva approfondito durante i suoi studi universitari in Germania.

Il motivo di questo riferimento è chiaro: il risparmiatore non può essere un soggetto estraneo all'impresa bancaria ma ne diviene socio assumendosi i rischi connessi con tale posizione e, nel contempo, acquista il diritto a ricevere gli eventuali benefici risultanti dall'attività economica di gestione e di investimento della banca, secondo lo schema del *profit-loss sharing*. Uno schema societario che rappresenta l'alternativa, eticamente lecita, all'aritmico calcolo degli interessi, tanto nel dare quanto nell'avere.

E' con gli anni '70 che nasce la moderna finanza islamica grazie alle notevoli risorse finanziarie che si resero disponibili dopo l'aumento dei prezzi del petrolio conseguenti alla guerra dell'ottobre del 1973¹². La maggior parte dei paesi mediorientali, *in primis* Arabia Saudita ed Emirati del Golfo Persico, si trovarono a disporre di un'ingente liquidità da investire.

Nel dicembre del 1973, al termine della conferenza di Gedda, i ministri degli esteri degli stati membri dell'Organizzazione della Conferenza Islamica (OCI) firmarono un Protocollo di intesa che prevedeva la creazione di un sistema finanziario islamico costituito su due piani distinti: uno di tipo internazionale, con la creazione di una banca islamica supranazionale e l'altro di carattere locale, concernente gli investitori e i risparmiatori privati.

¹² Il conflitto, noto anche come "quarta guerra arabo-israeliana", vide contrapposti da una parte Israele e dall'altra Egitto e Siria.

Dopo le prime esperienze locali, negli anni '70, nascono la Banca Islamica di Dubai, la Banca Islamica Faisal del Sudan, la Banca Islamica Faisal d'Egitto, la Banca Islamica del Bahrein e la Banca Amanah delle Filippine.

Il 20 ottobre 1975, nacque la *Islamic Development Bank* (IDB), con sede a Gedda, in Arabia Saudita. Scopo della banca è quello di promuovere lo sviluppo economico e il progresso sociale dei paesi musulmani, nel rispetto dei principi della legge islamica. In pratica, secondo Gilles Kepel, si trattò di un "meccanismo di redistribuzione parziale della rendita petrolifera" tra gli Stati membri dell'OIC.

Sempre nel 1975, venne fondata anche la prima banca privata islamica, la *Dubai Islamic Bank*. Nel 1977, invece, venne costituita la *International Association Banks* (IAIB), organo consultivo con il compito di fornire assistenza tecnica e teorica alle nascenti banche commerciali islamiche nei diversi paesi membri dell'OIC.

In questa prima fase le banche occidentali aiutarono le nascenti istituzioni finanziarie islamiche a fornire servizi bancari e commerciali e in seguito svilupparono insieme vari prodotti e servizi conformi alla *sharia*. Ciò fu possibile grazie all'uso della *common law*, in particolare quella inglese e quella di New York, le istituzioni islamiche adottarono anche le norme e gli usi uniformi relativi ai crediti documentati allo scopo di mantenere gli *standard* comuni per i servizi relativi al commercio.

Durante questo periodo le banche islamiche cercarono dunque di adattare le pratiche migliori dei sistemi di *common law* e *civil law* al nuovo sistema finanziario islamico mantenendo, allo stesso tempo, un forte legame con la *sharia*.

Da allora è seguita una consistente crescita del sistema bancario islamico¹³ contrassegnata dalla nascita e dallo sviluppo di numerosi istituti bancari islamici, localizzati anche in Europa e in altre aree non abitate prevalentemente da popolazioni musulmane.

Nel decennio degli anni '80, che ha segnato la vera e propria espansione del sistema finanziario islamico e la diversificazione dei suoi investimenti, oltre 45 paesi hanno autorizzato lo svolgimento di attività bancarie islamiche sul proprio territorio¹⁴.

Questo processo di "islamizzazione giuridica ed economica" è proceduto nel tempo con differenti modalità operative. In due paesi, in particolare, il processo è stato avviato su vasta scala e le banche sono state islamizzate dallo stato. Il primo tra questi ad adottare tale misura è stato il Pakistan nel 1979, nel 1983 è stata poi la volta dell'Iran. In quasi la totalità dei paesi, invece, si è seguita una linea più moderata: in essi, infatti, il sistema economico, finanziario e bancario islamico "coesiste" con i sistemi tradizionali (Malesia), mentre solo pochi di essi hanno emanato una disciplina legislativa *ad hoc*.

Agli inizi degli anni '90 si è cominciato a fare ordine nel sistema bancario e finanziario islamico con la predisposizione di *standard* internazionali che le banche islamiche sono tenute a seguire. Nel 1991 è stato

¹³ Le banche islamiche possono essere distinte in due categorie: banche commerciali e banche di sviluppo. Le prime offrono, secondo metodi islamici, i medesimi servizi offerti tradizionalmente alle banche operanti secondo criteri occidentali. Le banche di sviluppo hanno, invece, una dimensione per lo più locale e cercano di promuovere lo sviluppo economico attraverso i sistemi islamici di credito e di finanziamento. Queste banche cercano di sensibilizzare l'investimento dei capitali locali in progetti di sviluppo soprattutto agricolo.

¹⁴ In particolare si ricorda la nascita in Malesia della Banca Islamica Berhad che un tempo era la Compagnia Islamica per il risparmio dei pellegrini, struttura che finanziava i pellegrinaggi dei fedeli alla Mecca e a Medina.

siglato un trattato che regola tuttora il sistema islamico ed è l'equivalente del Trattato di Basilea per la vigilanza bancaria delle banche convenzionali. Contemporaneamente è stata creata l'AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions*), organizzazione con sede nel Bahrein composta da 71 membri che non sono solo banche islamiche ma anche banche convenzionali che hanno delle sezioni specificamente destinate alla finanza islamica e società internazionali di revisione.

L'atteggiamento dei governi dell'Africa e del Medio Oriente verso lo sviluppo della finanza islamica non è stato univoco. Alcuni paesi, tra i quali la Giordania, il Sudan e la Tunisia hanno favorito lo sviluppo di tale fenomeno, considerando la nascita di banche islamiche una buona occasione per attrarre liquidità proveniente dalla vendita di petrolio e allo stesso tempo un freno all'invasione di modelli occidentali di sviluppo.

Altri paesi come l'Algeria, l'Egitto, l'Iraq, la Libia e la Siria hanno ostacolato il processo di islamizzazione del sistema bancario temendo che dietro questo processo potesse celarsi un movimento politico estremista capace di opporsi al potere costituito.

Le banche islamiche hanno registrato una relativa battuta d'arresto alla fine degli anni '90 in seguito alla riduzione degli introiti petroliferi, alla crisi del commercio mondiale, all'instabilità dell'area mediorientale e al crollo delle borse asiatiche del 1997.

Gli attentati dell'11 settembre del 2001 hanno ridato centralità alle banche islamiche: molte ricche famiglie mediorientali hanno iniziato il rientro dei propri risparmi detenuti in dollari e in altre valute straniere per timore del provvedimento di "congelamento" e di altre misure restrittive adottate da diversi paesi occidentali, dirottandoli verso banche

e istituzioni finanziarie islamiche. Nel contempo, New York ha perso importanza come *hub* finanziario islamico a vantaggio della piazza finanziaria londinese.

1.3 Il dibattito accademico. La posizione degli economisti occidentali

Il sistema della finanza islamica e la centralità del divieto di interesse hanno generato un vivace dibattito sui principi dell'economia islamica al quale hanno preso parte sia gli economisti islamici che quelli occidentali.

L'obiezione principale che gli economisti occidentali muovono all'economia e alla finanza islamica è che essa nasce per fini culturali e politici e non per motivazioni scientifiche. Secondo questa prospettiva l'economia islamica sarebbe quindi svincolata dall'obbligo di attenersi a regole scientifiche di coerenza, precisione e realismo.

Di contro, il pensiero dominante nel mondo occidentale è che l'economia, in quanto scienza – anche se sociale – dovrebbe non tanto dare giudizi di valore ma fornire spiegazioni circa il funzionamento del sistema economico.

L'economia e la finanza islamica, invece, partono da giudizi di valore ben precisi e poi tentano di sviluppare un sistema logico coerente con questi principi e di dare una spiegazione economica alle regole della *sharia*. L'economia islamica non nasce per correggere fenomeni di squilibrio, ingiustizia o ineguaglianza, quanto piuttosto per difendere la civiltà islamica dall'influenza della cultura occidentale.

Nonostante la critica relativa alla presunta mancanza di presupposti scientifici alla base dei principi economici islamici, gli studiosi occidentali si sono cimentati, da qualche decennio a questa parte¹⁵, in un'opera di studio

¹⁵ Negli USA l'interesse accademico verso l'economia e la finanza islamica si è sviluppato

e di valutazione sul piano economico-finanziario degli istituti e delle regole proprie della finanza islamica e, in particolar modo, della proibizione di *riba*.

Secondo gli economisti occidentali, in un sistema economico di tipo islamico, le teorie keynesiane e persino il modello IS-LM, non funzionano più: non esiste, infatti, un tasso di interesse che spieghi le scelte di investimento e la domanda di moneta.

Sul piano dell'efficienza, la proibizione di pagamento di un tasso di interesse crea numerosi problemi riguardo all'allocazione del rischio e della sua gestione. Negare *tout court* il conseguimento di una remunerazione fissa in forma di interessi non tiene conto della possibilità che diversi operatori hanno di sopportare finanziariamente differenti livelli di rischio: una banca riesce meglio a diversificare il rischio nel prestare i fondi rispetto ad un semplice risparmiatore.

Inoltre, il divieto di pagamento di interessi, motivato dall'assenza di rischio, svela un'errata interpretazione del concetto di rischio finanziario. Non è infatti esatto sostenere che ricevere un tasso di interesse fisso equivalga a non sopportare alcun rischio, dal momento che sussiste sempre il rischio di variazione delle condizioni finanziarie di mercato e l'eventualità di *default* del debitore.

In un sistema finanziario islamico, quindi, i depositanti, oltre a non percepire un tasso di interesse, sopportano il rischio di perdita del capitale¹⁶. Questo potrebbe distogliere i risparmi dal canale bancario e incentiva-

soprattutto a partire dalla fine del secondo conflitto mondiale, per la crescente rilevanza che l'area mediorientale giocava sull'equilibrio geopolitico del pianeta. Il dibattito europeo è invece piuttosto recente ed ha interessato per lo più economisti e banchieri inglesi.

¹⁶ Questo è vero per gli *investment deposits*, mentre per i *demand deposits* sussiste la garanzia del capitale ma non del rendimento (v. il capitolo II par.1).

re il ricorso a forme di investimento alternative più sicure che garantiscano almeno il capitale investito. Tuttavia spesso simili forme di investimento (oro, valute straniere con valore stabile sul mercato dei cambi, oggetti preziosi, immobili etc.) sono improduttive e finiscono per sottrarre risorse agli investimenti produttivi, ostacolando lo sviluppo dell'economia.

Un altro problema per le banche islamiche è costituito dal fatto che spesso esse si trovano a confrontarsi con banche commerciali che praticano l'interesse. La convivenza tra banche *interested-based* e istituzioni finanziarie islamiche può generare fenomeni di *adverse selection*: gli imprenditori con elevate aspettative di guadagno si rivolgeranno alle banche commerciali per massimizzare gli utili attesi, mentre gli imprenditori che si aspettano bassi guadagni o scontano la possibilità di subire perdite si rivolgeranno alle banche islamiche per trasferire una loro parte dei risparmi.

Inoltre un meccanismo basato sulla condivisione degli utili e delle perdite, come quello islamico, presuppone che le banche riescano ad avere una determinazione precisa dei profitti e delle perdite, situazione che difficilmente si presenta nella realtà a causa delle asimmetrie informative che inevitabilmente si verificano.

1.4 La posizione degli economisti islamici

Gli economisti islamici, pur consapevoli degli aspetti problematici sollevati dalla proibizione di interesse, evidenziano gli effetti benefici di un sistema basato sulla condivisione dei risultati – positivi o negativi – degli investimenti finanziati. Sostengono, ad esempio, che un sistema *interested-based* aumenti, sia a livello micro che a livello macro, l'instabilità dell'economia, perché ne riduce la flessibilità: un imprenditore (livello micro) a cui gli affari vadano male dovrà comunque pagare la rate del

mutuo comprensiva degli interessi rischiando il fallimento e lo stesso vale a livello di debito sovrano (livello macro).

Al contrario, un sistema basato sulla condivisione degli utili e perdite rende i vincoli di bilancio più flessibili e meno sensibili all'oscillazione del ciclo economico. Inoltre, secondo gli economisti islamici, un sistema fondato su regole condivise per ragioni non puramente economiche ma, soprattutto, etiche e religiose, può produrre livelli di efficienza superiori nell'utilizzo delle risorse, sempre che vengano rispettate certe condizioni e cioè la condivisione dei principi di solidarietà, costi di controllo mantenuti entro limiti ragionevoli e maggiore *accountability* delle imprese (non solo bancarie) che operano secondo i principi islamici.

Alla critica riguardante l'inefficace allocazione del risparmio in presenza di un divieto di garanzia dei depositi, gli economisti islamici rispondono sostenendo che questo rischio è limitato dall'obbligo di versare la *zakat*, la tassa santa islamica che colpisce i beni non utilizzati per finalità produttive.

Inoltre alcuni autori sostengono che, sebbene un rendimento fisso o determinabile dei depositi sia contrario al Corano, sarebbe lecito garantire almeno il capitale dei depositanti che non dispongono, come i grandi investitori, della possibilità di diversificare gli investimenti e di fare analisi preventive.

Per ottenere questo risultato sono state proposte varie soluzioni, tra cui quella di ricorrere all'istituto, previsto dalla *sharia*, del *tabarru* (donazione), in base al quale le banche dovrebbero impegnarsi a rimborsare i

depositanti nel caso di perdita totale o parziale del depositato¹⁷. Questo meccanismo, oltre ad ovviare alle inefficienze nell'allocazione del risparmio, porterebbe anche ad una attenuazione di possibili comportamenti di *moral hazard* da parte delle banche nell'utilizzo dei risparmi raccolti.

¹⁷ Le banche dovrebbero accantonare ogni anno una quota dei loro profitti a fronte di questa assicurazione, senza ricorrere ad imprese assicuratrici rispetto alla quali si ripresenterebbero i problemi relativi sia al divieto di assicurazione dei depositi sia di *moral hazard*.

CAPITOLO 2

I PRODOTTI BANCARI: STRUMENTI DI RACCOLTA E DI IMPIEGO

I prodotti bancari: strumenti di raccolta e di impiego

2.1 La raccolta del risparmio da parte delle banche islamiche

Dal lato della raccolta, le banche islamiche offrono ai clienti due tipi di conti che presentano delle caratteristiche differenti rispetto ai contratti di deposito offerti dalle banche convenzionali: il *non-profit account (demand accounts/deposits)* e il *profit-sharing account (o investment accounts/deposits)*.

Il primo modello (depositi a vista) è strutturato in maniera tale che sul conto affluiscono generalmente somme di denaro limitate e prelevabili in qualsiasi momento, senza bisogno di alcun preavviso; non è inoltre previsto il pagamento di interessi o altra forma di remunerazione e la proprietà dei fondi depositati rimane al risparmiatore. La funzione di questo tipo di depositi, chiamati *qard*, è la custodia sicura del denaro e non l'investimento.

Per quanto concerne il secondo modello di conto, è prevista una soglia minima di ingresso e i prelievi, a differenza del *non-profit account*, possono essere realizzati solo periodicamente e con un congruo preavviso. La proprietà dei fondi versati viene trasferita alla banca e il depositante partecipa agli utili e al tempo stesso alle perdite dell'affare finanziato. La forma tecnica utilizzata è quella della *mudaraba*¹⁸, con la banca che agisce da agente di investimento per il cliente.

Nell'ambito dei depositi a vista possiamo distinguere tra i depositi in conto corrente (*al-hisab al-gari*) e i depositi a risparmio (*hisab al-tawfir*). La banca può impiegare i fondi depositati sulla base di un mandato

¹⁸ Vedi il successivo 2.3 "Tecniche di finanziamento PLS".

ricevuto dal cliente (*wakala*) e garantisce la restituzione dell'intero ammontare in qualsiasi momento. Sebbene non sia prevista una remunerazione contrattualmente pattuita, alla fine di ogni anno finanziario e a discrezione della banca, i clienti che hanno aperto conti correnti di una determinata entità possono essere ricompensati con doni in natura o con piccole donazioni (*hiba*) in denaro o con alcune condizioni di "privilegio" nell'accesso al credito (*tamwil*) per il supporto finanziario a piccoli progetti ovvero per l'acquisto a termine o a rate di beni di consumo durevoli e di beni strumentali.

La struttura del conto corrente islamico non differisce da quella convenzionale, salvo per l'assenza di una remunerazione fondata sul calcolo degli interessi. Per questa ragione i depositanti, in modo più rigido di quanto avviene in altri sistemi, possono prelevare ed emettere assegni soltanto nei limiti della copertura di conto o nei limiti del fido pattuito con il cliente. Stesso discorso è da farsi per l'utilizzo delle carte di debito e di prelievo automatico, mentre restano escluse le carte di credito per l'impossibilità di accedere ai circuiti internazionali strutturati su operazioni in conto interessi.

I movimenti relativi ai conti di risparmio, invece, sono di solito registrati su un libretto (*daftar*) nominativo intestato al depositante o ai beneficiari da questo indicati.

Nella categoria dei depositi partecipativi (*hisabat al-mustaraka*) si trovano i conti di investimento (*hisabat al-istihmar*) a struttura partecipativa su base di *mudaraba*, che sono invece remunerati proporzionalmente ai profitti derivanti dagli impieghi dei correlati fondi ad opera della banca.

Possono aversi anche conti misti di risparmio e di investimento.

In generale, si tratta di depositi vincolati a termine che danno vita ad una tipologia piuttosto varia. Questi possono essere destinati ad uno specifico progetto di investimento ovvero reimpiegati dalla banca nell'ambito della propria attività finanziaria ordinaria, anche attraverso il loro investimento in fondi comuni di *mudaraba* o di *musharaka*¹⁹ gestiti dalla banca. A questo scopo potrebbe esser necessario che ciascun depositante conferisca mandato alla banca specificando il tipo di allocazione desiderata per le somme da lui depositate. Normalmente, in assenza di uno specifico mandato, la banca impiega queste ultime liberamente, ma può anche costituire uno o più fondi di investimento ove far confluire l'insieme delle somme disponibili sui conti di investimento.

Questa particolare condizione è volta a facilitare una maggiore trasparenza nella gestione, ai fini di un controllo etico-religioso da parte del singolo risparmiatore e del Consiglio di controllo sciaraitico²⁰ o degli altri competenti organi di controllo interni della banca o esterni.

Come conseguenza teorica della generale applicazione del principio partecipativo e della relativa idea di rischio che permea tutta l'attività bancaria islamica, non è teoricamente consentita alcuna forma di garanzia sul capitale depositato.

E' necessario, a questo proposito, distinguere tra la tutela inerente ai depositi gratuiti e quella relativa ai depositi partecipativi. In realtà, solo questi ultimi possono essere intaccati da eventuali perdite derivanti da un segno negativo del bilancio degli impieghi bancari e soltanto nel momento in cui i capitali propri della banca e le riserve non siano sufficienti a coprire le perdite.

¹⁹ Vedi il successivo 2.3 "Tecniche di finanziamento PLS".

²⁰ Vedi il successivo 2.8 "Il Consiglio di controllo sciaraitico".

Con l'introduzione del *profit-loss sharing* non viene meno la distinzione tra fondi depositati e capitali propri della banca, che sopportano direttamente la gestione e le eventuali passività.

Le banche islamiche, da questo punto di vista, mantengono la medesima struttura degli istituti di credito non islamici rimborsando i depositi tramite il capitale e le riserve, ogni qual volta si renda necessario. Ciò è comunque obbligatorio per il fatto che, indipendentemente dall'abolizione del sistema di remunerazione dei capitali fondato sull'interesse e dall'introduzione del meccanismo della partecipazione negli utili, le banche islamiche e non islamiche sono parimenti soggette alla legislazione bancaria generale vigente nell'ordinamento ove hanno sede e, in particolare, alla disciplina in materia di liquidità e di riserve.

Comunque, per quanto limitata, una tutela dei conti islamici di partecipazione viene operata attraverso la diversificazione degli investimenti e dei relativi rischi. Ed appare chiaro che la raccolta può avvenire solo presso persone che accettano di sopportare i rischi connessi con l'attività dell'istituto e cui affidano i propri risparmi.

Nel sistema bancario islamico la funzione dei depositi bancari è diversa rispetto a quella del sistema occidentale. Infatti, in molti paesi islamici il deposito bancario adempie prevalentemente la funzione di capitalizzazione dei risparmi e di garanzia della loro conservazione. Nei paesi occidentali, invece, il deposito bancario costituisce, o almeno ha costituito fino a poco tempo fa, uno strumento misto di investimento e risparmio a breve termine.

La difficoltà principale per le banche islamiche, a causa della proibizione degli interessi, deriva dall'impossibilità sia di accedere al mercato interbancario, sia di investire nei titoli convenzionali a breve ad a basso rischio, quali i titoli di Stato, con rendimenti certi e pronta liquidità.

In alcuni paesi islamici il problema è stato affrontato attraverso l'emissione di specifiche forme di *islamic bonds*²¹, titoli islamici emessi dallo Stato o da altre amministrazioni pubbliche attraverso lo schema della cartolarizzazione di beni pubblici.

2.2 L'impiego del risparmio

Dal lato dell'impiego del risparmio, gli strumenti finanziari compatibili con la *sharia* sono piuttosto articolati e complessi. Alcuni di questi presentano caratteristiche analoghe agli strumenti dei quali si avvalgono le banche commerciali nei sistemi economici *interested-based*, altri ne differiscono significativamente.

Le tecniche di finanziamento elaborate dagli economisti islamici possono essere divise in due grandi categorie a seconda del grado di partecipazione al rischio: tecniche basate sul *profit-loss sharing* (PLS) e tecniche di non *profit-loss sharing* (non PLS), dette anche di *mark-up*.

Il principio che deve ispirare le suddette tecniche di finanziamento è unico, i rischi di un'operazione devono essere sopportati da tutte le parti in causa: investitore, banca e risparmiatore. Non è ammessa alcuna forma di guadagno, profitto, remunerazione senza l'assunzione di rischio che può essere di mercato, legato all'obsolescenza del bene o un rischio operativo.

2.3 Tecniche di finanziamento PLS

Si tratta di modalità di finanziamento che presentano diverse strutture tecniche accomunate dal fatto che la banca ed il prenditore di fondi condividono il rischio dell'investimento. Per tali tecniche non è previsto

²¹ Vedi il successivo 3.1 "I fondi di investimento".

l'utilizzo di garanzie (*collaterals*), che è invece ammesso esclusivamente come deterrente contro comportamenti opportunistici del prenditore e non come garanzia per la banca.

Il primo esempio di finanziamento PLS è rappresentato dal contratto di *mudaraba* (*trust financial contract*). Si tratta di un contratto associativo misto di lavoro e capitale che assolve ad una duplice funzione: innanzitutto far fruttare i capitali attraverso operazioni commerciali, in secondo luogo, procurare adeguati finanziamenti a commercianti che, altrimenti, non potrebbero disporre di mezzi finanziari sufficienti.

In base al contratto di *mudaraba*, una parte (per lo più la banca ma può anche essere un cliente) conferisce il capitale all'altra parte (cliente/imprenditore o banca) che lo impiega per un dato investimento o progetto. La banca partecipa al progetto apportandovi il capitale mentre l'imprenditore vi partecipa con il proprio lavoro e attività; il progetto deve essere realizzabile e avere una previsione di rendita economica favorevole. Mentre la banca partecipa ai profitti e alle perdite, l'imprenditore non può chiedere di esser remunerato per il proprio lavoro, ma partecipa ai profitti dell'affare. Le perdite vengono sopportate solo dal finanziatore e la perdita dell'imprenditore è limitata al suo sforzo lavorativo.

Al contratto di *mudaraba* si applica di solito la clausola *rebus sic stantibus*, in base alla quale la banca può in ogni momento chiedere la risoluzione del contratto ove sorgano dubbi sulla realizzazione del progetto a causa di intervenuti mutamenti nelle circostanze esistenti al momento della stipulazione.

Tale contratto rappresenta uno dei veicoli utilizzati dalle banche per erogare prestiti ai loro clienti: la banca fornisce al cliente il capitale per la realizzazione del progetto. Di questa somma, una parte è destinata

all'acquisizione di capitale fisso per il progetto e una parte è impiegata per le esigenze operative dell'affare, il cosiddetto *working capital* o capitale d'esercizio.

Il contributo del cliente consiste nello sfruttare le proprie conoscenze tecniche e capacità lavorative per ottenere il miglior risultato possibile, mentre la banca provvede al monitoraggio del progetto: gli eventuali profitti dell'impresa saranno ripartiti, secondo le proporzioni fissate nel contratto, tra il cliente e la banca.

Se non dovesse esserci profitto, il cliente sarà tenuto semplicemente alla restituzione dei fondi ottenuti; in caso di perdite dovrà rimborsare la somma prestata, meno l'ammontare delle perdite subite. In entrambi i casi l'attività del cliente mutuatario non viene ricompensata, ma questi non subisce perdite oltre a quella del capitale ottenuto in base all'accordo di partecipazione agli utili. E' questa una evidente differenza rispetto al prestito a interesse, nel quale all'obbligo di rimborsare la somma prestata si aggiunge quello di pagare un utile predeterminato (interesse) e indipendente dall'esito dell'affare nel quale sono investiti i fondi.

Nel finanziamento su base partecipativa, dunque, le obbligazioni del mutuatario verso la banca non costituiscono in una somma fissa (capitale più interesse), ma in un ammontare variabile a seconda dei risultati dell'impresa o del progetto: chi utilizza i fondi non solo è più motivato ad ottenere profitti da cui dipende il suo compenso, ma, libero da obblighi fissi, tende a correre rischi maggiori avventurandosi in operazioni innovative.

Tutto ciò è subordinato alla capacità del cliente di convincere la banca della validità dell'operazione proposta, ciò costituisce un'ulteriore differenza rispetto al prestito ad interessi. Quest'ultimo si fonda sulla ve-

rifica della capacità di credito del cliente mentre nella concessione di un finanziamento su base partecipativa la banca, per prima cosa, accerta la possibilità di successo del progetto e, solo in un secondo momento, analizza la posizione finanziaria del cliente.

La quota di utili assegnata al cliente deve essere specificata nel contratto: non può consistere in una somma fissa, perché trasformerebbe il contratto in una locazione d'opera, ma deve essere espressa come quota proporzionale agli utili. Gli utili non possono essere attribuiti per intero ad una sola delle parti o ad un terzo determinato perché, in tal caso, la *mudaraba* si trasformerebbe, a seconda delle circostanze, in mutuo, mandato o in donazione.

La dottrina è concorde nel ritenere che i beni mobili non siano adatti a costituire capitale della *mudaraba*; ciò perché il prezzo dei beni mobili può fluttuare dal momento in cui sono rimessi al cliente-*manager* a quello della loro conversione in moneta corrente. All'incertezza sui beni conferiti si aggiunge quella relativa al momento di inizio dell'operazione, poiché non si conosce a priori in quale momento il denaro sarà disponibile: si è pertanto negato che i beni mobili possano formare oggetto di valido investimento in questo tipo di contratto.

La banca ha il dovere di mettere a disposizione del cliente la somma concordata nel contratto; a questo dovere corrisponde il diritto di recuperare l'investimento in sede di liquidazione della *mudaraba*, nella misura in cui lo permetta il risultato dell'affare.

La banca, infine, non può chiedere al cliente garanzie relative agli utili dell'investimento in quanto, essendo l'agente fiduciario del capitale assegnatogli, egli non è responsabile delle perdite subite nel normale corso degli affari.

La responsabilità della banca è limitata al capitale investito. La legge islamica non conosce la separazione del patrimonio della società da quello dei soci come mezzo per definire la responsabilità tra i soci e verso terzi.

In linea di principio, la responsabilità dei soci in tutte le società islamiche è illimitata e ogni *partner* è responsabile per la sua quota di indebitamento senza riguardo all'ammontare, o di quanto sia superiore al valore della sua quota nelle attività della società. La situazione è diversa nella *mudaraba*: una volta che l'investitore abbia rimesso all'agente-cliente il capitale e questi abbia compiuto il primo atto commerciale, la responsabilità finanziaria dell'investitore si esaurisce.

Il secondo esempio di finanziamento *profit-loss sharing* è costituito dal contratto di *musharaka* (*equity participation contract*). In questo contratto la banca e l'imprenditore costituiscono una società e, a differenza di quanto avviene nel contratto di *mudaraba*, la banca potrebbe non essere la sola finanziatrice del progetto.

Il contratto può prevedere un potere di voto e di partecipazione alla gestione da parte dei finanziatori che partecipano ai profitti (in base alla percentuale contrattualmente stabilita) e alle perdite (in base alla quota detenuta nell'affare). L'imprenditore, in questo caso, apporta non solo la propria capacità organizzativa, ma anche una quota di capitali investita e partecipa sia agli utili che alle perdite. Il contratto di *musharaka* viene per lo più utilizzato per finanziare progetti di investimenti a lungo termine.

Un particolare tipo di contratto è rappresentato dalla *musharaka mutanaqisa* (o decrescente), utilizzato per il credito a favore di artigiani o piccole industrie: in esso la banca entra in qualità di socio finanziatore - in tutto o in parte - in un progetto produttivo in base all'accordo con l'altro socio che la banca riceverà una quota percentuale del profitto netto effet-

tivamente realizzato con il diritto di trattenere la parte rimanente o una qualsiasi somma concordata, a restituzione di ciò che la banca ha anticipato per il finanziamento.

Con questo sistema la banca partecipa al finanziamento totale o parziale di un progetto, ricevendone una quota “decescente”, di anno in anno, degli utili di bilancio, mentre il cliente imprenditore riacquista la titolarità di una quota “crescente” del capitale dell’impresa.

Si tratta dunque di un tipo di *venture capital* o partecipazione in capitale di rischio attraverso la quale la banca assume partecipazioni nelle imprese finanziate; la partecipazione è in genere temporanea e i relativi titoli sono acquistati allo scopo di essere nuovamente trasferiti all’impresa o collocati sul mercato nel breve termine (in tal caso la *musharaka* acquista anche la natura di strumento di intermediazione).

Nella maggior parte dei casi, scopo della *musharaka* può essere sia il finanziamento di una data impresa (già esistente o da costituire), sia il credito all’importazione o all’esportazione di merci mediante associazione tra banca e commerciante. In quest’ultimo caso le parti aprono un conto presso la banca nel quale depositano ciascuno la propria parte di capitale e ove saranno versati i proventi della vendita delle merci che saranno successivamente divisi in base alle quote fissate nel contratto proporzionalmente alle quote di capitale conferito²².

²² Il meccanismo è simile a quanto si verifica con gli *escrow account*, usati frequentemente nella prassi bancaria occidentale per accantonare somme destinate a scopi specifici (per esempio il pagamento di un prestito). *Escrow agreement* è in genere un accordo scritto o comunque un atto che coinvolge tre parti: la terza parte è responsabile della custodia dell’atto o equivalente, che non acquista validità giuridica fino a quando la parte che riceve un beneficio dall’esecuzione di tale atto non compie determinate prestazioni. *L’escrow agreement* non è però necessariamente un rapporto trilaterale: l’atto (o il denaro) può essere consegnato in custodia anche a colui che è destinato a beneficiarne, perché elemento caratterizzante dell’*escrow* è la coscienza di non poter fruire sul suo oggetto senza aver prima soddisfatto le condizioni stabilite.

La merce viene venduta dal cliente-socio della banca che provvederà anche a fornire rendiconti periodici della situazione. La *musharaka* si scioglie con l'esaurimento delle merci ovvero trascorso un determinato termine dalla stipula del contratto.

In questa forma la *musharaka* è applicata in modo particolare al commercio internazionale, contesto in cui si innestano attività che il diritto musulmano circonda di particolari cautele perché presentano elementi di illiceità che potrebbero “contaminare” l'intero contratto²³.

Più complessa risulta la struttura della *musharaka* per il finanziamento delle imprese: l'alto livello di rischio, insito naturalmente in queste operazioni, fa sì che la *musharaka* e le operazioni di *equity financing* da esse derivate trovino spazio operativo soprattutto a livello internazionale, nel settore della cooperazione commerciale, tecnico-economica e allo sviluppo.

La valutazione della quota di partecipazione nel progetto finanziario è rimessa alle scelte politiche della banca in considerazione della situazione finanziaria della singola impresa, del contesto economico-giuridico nazionale e dei risultati che si intendono ottenere.

²³ Si veda, come esempio, la *fatwa* pronunciata dal Consiglio di controllo sciaraitico della banca Faysal del Sudan (*Faysal Islamic Bank of the Sudan, Rules of the Sharia Supervisory Board, Question n.20*) relativa ad un credito documentario connesso con un contratto di importazione merci. Se la banca paga il venditore in una valuta e in una data diversi da quelli in cui il proprio cliente (cioè l'acquirente) effettua il pagamento alla banca, si ha un'operazione di cambio di valuta che, per il diritto musulmano, dovrebbe avvenire “dalla mano alla mano”, per non incorrere nell'alea tipica di queste operazioni e dovuta alla continua oscillazione dei tassi di cambio, che potrebbe arrecare ad una delle parti un guadagno ingiustificato. Il predetto organo di controllo ha previsto la possibilità di ricorrere alla *musharaka* per far sì che banca ed acquirente divengano soci nel rischio e nei profitti, creando una società costituita dall'acquirente, che partecipa con le merci, e dalla banca, che partecipa con le somme pagate o da pagare al venditore. La società si scioglie nel momento in cui l'acquirente riscatta la quota di capitale dalla banca versando a questa, in valuta locale, le somme pagate e i costi sostenuti per l'operazione complessiva.

Accanto ai contratti di *mudaraba* e *musharaka*, che rappresentano le principali tecniche di finanziamento *profit-loss sharing*, vi sono altri tipi di contratti elaborati nell'ambito del sistema finanziario islamico.

Il *muzar'ah* è l'equivalente della *mudaraba* nell'ambito dell'attività agricola. Il raccolto viene diviso tra finanziatore e agricoltore e le eventuali perdite vengono sopportate soltanto dal primo. In tale contratto il finanziatore può apportare capitali liquidi ed anche terreni.

Il *musaqat* è invece l'equivalente, per il settore dell'agricoltura, della *musharaka*. Il raccolto, in questo caso, viene suddiviso tra i partecipanti al capitale secondo il contributo di ognuno.

La *mugarada* è una forma di finanziamento che prevede il ricorso all'emissione di obbligazioni. La banca acquista *mugarada bond* il cui ricavato viene utilizzato per finanziare un determinato progetto. La banca si comporta come uno *shareholder*, anche se non ha diritto di voto, e partecipa ai profitti e alle perdite.

Infine, tra le tecniche di PLS, si trova l'investimento diretto che presenta le stesse caratteristiche dell'investimento azionario dei sistemi finanziari occidentali. La banca acquista una partecipazione al capitale di un'altra impresa ed esercita il diritto di voto, partecipando agli utili e alle perdite in proporzione alla quota di capitale detenuta. E' doveroso sottolineare che non sono ammessi investimenti in imprese che producono beni o servizi non conformi ai valori etici e morali dell'Islam.

2.4 I contratti internazionali di finanziamento e d'investimento

Il finanziamento internazionale è caratterizzato da una serie di rischi elevati contro i quali i finanziatori possono cautelarsi, senza però poterli eliminare. Le banche convenzionali, cioè le banche la cui attività è

interested-based, dispongono di una molteplicità di strumenti con i quali è possibile fronteggiare il problema, tra i quali troviamo le assicurazioni, le garanzie, e i c.d. “contratti derivati” come *swaps, caps, collars e floors* (contratti finanziari usati come forme di copertura dei rischi derivanti dalle fluttuazioni dei tassi).

Il discorso è diverso per le banche islamiche: in un certo senso, esse si occupano quotidianamente di finanziamenti ai progetti, in quanto, concludendo contratti di *mudaraba e musharaka*, affidano la possibilità di essere rimborsate al successo dell’impresa, dell’attività o del progetto finanziato. Tuttavia la banca islamica, non potendo ricorrere ad assicurazioni e derivati, incontra maggiori difficoltà a tutelarsi in modo soddisfacente contro i rischi insiti in questo tipo di operazioni.

Gli istituti finanziari islamici hanno pertanto limitato per molto tempo le proprie attività al breve/medio termine e a progetti di dimensioni ridotte e territorialmente circoscritte. Tuttavia, nell’ultimo decennio, alcune banche si sono avviate lungo la strada del *project finance* internazionale, appoggiandosi a progetti sviluppati da banche convenzionali o, in veste di co-finanziatori, ai progetti assistiti dalla *Islamic Development Bank* (IDB).

La funzione principale della IDB consiste nel finanziare progetti che contribuiscono direttamente ad accrescere la produzione di beni e servizi, a creare nuovi posti di lavoro, a riequilibrare la bilancia dei pagamenti tramite la produzione di beni destinati all’esportazione e la riduzione delle importazioni e a ridurre gli squilibri regionali tra i paesi membri²⁴.

²⁴ Nel dicembre del 2007 l’IDB ha espresso l’intenzione di finanziare la costruzione dell’autostrada che dovrebbe unire l’Europa alla Cina, in particolare della sezione che attraversa il Kazakistan.

I finanziamenti avvengono in forma di prestiti, partecipazioni azionarie, *leasing*, partecipazione agli utili e vendite rateali, naturalmente modificati secondo le regole del diritto islamico. I progetti assistiti dal finanziamento della IDB sono per la maggior parte a lungo termine e al di fuori dell'ambito operativo delle banche commerciali islamiche, che, di norma, non si occupano di finanziamenti allo sviluppo.

2.4.1 La *joint venture*

I contratti bancari islamici hanno dimostrato, negli ultimi anni, una elasticità tale da consentire agli operatori finanziari di impiegarli agevolmente anche in vaste operazioni di finanziamento, quali *joint venture* e *project financing*.

Joint venture è un'espressione americana elaborata dalla giurisprudenza anglo-americana per designare i contratti di natura associativa con i quali due o più imprese si impegnano a collaborare, con obblighi e responsabilità ripartiti *pro quota*, alla realizzazione di un investimento o di un'opera, allo scopo di suddividere il rischio, congiungere *know how* complementari e conseguire un utile da ripartire proporzionalmente.

Secondo il diritto musulmano le operazioni di *joint venture* si basano sui contratti di *mudaraba* e *musharaka*.

In particolare, il conferimento di capitale da parte dei soci, al quale si accompagna spesso la creazione di una nuova società a responsabilità limitata, destinataria del finanziamento e avente la funzione di realizzare gli interessi comuni dei soci, rende la *musharaka* particolarmente idonea a svolgere le funzioni di una *joint venture corporation*²⁵.

²⁵ Si tratta di una società a responsabilità limitata, costituita con gli azionisti del paese

In quanto entrambi enti di natura societaria, *musharaka* e *joint venture corporation* sono assoggettate al diritto del paese in cui sono state costituite.

Il contratto con cui si dà vita a tali nuovi soggetti giuridici è essenzialmente un contratto di diritto domestico, mentre gli eventuali accordi parasociali tra i soci possono presentare i problemi tipici degli accordi internazionali, tra cui quello della loro delocalizzazione rispetto ad un certo ordinamento (di regola quello la cui legge disciplina la *joint venture*) o quello dell'applicabilità agli stessi usi internazionali.

Il contratto di *mudaraba*, caratterizzato dal conferimento di capitale e lavoro, è indicato per la realizzazione di una *joint venture* contrattuale²⁶, in cui il perseguimento dello scopo comune è affidato alla cooperazione tra i soci più che ad un nuovo ente creato *ad hoc*. Nella *mudaraba*, infatti, l'intervento dei soci finanziatori si affianca all'attività di imprese in possesso di *know how* e tecnologia; la responsabilità solidale e illimitata dei *co-ventures*, propria della *contractual joint venture*, non è presente nella *mudaraba*, in cui la responsabilità del capitalista è limitata al capitale conferito.

In ogni caso, prescindendo dal tentativo di ricondurre i contratti islamici all'una o all'altra tipologia di *joint venture*, va rilevato come, nella realizzazione dello scopo comune, la *joint venture* islamica risulti spesso composta dalla combinazione di *musharaka* e *mudaraba*.

Il risultato è una sorta di "cascata" di contratti con i quali le imprese coinvolte nella *joint venture* conferiscono capitale, capacità, tecnologia; tali

che ospita l'investimento e il cui oggetto è l'esecuzione di un sottostante contratto di *joint venture*, nel quale sono precisate le modalità di attuazione dell'investimento, gli apporti degli azionisti, le attività il cui adempimento è ad essi *pro* quota affidato, le clausole da inserire nello statuto della società.

²⁶ Presenta la forma di un accordo di cooperazione tra imprese per il perseguimento di uno specifico scopo comune, ma senza costituire un nuovo ente giuridico; la responsabilità verso terzi dei *co-ventures* è solidale e illimitata.

contratti assumono la forma di una *musharaka* qualora le imprese contribuiscano con i soli capitali, mentre si tratterà di *mudaraba* nei casi in cui la partecipazione si concreti nell'impiego di lavoro e capitale.

2.4.2 Il *project finance*

Quanto è stato visto in relazione alle *joint venture* può essere applicato anche alle complesse operazioni di *project financing*.

L'espressione *project financing* si riferisce ad una serie di strumenti di finanziamento, indirizzati allo sviluppo di progetti in genere di grandi dimensioni e a grande redditività, ma anche altamente rischiosi, promossi comunemente da imprese multinazionali. Tali strumenti sono quelli in uso nella prassi internazionale, quali il *loan agreement* e l'emissione di *bonds e notes*.

Ciò che caratterizza il *project finance* non è infatti la particolarità dei mezzi di finanziamento, ma la natura soggettiva del destinatario del finanziamento stesso: non un imprenditore (come nei prestiti tradizionali), bensì un progetto, o meglio un ente autonomo creato intorno ad un'idea e alla sua realizzazione dai promotori (c.d. *project sponsor*).

Gli *sponsor* non intendono sviluppare il progetto in prima persona, né beneficiare direttamente dei finanziamenti, per non assumere gli alti rischi che accompagnano in modo costante tale tipo di operazione, ma preferiscono creare una società *ad hoc* (c.d. *project vehicle company*) capitalizzata al minimo accettabile, rispetto alla quale assumono il ruolo di garanti.

I mutui al progetto sono garantiti al 100% dalle attività del progetto stesso. Normalmente i finanziatori assumono la c.d. *belt and braces security* sulle attività del progetto e sul flusso di cassa, ma spesso il valore realiz-

zabile di tali attività è trascurabile, come nel caso di strade, tunnel o oleodotti che non possono essere spostati o usati per scopi diversi da quelli originari. Le garanzie che assistono il *project finance* svolgono pertanto un ruolo difensivo (impedire a terzi di interferire con il progetto) più che realmente provvedere al rimborso del debito.

La concessione del finanziamento non dipende direttamente né dalla capacità creditizia degli sponsor né, tantomeno, dal valore delle attività della *project company*, bensì dalle previsioni di rendimento del progetto. Il rischio è a carico dei finanziatori *in toto* (c.d. *non recourse project finance*) o parzialmente (c.d. *limited recourse project finance*); nella seconda ipotesi grava anche sulla *project company* e quindi sugli *sponsor* in veste di garanti.

La *project company* è la società creata *ad hoc* con sede nel paese in cui deve essere costituito l'impianto. Nella prassi islamica è possibile ricorrere, per la sua costituzione, sia alla *musharaka* che alla *mudaraba*. In particolare, se scopo della società è principalmente quello di rappresentare il centro di imputazione degli interessi del progetto, la scelta preferibile è la *musharaka* che dà origine ad una società a responsabilità limitata.

Diversamente accade nell'ipotesi in cui la *project company* debba svolgere anche funzioni operative in senso tecnico, quali curare direttamente la realizzazione degli impianti o di alcune delle infrastrutture. In questo caso è probabile che gli *sponsor* diano vita ad una *mudaraba* in cui ognuno partecipa secondo le proprie capacità tecniche alla realizzazione del progetto.

Gli *shareholders* sono i promotori del progetto: a seconda del tipo e dell'estensione del progetto si individuano come *sponsor* le società petrolifere, gli enti nazionali per l'energia, le società di costruzioni, di trasporti e di telecomunicazioni, gli studi di ingegneria, i governi. Non è raro che il *contractor*, cioè l'appaltatore, sia al tempo stesso uno degli *sponsor*, o che un

governo possa, attraverso uno dei suoi enti, promuovere lo sviluppo di un determinato progetto.

Il finanziamento è in genere in forma di prestito sindacato, espressione con la quale si intende un mutuo o credito concesso da più banche, consorziate a questo fine, di cui una assume la funzione e i compiti di capofila. Un prestito diretto ad una *musharaka project company* sarà a sua volta erogato tramite accordi di *musharaka* tra le banche e la società che poi utilizzerà i fondi per concludere i contratti necessari all'attuazione del progetto.

Se il destinatario è invece una *mudaraba project company*, la partecipazione delle banche si può concretare in un contratto di *musharaka*, come nel caso precedente, o in una *mudaraba* in cui, a fronte del capitale investito dalle banche, la società si impegni nello svolgimento delle attività materiali.

Le banche possono altresì intervenire per finanziare operazioni di *leasing (igara)* tra le *project company* e il produttore di beni o servizi da utilizzare nel progetto e per procurare beni al progetto tramite *murabaha*²⁷, acquistando, per conto della *project company*, determinati beni e procedendo in seguito a rivenderglieli ad un prezzo maggiorato concordato in precedenza.

2.4.3 La *venture capital*

Il contratto di *musharaka* può essere utilizzato in operazioni di *venture capital* che consistono in forme di finanziamento realizzate attraverso la partecipazione al capitale di rischio delle imprese.

²⁷ Vedi 2.5 "Tecniche di finanziamento non-PLS".

La *venture capital* è un fenomeno negoziale di origine statunitense, destinato principalmente allo sviluppo di nuove imprese pionieristiche, in genere caratterizzate da un alto contenuto tecnologico e non quotate in borsa, con notevoli probabilità di espansione rapida e consistente ma anche di alto rischio²⁸.

Si tratta dunque di una sorte di “scommessa” sulle capacità innovative ed imprenditoriali delle aziende finanziate in cui il finanziatore, pur fornendo il capitale di rischio necessario all’espansione, mantiene la titolarità formale e il controllo strategico sull’impiego del capitale stesso, in tal modo prestando all’azienda finanziata la propria capacità organizzativa di consulenza.

Il finanziamento non supera in genere il 40% e, trattandosi pertanto di una partecipazione minoritaria, la *venture capital* lascia piena autonomia gestionale alla società finanziata relativamente alla conduzione dell’azienda, mentre interviene con il peso della propria capacità tecnica, commerciale-finanziaria ed organizzativa quando situazioni contingenti indicano una modificazione nella combinazione prodotto/mercato o scostamenti notevoli tra cifre preventivate e consuntivi.

Il finanziamento, in forma di partecipazione al capitale di rischio, è volto alla realizzazione di un progetto che all’analisi preventiva operata dalla società di *venture capital* ha mostrato possibilità di successo nella competizione concorrenziale.

Lo strumento della *venture capital* è oggi diffuso nella maggior parte dei paesi industrializzati ma anche in molti paesi in via di sviluppo. Esso

²⁸ Un esempio paradigmatico di finanziamenti in forma di *venture capital* è rappresentato dalla “Silicon Valley” in California, dove questo sistema è stato largamente usato per la promozione di piccole e medie imprese specializzate in elettronica ed informatica.

riguarda soprattutto le piccole/medie imprese operanti nei settori informatico, farmaceutico e delle bio-tecnologie, costrette dalla concorrenza sul mercato globale dei prodotti tecnologici ad abbandonare il tradizionale sistema di subordinare l'espansione internazionale al raggiungimento di una posizione solida sul mercato domestico a favore di una precoce affermazione all'estero, che necessita, evidentemente, di un cospicuo intervento finanziario.

Nei paesi musulmani l'attenzione è concentrata sugli artigiani e le piccole industrie, finanziati attraverso la *musharaka mutanaqisa*, che permette alla banca di recuperare progressivamente i suoi fondi, grazie ai profitti realizzati, e di "sganciarsi" allo stesso tempo dal progetto, mentre il cliente riacquista la titolarità del capitale d'impresa.

Con la *musharaka* i finanziatori "acquistano" una quota anche rilevante (tra il 50 e il 65%) dell'impresa emergente, riservandosi di trasferire i titoli nuovamente all'impresa dopo un certo lasso di tempo o di collocarli sul mercato. Nonostante il contratto preveda la gestione congiunta dell'operazione, e nonostante l'acquisizione di quota spesso maggioritaria da parte dei finanziatori, questi ultimi affidano nella maggior parte dei casi la gestione all'imprenditore, conservando per sé un ruolo di consulenza, supervisione e monitoraggio dello sviluppo dell'operazione.

2.5 Tecniche di finanziamento non-PLS

In questa categoria rientrano tutte quelle tecniche di finanziamento che non si basano su un contratto di condivisione degli utili e delle perdite dell'operazione finanziata. Nella maggior parte dei casi le tecniche di non-PLS si avvalgono di meccanismi di scambio di beni e servizi con l'applicazione di un *mark-up* sul prezzo di rivendita.

Dato che costituiscono un'eccezione al principio della condivisione del rischio, le tecniche non-PLS possono essere utilizzate solo quando le forme di finanziamento PLS non sono applicabili, come nel caso dei debitori molto piccoli o nel credito al consumo. A differenza delle tecniche PLS, queste forme di finanziamento presentano un rendimento predeterminato²⁹ e sono associate a forme di garanzia, come ad esempio la riserva di proprietà sul bene acquistato con il *leasing*.

Sebbene non condividano il principio del *profit sharing*, le tecniche non-PLS si considerano aderenti ai principi islamici perché il ritorno dell'investimento non è legato alla dimensione temporale dell'affare ma alla prestazione di un servizio connesso all'operazione finanziata. Tuttavia alcune scuole giuridiche, proprio per l'incertezza del confine che separa queste tecniche da quelle tradizionali *interested-based*, sostengono che debbano essere utilizzate in modo circoscritto e solo quando non ci siano soluzioni PLS applicabili.

Tra questi contratti non-PLS rilevano, in particolare, la *murabaha*, utilizzato nel credito al commercio o all'importazione e il *bay'mu'aggal*.

Con la *murabaha* (*mark-up* o *cost-plus financing*) la banca acquista un dato bene ad un dato prezzo, su richiesta di un proprio cliente, e in seguito glielo rivende ad un prezzo maggiore concordato in precedenza e comprendente il profitto della banca; il prezzo è normalmente pagabile a un termine compreso tra i sei e i nove mesi. Il *bay'mu'aggal* si differenzia dalla *murabaha* solo per la clausola che prevede il pagamento rateale del prezzo a scadenze concordate tra le parti.

²⁹ Tale rendimento, almeno dal punto di vista formale, non può essere un tasso di interesse.

Nella *murabaha* come nel *bay' mu'aggal*, la parte che chiede l'acquisto si impegna, prestando idonee garanzie, a riacquistare il bene dalla banca; questa conferisce al proprio cliente il mandato per procedere all'acquisto dei beni, in nome e per conto della banca stessa, che ne diverrà inizialmente proprietaria. La proprietà dei suddetti beni sarà trasferita dalla banca al cliente, senza riserve, al momento in cui il cliente adempirà all'impegno del riacquisto³⁰.

La *murabaha* è dunque un sistema di finanziamento con il quale “la banca acquista in un primo tempo i beni, mobili o immobili, e successivamente li rivende al cliente ad un prezzo concordato, equivalente al prezzo effettivo al quale i beni sono stati venduti, più un margine di profitto destinato alla banca”³¹. Si tratta di un istituto largamente utilizzato sia nelle operazioni di commercio interno che in quelle di commercio estero nonché per la fornitura di beni di produzione alle industrie³².

Con la *murabaha*, gli istituti finanziari non partecipano, come nei contratti di *mudaraba* e *musharaka*, ai profitti e alle perdite, ma rivestono i panni di un classico intermediario finanziario.

³⁰ Un esempio di contratto di *murabaha* è dato dalla “Convenzione di credito per il commercio estero” della *International Development Bank* (IDB). In base alla Convenzione è possibile chiedere alla IDB, appoggiandosi ad un istituto finanziario nazionale, l'acquisto di merci da importare o esportare, impegnandosi a riacquistarle con pagamento a termine di un prezzo previamente concordato e comprensivo del prezzo di acquisto da parte della banca e di una commissione determinata. La banca, concedendo al richiedente il mandato per effettuare l'acquisto direttamente presso il terzo venditore, si esonera da ogni responsabilità circa lo stato, la qualità e il tipo di merce. In tal modo, la banca sopporta solo il rischio finanziario connesso all'anticipazione, garantita dai beni acquistati e dalla fideiussione del garante che è parte della convenzione, del prezzo di acquisto.

³¹ Z. Man, *Il sistema bancario islamico: l'esperienza della Malaysia*, in *Islam e Finanza*, ed. it a cura della Fondazione Agnelli, Torino 1991, p.91.

³² Gli operatori finanziari internazionali hanno, negli ultimi anni, dimostrato un crescente interesse per questo strumento, in ciò stimolati anche dai successi ottenuti in questo settore dalla Citibank, una delle banche occidentali che si è esposta sul mercato islamico.

La *murabaha* si presenta come un'operazione triangolare tra la banca, un cliente e un fornitore: la banca acquista una merce della quale il cliente ha bisogno e procede poi a rivenderla al cliente stesso maggiorandone il prezzo: in tal modo il prestito tradizionale è sostituito con due contratti di vendita. Nel versare il prezzo, la banca riceve le merci e i titoli relativi, divenendo la sola proprietaria dei beni; tuttavia in base al contratto, il cliente ha l'obbligo di riacquistare i beni dalla banca, la quale pertanto li rivende a termine al cliente. Il fornitore consegna le merci al cliente che è obbligato non verso il fornitore, ma verso la banca, al rimborso del prezzo e al pagamento della maggiorazione.

Da un punto di vista operativo, nella *murabaha* si distinguono due fasi: nella prima, ad un ordine di acquisto della merce impartito dal cliente segue l'impegno della banca ad acquistare il bene dal fornitore e la promessa del cliente di comprare in seguito lo stesso bene dalla banca. Nella seconda fase si ha la conclusione del contratto di acquisto della merce, del contratto di vendita e di un contratto di mandato in virtù del quale il cliente si incarica dell'acquisto per conto della banca.

Questa struttura, fatta di un insieme di contratti e di impegni, non riesce, secondo una parte degli studiosi, a trasformare pienamente un contratto di mutuo in un'operazione di natura diversa. Una prima obiezione riguarda la natura della promessa, della cui forza obbligatoria tra le parti si tende a dubitare.

I sostenitori della teoria che rifiuta la vincolatività della promessa di acquisto, prima che il titolo sia trasferito e i beni siano in custodia della banca, si basano sul fatto che se la promessa sia vincolante, l'operazione sarebbe assimilabile ad un'ordinaria lettera di credito e il rialzo non sarebbe che un interesse mascherato; inoltre fanno riferimento al

principio secondo cui l'accordo non ha efficacia vincolante laddove una parte prometta di consegnare o vendere beni che non possiede.

Il problema è risolto dalla *sharia* nel senso che la promessa non è vincolante fin quando i beni non siano stati acquistati.

Il possesso dei beni non è sempre necessario poiché è comunemente inteso che la polizza di carico, nel commercio internazionale, è rappresentativa del titolo. Una volta rilasciata, la banca islamica è in grado di sottoscrivere l'accordo di vendita con il cliente. Il trasferimento del titolo diviene effettivo con la girata della polizza al momento dell'arrivo delle merci al porto di destinazione.

Quando la banca riceve i documenti d'imbarco, ne dà comunicazione al cliente, richiedendogli di onorare la sua promessa di riacquisto entro un termine, generalmente, di due settimane.

Una seconda obiezione alla struttura composita della *murabaha* si basa sul fatto che la conclusione della seconda vendita è effettuata spesso prima della consegna della merce, laddove nel diritto musulmano quest'ultima è una condizione del trasferimento della proprietà.

L'uso della *murabaha* come strumento di credito è visto con sospetto da alcuni autori per i quali il semplice fatto che essa abiliti un compratore a finanziare il suo acquisto con pagamento differito, e per giunta accettando un rialzo sul prezzo di mercato del bene, significa che il finanziatore, cioè la banca islamica, ottiene un profitto predeterminato senza correre alcun rischio³³. La banca, infatti, sarebbe comunque in grado di liberarsi della merce acquistata, ricavandone inoltre un profitto: si tratterebbe dunque di un tentativo di mascherare un'operazione puramente finanziaria attribuendole un carattere commerciale che in realtà è assente.

³³ M.N. Siddiqi, *Issues in islamic banking*, Leicester 1983, pp. 49 e 137 ss.

In senso apparentemente opposto si muove chi vede nella *murabaha* un'operazione commerciale e non un'intermediazione finanziaria perché la banca effettivamente “acquista” i beni che poi rivende al cliente. Tuttavia viene messo in evidenza come l'acquisto da parte della banca segua la decisione del cliente di comprare le merci ad un prezzo superiore e renda dunque solo apparente il carattere commerciale dell'operazione. In aggiunta, va considerato che l'acquisto e la vendita possono avvenire contemporaneamente, realizzando in tal modo un finanziamento in cambio di un utile prestabilito.

Alla *murabaha* si applica la regola secondo cui il prezzo di acquisto deve esser noto al cliente, specialmente nel caso in cui la banca abbia ottenuto uno sconto o diminuzione sul prezzo iniziale: questo perché, essendo il margine di profitto calcolato sul prezzo d'acquisto netto, ogni sconto o ribasso ottenuto deve essere contabilizzato a vantaggio del cliente.

I termini di rimborso sono flessibili: una volta che è stato fissato il prezzo di acquisto e il margine della banca, il rimborso può avvenire in un termine compreso tra i 6 e i 36 mesi. La durata effettiva dipende dalla possibilità di smercio dei beni e, naturalmente, dalle condizioni fissate nel regolamento contrattuale. Il rimborso può essere effettuato in un'unica soluzione o a rate.

Nel contratto denominato *salam* (acquisto con consegna differita), la banca paga in anticipo delle merci (a carattere stagionale, soprattutto prodotti agricoli) al produttore, tali merci verranno poi consegnate ad una determinata scadenza. Questa tipologia contrattuale è analoga ad un contratto *future* o a un *forward-purchase contract*, con la differenza che la banca effettua la sua prestazione subito mentre il cliente alla scadenza.

2.6 Il contratto di *leasing*

Le banche islamiche possono stipulare con i propri clienti contratti di locazione (*igara*) di beni mobili o immobili: il godimento di un bene dietro pagamento di un canone a titolo di corrispettivo è disciplinato anche nei codici vigenti nei paesi musulmani.

Nella prassi bancaria si distingue tra *igara*, in cui il locatore ha solo l'uso del bene, e *igara wa iqtina*, in cui all'uso del bene si associa per il locatore la possibilità di divenire proprietario; l'*igara wa iqtina* è dunque equivalente al *leasing* finanziario, mentre l'*igara* semplice è di norma ricondotta al *leasing* operativo³⁴.

L'*igara wa iqtina* richiama alcuni contratti tipici, tra cui soprattutto il *bay al-wafa*, vendita con patto di riscatto: essa consente al venditore di ricevere il corrispettivo del bene venduto, mantenendone in genere la disponibilità (mediante locazione o altre forme di cessione dell'uso), mentre il compratore ne percepisce i frutti in attesa del riscatto del bene e della restituzione per intero del prezzo pagato inizialmente. Questo contratto rappresenta un mezzo per eludere le restrizioni della proibizione del *riba*, mascherando un prestito a interessi attraverso una doppia vendita e pertanto è spesso rigettato come illecito, mentre alcuni preferiscono considerarlo una sorta di pegno in cui il "compratore" tiene la proprietà come garanzia del suo debito (il prezzo di vendita).

Perché il contratto di *leasing* sia conforme alla *sharia* è necessario che siano rispettate alcune condizioni. Il bene oggetto del contratto deve avere

³⁴ L'*igara* è anche definita come il trasferimento dell'usufrutto o *manfa'a* (l'uso di un oggetto o i servizi di una persona) dietro un corrispettivo. Può essere di due tipi: a tempo o per la realizzazione di un compito. Si richiama altresì l'attenzione sul *gu'l* (cottimo), istituto utilizzato per giustificare il pagamento di commissioni per i servizi della banca islamica.

un uso reale e da esso deve derivare un beneficio: aerei, attrezzature industriali e naturalmente gli immobili. L'oggetto non deve rientrare tra quelli proibiti dalla *sharia* e non deve essere usato in modo illecito: è perciò escluso il *leasing* di attrezzature per il gioco d'azzardo, di fabbriche di alcolici.

La rendita deve essere fissa, stabilita in anticipo ed escludere elementi speculativi; può essere determinata sulla base di tabelle che tengono conto della capacità, della possibilità e dei bisogni del settore in cui opera l'impresa. La durata del contratto è quella della vita economica del bene, dunque una durata intermedia tra quella dell'ammortamento e quella del bene.

Nella prassi bancaria islamica, l'*igara wa iqtina* (*leasing* finanziario) si è diffuso come strumento di finanziamento caratterizzato da un rapporto trilaterale tra il produttore-venditore, il finanziatore-locatore (*mu'aggir*) e l'utilizzatore-locatario (*musta'gir*). In particolare, un finanziatore (banca o società di investimento) concede al futuro locatore il mandato per scegliere, in nome e per conto del finanziatore, il bene oggetto del contratto, stabilendone le caratteristiche ed il prezzo.

In quanto mandatario della banca, il futuro locatore sopporta le conseguenze di una scelta errata e, a titolo di locatore, non potrà rimproverare alla banca la scelta del materiale inadatto. Il contratto di locazione vero e proprio è stipulato tra il finanziatore, che acquista i beni, e l'utilizzatore che ne diviene locatario dietro pagamento di un canone.

Al fine di rispettare il divieto coranico di *riba*, la conclusione del contratto di locazione deve avvenire nel periodo compreso tra il momento dell'acquisto e quello della consegna del bene al locatario. In particolare, se la stipulazione avvenisse in un momento anteriore, la banca finanziatrice concederebbe in locazione beni che non sono ancora entrati nella sua disponibilità; se, invece, fosse successiva alla con-

segna, il locatario godrebbe dei beni senza averne titolo, traendone un illecito arricchimento.

Gli obblighi della banca finanziatrice consistono nel consegnare il bene oggetto del contratto, nel garantire la cosa contro l'evizione e i difetti e nel rispettare l'eventuale impegno di vendere la cosa locata. Il locatario è tenuto a pagare il canone e a conservare la cosa secondo la sua destinazione; i rischi dell'utilizzazione sono a carico del locatario che risponde del normale deterioramento del bene.

La risoluzione del contratto presuppone il mancato adempimento degli obblighi delle parti e, nella maggior parte dei casi, è richiesta dal finanziatore in seguito all'adempimento del locatario. Tra le cause di risoluzione previste nei contratti si trovano: il mancato pagamento di una rata del canone, la sublocazione del materiale ad un terzo e il pegno o la cessione del bene.

A parte la risoluzione, che rappresenta una conclusione anomala e prematura del contratto, alla scadenza del termine sono possibili tre soluzioni: la proroga del contratto, la restituzione e infine l'acquisto del bene.

Con la proroga, le parti negoziano un nuovo accordo, stabilendo la scadenza e il canone (inferiore al precedente), mentre con la restituzione del bene al finanziatore terminano i rapporti tra le due parti. La restituzione non è frequente perché, in ragione dell'esiguità del prezzo, il locatario ha tutto l'interesse ad acquistare il bene.

Ciò pone però il problema della determinazione del prezzo di vendita, risolto essenzialmente in due modi. Nel caso di concessione di un'opzione d'acquisto (*ikhtiyar*), in genere non è previsto il pagamento dell'eventuale prezzo residuo dei beni al momento della cessione, ma viene pagato il profitto (*ribh*) spettante alla banca per l'operazione di *leasing*, determinato in sede di stipulazione del contratto.

Nel caso in cui, invece, il profitto è già stato sommato al costo totale dell'operazione e ripartito in canoni periodici, si ricorre al trasferimento dei beni a titolo di donazione (*hiba*) il locatario non ha in questo caso il diritto di rifiutare il trasferimento.

2.7 Strumenti di credito internazionale al commercio

La *murabaha* viene largamente utilizzata, in qualità di strumento per il finanziamento di operazioni commerciali, per agevolare i rapporti tra esportatore e importatore negli scambi commerciali internazionali.

Il credito all'esportazione è una particolare forma di credito impiegata negli scambi internazionali e può essere a breve termine (dilazioni di pagamento o crediti concessi dall'esportatore all'importatore) o a medio/lungo termine. In questo caso, si tratta di crediti concessi da un istituto bancario o da un ente statale, e sono normalmente assistiti da garanzie e assicurazioni pubbliche tramite istituti specializzati³⁵.

Se il contratto di vendita all'estero prevede la concessione di una dilazione di pagamento da parte del fornitore (assistita al rilascio di cambiali o altri titoli rappresentativi del credito), il credito così concesso dall'esportatore alla controparte estera è detto "credito fornitore".

Se invece è una banca che concede direttamente il credito all'acquirente estero, o ad una banca del suo paese, si realizza il c.d. "credito

³⁵ In Italia opera principalmente in tale campo la SACE, sezione autonoma crediti all'esportazione, istituita con L.24 maggio 1977; è stata ente economico di diritto pubblico fino al 2004, anno in cui ha assunto lo *status* di S.p.A. Nel Regno Unito la competenza in campo assicurativo ed agevolativi è attribuita all'*Export Credit Guarantee Department*, creato dall'*Export Guarantees and Oversea Investment Act* del 1978. Negli Stati Uniti opera *Eximbank* (*Export Import Bank of the U.S.*), istituita con l'*Export Import Bank Act* del 1945. In Francia la COFACE (*Compagnie Francaise d'Assurance pour le Credit Extérieur*), creata nel 1946, è attualmente disciplinata dal decreto 57-137 del 16/3/1957 e successive modifiche, mentre la *Banque Francaise du Commerce Extérieur* è disciplinata dal decreto 86-153 del 30/11/1986.

acquirente”: non si tratta di una forma di finanziamento del credito che l’esportatore concede alla controparte estera, ma un credito direttamente concesso a quest’ultima per metterla in condizioni di effettuare regolari pagamenti alle scadenze contrattuali. Pertanto, oggetto del finanziamento non è l’operazione commerciale di esportazione, ma il credito per i pagamenti dovuti dall’importatore che nasce in relazione ad essa.

Il rapporto si instaura con il titolare del credito, cioè l’istituto finanziatore, senza che l’acquirente estero subisca altre conseguenze diverse da quella di dover effettuare i pagamenti ad un soggetto piuttosto che ad un altro.

Lo schema contrattuale di credito acquirente prevede inizialmente che l’esportatore stipuli un contratto di fornitura per il quale è previsto il pagamento in contanti. Un istituto di credito stipula poi una convenzione di credito con una banca del paese importatore finalizzata al pagamento del contratto di fornitura.

L’esportatore viene pagato in contanti dall’istituto di credito su disposizione della banca del paese dell’importatore, dietro istruzioni di quest’ultimo e seguendo le modalità e i tempi del contratto di fornitura. Per i singoli esportatori il vantaggio principale consiste nella possibilità di essere pagati in contanti e senza che la dilazione concessa si ripercuota negativamente sulla situazione debitoria dell’impresa.

Nella prassi creditizia islamica, la banca può aprire una linea di credito (cui possono accedere sia le banche islamiche che convenzionali) per incoraggiare l’esportazione verso altri paesi.

In seguito alla negoziazione dell’accordo commerciale e alla stipulazione della convenzione di credito, la banca interessata valuta, prima di concedere il benestare, la solidità dell’importatore, la possibilità di successo dell’operazione e la conformità alla *sharia*. Laddove la verifica dia un

esito soddisfacente, la banca interessata autorizza la banca dell'importatore a beneficiare della linea di credito, notificandole il benestare.

L'accesso al finanziamento, o meglio l'utilizzo del credito, avviene mediante l'emissione di lettere di credito, strumenti negoziali di largo uso nel commercio internazionale³⁶.

Per entrare in possesso del credito, ovvero per poter emettere tratte sulla banca, l'esportatore deve, entro il periodo di tempo stabilito dalla lettera di credito, provvedere alla spedizione delle merci dell'importatore. Una volta spedite le merci, l'esportatore consegnerà i documenti rappresentativi della banca, che gli metterà a disposizione il credito, ovvero accetterà le cambiali emesse su di lei, se l'operazione è stata condotta secondo le istruzioni della banca straniera riportate nella lettera di credito.

Dopo che la banca dell'esportatore ha ricevuto i documenti rappresentativi della merce, provvederà ad inoltrarli alla banca straniera sua corrispondente, la quale li consegnerà all'importatore dietro pagamento, se non è già stato effettuato, della somma per la quale fu emessa la lettera di credito.

La prassi bancaria islamica distingue diversi tipi di lettere di credito. Secondo le regole della *murabaha*, il cliente informa la banca delle proprie necessità e le chiede di acquistare o importare i beni, impegnandosi a riacquistarli dalla banca tramite *murabaha*. La banca emette la lettera di credito e paga, utilizzando i propri fondi, la somma dovuta alla banca corrispondente. Successivamente, e seguendo lo schema già noto della *mu-*

³⁶ La lettera di credito è una lettera inviata dalla banca dell'importatore ad una banca estera sua corrispondente della quale è a sua volta cliente l'esportatore, mediante la quale si autorizza l'esportatore ad emettere tratte fino ad un ammontare prestabilito, dopo aver eseguito e documentato determinate prestazioni.

rabaha, il cliente acquista i beni della banca pagando un prezzo corrispondente al costo dei beni con l'aggiunta del margine di profitto.

In alternativa al sistema appena esposto, il cliente può negoziare con la banca un finanziamento in forma di *musharaka*. In tal caso, il cliente deposita presso la banca una somma corrispondente alla sua quota del costo dei beni che intende acquistare/importare, la quale viene custodita dalla banca in base al principio di *al-wadi'a*³⁷.

La banca emette poi la lettera di credito, paga la somma dovuta alla banca corrispondente, utilizzando sia i depositi del cliente che la propria quota di finanziamento e rilascia i documenti al cliente. Il cliente prende possesso dei beni e li impiega secondo i termini dell'accordo: i profitti sono divisi tra le parti secondo quanto concordato.

Infine, la lettera di credito può rispondere alle regole della rappresentanza (*wakala*): la banca emette, su richiesta del cliente, la lettera di credito, esigendo talvolta il deposito di una somma equivalente al valore delle merci da acquistare o importare; il pagamento della banca corrispondente avviene impiegando i fondi del cliente, al quale sono poi rilasciati i documenti. Per i suoi servizi la banca addebita al cliente una commissione.

In seguito all'emissione della lettera di credito, l'esportatore consegna i documenti rappresentativi della banca, che provvederà ad inoltrarli al cliente/importatore. L'operazione a questo punto è conclusa con soddisfazione: l'importatore ha ottenuto la possibilità di acquistare le merci con pagamento dilazionato e l'esportatore ha ricevuto il pagamento in contanti delle merci vendute.

³⁷ E' il "deposito di sicurezza", in base al quale la banca è autorizzata ad usufruire del denaro depositato sui conti correnti senza spartirne i proventi con i depositanti. In cambio la banca offre gratuitamente tutti i consueti servizi di conto corrente.

2.8 Il Consiglio di controllo sciaraitico

La struttura degli istituti finanziari islamici prevede la presenza di un Consiglio di controllo sciaraitico³⁸ (*lagna*) cui è attribuita la funzione di verificare la conformità dell'attività dell'istituto stesso alle disposizioni ed ai principi della *sharia*³⁹.

Il Consiglio rappresenta un punto di riferimento per la valutazione della responsabilità giuridica e sociale dell'istituto nel suo agire come ente economico: responsabilità giuridica dal punto di vista della *sharia*, ma nell'ambito dell'ordinamento giuridico nazionale e delle leggi statali vigenti; responsabilità sociale fondata sui valori del sistema economico islamico.

L'esigenza di conformità delle operazioni bancarie alle norme islamiche trae origine da un fondo di sacralità inerente a quella che è la primaria e fondamentale fonte del diritto musulmano, cioè il Corano. L'equità richiede che le operazioni siano accompagnate dal massimo equilibrio tra le parti per cui, oltre alla proibizione dell'interesse, sono principi comuni anche il rigetto dei contratti aleatori, la proibizione della vendita di cose di cui non si è proprietario, l'esigenza di uguaglianza nelle prestazioni. Inoltre, alcune attività non possono essere oggetto di operazioni economiche: tra queste il commercio di bevande alcoliche e del maiale⁴⁰ e il gioco d'azzardo.

³⁸ Questa è la denominazione più diffusa ma alcune banche utilizzano l'espressione "consiglio religioso" o "comitato di controllo". In inglese viene utilizzata l'espressione "*Sharia supervisory board*" o "*Sharia board*".

³⁹ Il Consiglio sciaraitico assomiglia al collegio sindacale delle società italiane, però anziché verificare la conformità della gestione della legge e alle corrette pratiche contabili, vigila sulla conformità della gestione alla *sharia*. Inoltre l'attività del Consiglio non è solo *ex post*, ma soprattutto *ex ante*: un nuovo prodotto o servizio finanziario non può essere offerto alla clientela fino a quando il Consiglio non lo abbia approvato.

⁴⁰ A. Khouli, *La conformità islamique des opérations bancaires*, p.81, riporta una *fatwa* interessante pronunciata dal Consiglio di controllo sciaraitico della Banca Faysal a proposito del maiale. In seguito alla domanda di apertura di una lettera di credito presso

Il Consiglio è composto da un numero variabile di membri (da tre a sette), che possono essere *fugaha* (*iurisprudentes*) o *ulama* (dottori in *sharia*) nominati dal Consiglio di amministrazione o dall'Assemblea generale dei soci della banca. Per assicurare l'indipendenza del giudizio, vengono prese alcune precauzioni, tra le quali la regola per cui i giuristi incaricati della verifica non devono essere scelti tra gli impiegati della banca, onde evitare pressioni di natura gerarchica.

Gli statuti delle banche provvedono a disciplinare le procedure per la nomina, le competenze, le convocazioni delle riunioni, le votazioni e la verbalizzazione delle sedute.

Principale funzione del Consiglio è il controllo, basato sulle disposizioni e sui principi della *sharia*, delle operazioni, dei contratti e servizi predisposti dalla banca. Tale controllo avviene tramite l'emissione di pareri legali (*fatwa*) ai quali la banca deve adeguarsi nell'esercizio della propria attività. Il Consiglio deve inoltre verificare l'adempimento degli obblighi religiosi da parte della banca e curare la preparazione di pareri di indirizzo relativi alle singole questioni che possono sorgere.

Il Consiglio redige un rapporto annuale da presentare all'assemblea degli azionisti nel quale riporta le sue osservazioni sul grado di rispetto dei principi islamici da parte della banca. Nella propria attività di analisi il Consiglio è talvolta dotato anche di un potere di investigazione maggiore e può richiedere tutti i documenti necessari alla verifica della conformità.

la suddetta banca da parte di un cliente che intendeva importare pelo di maiale per la fabbricazione di un copriletto, il Consiglio ha ritenuto che si trattasse di un'operazione non conforme alla legislazione islamica. Per motivare il parere sfavorevole, il Consiglio si è riferito al Corano, alla Sunna e al parere dei giuristi per concludere che la proibizione riguardante la consumazione di carne di maiale si estende anche al suo pelo, al grasso e alla pelle.

Compito del Consiglio di controllo sciaraitico non è solo la pronuncia di una *fatwa* sulla conformità o meno di una certa operazione alla legge islamica, ma altresì l'elaborazione di una soluzione alternativa alla situazione viziata: è evidente che, perché i membri del Consiglio siano in grado di assolvere a tale funzione, è indispensabile una loro conoscenza approfondita degli aspetti tecnici delle questioni sottoposte alla loro attenzione.

2.9 La risoluzione delle controversie

La maggior parte delle banche islamiche indica l'arbitrato come mezzo di risoluzione delle controversie nascenti dai contratti di *mudaraba*, *mu-sharaka* e *murabaha*.

L'arbitrato costituisce la più antica forma di giudizio nell'ambito islamico e si è conservato nel tempo come efficace sistema per dirimere le liti fino ai giorni nostri, anche se, come conseguenza dell'evoluzione politica e storica, l'*hakam* (arbitro) scelto dalle parti è stato sostituito dal *qadi* (colui che giudica), funzionario *ad hoc* scelto dalle autorità di governo.

L'arbitrato è un procedimento mediante il quale le parti decidono di affidare la decisione della controversia a persone qualificate (giudici o arbitri) di loro scelta, i quali, nel diritto musulmano, devono possedere determinate qualità di ordine morale. In particolare l'arbitro deve possedere gli stessi requisiti del giudice: l'essere musulmano, di sesso maschile, sano di mente, integro fisicamente e moralmente ed intellettualmente capace. Deve conoscere la legge islamica poiché è in base ad essa che la controversia dovrà essere risolta sia dal punto di vista sostanziale che procedurale.

Nella maggior parte dei casi, il ricorso all'arbitrato come mezzo di risoluzione delle controversie nascenti dalla pratica bancaria è esplicitamente previsto dalle clausole compromissorie inserite nei contratti.

Con tali clausole le parti stabiliscono che le controversie nascenti da contratto, e quindi future, siano risolte da arbitri e pertanto sottratte alla competenza del giudice ordinario. Si tratta di una manifestazione dell'autonomia negoziale delle parti e non di un patto accessorio al negozio giuridico sostanziale: la conseguenza di tale impostazione è che gli arbitri, investiti delle controversie nascenti da un contratto, possono decidere anche sulla nullità o inefficacia del contratto stesso.

La dottrina musulmana non ha prestato molta attenzione allo studio della clausola compromissoria e, nel momento in cui la prassi degli affari ne ha portato alla ribalta la necessità, si è sollevato il problema della sua validità, in relazione al divieto sciaraitico di ogni forma o clausola contrattuale aleatoria.

La tendenza attuale è nel senso di non includere la clausola compromissoria tra quelle viziate: essa infatti non comporta né interesse, né alea, in quanto rappresenta semplicemente un'opzione delle parti per una forma di giudizio diversa da quella ordinaria. In quest'ottica è stata ritenuta necessaria al contratto e conveniente alle parti perché consente loro di ottenere giustizia in modo più rapido.

Con riferimento alle clausole più comunemente inserite nella modulistica contrattuale si nota una certa varietà di forme: accanto ad espressioni volutamente generiche, al rinvio ai regolamenti interni degli istituti e alla circolazione dell'arbitrato a solo alcune tipologie contrattuali si registra anche l'assenza di clausole compromissorie o la scelta della giurisdizione ordinaria.

Laddove le parti facciano uso, nell'esercizio della loro autonomia negoziale, del potere di definire in contratto gli elementi determinanti del procedimento arbitrale, si riscontra una grande precisione nell'indicazio-

ne del numero e delle persone degli arbitri, a scapito di altrettanta sicurezza nella scelta dei modi e termini della decisione arbitrale.

Con riguardo alla nomina degli arbitri, si nota che, mentre il collegio arbitrale è sempre composto da tre membri, di cui due scelti dalle parti, l'indicazione del terzo membro è di volta in volta diversa.

Per la Banca Islamica Giordana, ad esempio, competente alla nomina del terzo arbitro è la Camera di Commercio e Industria di Amman e, qualora essa non provveda, la nomina spetta ai due arbitri scelti dalle parti e, in mancanza di un loro accordo sul nome, al Tribunale. La Banca Islamica per lo Sviluppo (Sudan) prevede invece che, in caso di mancata formazione del collegio arbitrale secondo il sistema più semplice (due arbitri indicati dalle parti e il terzo scelto dai primi due), la controversia venga rimessa al tribunale competente.

Un problema di notevole interesse è quello relativo alle legge applicabile, laddove la maggior parte delle clausole contiene l'espressione quali "l'arbitrato deve svolgersi in conformità con i principi della *sharia*" ovvero "...nel rispetto della *sharia*". Spesso si verificano problemi di coordinamento tra figure giuridiche appartenenti a tradizioni giuridiche talvolta notevolmente diverse tra loro.

Un esempio è costituito dal contratto *standard* di *mudaraba* predisposto dalla Banca Islamica Giordana nel quale, mentre si afferma che il cliente assume l'impegno ad operare in modo conforme allo statuto della banca islamica e di porre in essere solo attività legittime secondo la *sharia*, si stabilisce altresì che, ad eccezione di quanto pattuito dalle parti, al contratto si applicano le norme del codice civile giordano e le altre leggi attinenti.

Si tratta di un esempio di contaminazione giuridica di cui costituisce una riprova l'ulteriore previsione secondo la quale, in caso di disac-

cordo tra arbitri su qualsiasi questione riguardante l'oggetto dell'arbitrato, la controversia passa ai tribunali di Amman, ai quali è attribuita la competenza esclusiva su ogni questione che derivi o sia relativa all'arbitrato e al contratto.

Restando in tema di concorso tra legge islamica e legge statale, va sottolineato che, se si giunge ad una decisione presa sulla base della *sharia*, non sempre le regole procedurali osservate sono sciaraitiche. Fermo restando il principio del contraddittorio, le maggiori semplificazioni che si incontrano riguardano l'acquisizione dei mezzi di prova, relativamente alla quale vengono meno la prevalenza data alla prova testimoniale dell'uomo rispetto alle altre o l'importanza attribuita al giuramento decisorio.

Alla convenzione arbitrale si applicano le norme sciaraitiche che regolano la formazione del contratto circa le condizioni di validità e la capacità di compromettere in arbitri.

Questi, nell'emettere la decisione, devono attenersi ai criteri propri del diritto musulmano, le cui regole di fondo sono la presupposizione di assenza di obbligazione, il *favor debitoris*, la conservazione della situazione della situazione nello *status quo* e la ricerca di un'equa soluzione nel rispetto dell'ordine pubblico.

Tuttavia, questo giudizio secondo equità non dispensa l'arbitro dall'applicazione delle norme sciaraitiche nel momento in cui la controversia riguardi materie regolate nei testi.

Ma vista l'estrema varietà delle fattispecie nascenti dalla prassi degli affari, è il giudizio secondo equità che prevale su quello secondo diritto, nei casi in cui non si è ancora formato il consenso degli esperti. Nel giudicare, l'arbitro deve inoltre tener conto dei principi generali in materia di commercio e dei risvolti etici che ne sono alla base secondo il diritto musulmano.

In precedenza è stato sottolineato che l'arbitrato rappresenta il mezzo prediletto di risoluzione delle controversie nate in ambito bancario; non si può non notare come questa propensione non abbia riscontro nel mondo occidentale, laddove le controversie relative all'attività bancaria sono quasi sempre devolute alla cognizione del giudice ordinario.

Questa tendenza ha varie motivazioni. Innanzitutto va detto che, nella maggior parte dei casi, l'inadempienza è imputabile al cliente e, nel tipico contratto bancario di mutuo e nei suoi derivati, essa consiste nella mancata restituzione di quanto dovuto alla scadenza pattuita: la natura di tale inadempienza non è certo tale da richiedere l'intervento di un giudice *ad hoc* qual è l'arbitro. Inoltre la banca mutuante tradizionale, pur riconoscendo i vantaggi dell'arbitrato, non ritiene che essi siano tali da compensare il rischio di una decisione in via equitativa, soprattutto su materie che possono essere meglio risolte con la rigorosa applicazione del diritto.

Diversamente accade nel mondo islamico, laddove l'applicazione della *sharia* ad opera degli arbitri tende al ristabilimento dell'equità tra le parti. Basti ricordare, per comprendere questo fenomeno, il fondamento coranico dell'istituto.⁴¹

L'arbitrato presenta vantaggi quali la celerità, la snellezza e la capacità professionale degli arbitri a cui si aggiunge il fatto che, mancando in molti ordinamenti una disciplina specifica dei contratti bancari islamici, si rende necessario l'intervento di giudici particolarmente qualificati, in possesso di più che qualche nozione rudimentale della legge islamica.

⁴¹ La sura IV, versetto 58, dice che "Dio vi prescrive di restituire i depositi ai proprietari e di giudicare secondo equità quando arbitrate tra i vostri simili. Altissima missione alla quale Dio vi chiama".

Se poi si considera come, in seguito alla contaminazione con i modelli occidentali, i codici civili e commerciali non disciplinino le figure contrattuali che sono alla base del sistema bancario islamico, si comprende perché la formazione laica del giudice statale non possa essere sufficiente ad applicare correttamente le norme dottrinarie musulmane. Da qui il ricorso, ad opera della maggior parte delle banche islamiche, a collegi arbitrali costituiti al proprio interno o designati *ad hoc* e composti da esperti della *sharia*.

2.10 Banca islamica e banca convenzionale a confronto

Dal lato dell'attivo il modello bancario islamico presuppone l'esposizione a rischi e problematiche di *business* che se da una parte (operazioni non-PLS o quelle basate sul concetto di *mark-up*) possono essere pressoché assimilabili a quelli del modello di banca convenzionale (specialmente quello di banca convenzionale/universale), anche per l'utilizzo implicito di collaterali⁴², dall'altra (PLS) presenta peculiarità che tendono ad avvicinare la banca islamica più ad un *equity investor* che ad un *debt holder*. Ciò comporta inevitabilmente implicazioni differenti sui sistemi di rischio dell'amministrazione, della *governance* e dei controlli interni.

In particolare, le operazioni PLS (che dovrebbero rappresentare le metodologia principale del sistema finanziario islamico) presentano potenziali rischi negativi derivanti da una maggiore incidenza di rischi operativi e di impresa, rispetto al modello convenzionale per una serie di motivi.

⁴² Tuttavia anche per tale tipologia di prodotti persistono pur sempre delle peculiarità, che derivano dalla *ratio* intrinseca dell'*islamic banking*, ossia che qualsiasi transazione finanziaria deve scaturire e/o avere come sottostante un bene di natura reale. Ad esempio in operazioni di tipo *salam* (acquisto con consegna differita) o *igara* (*leasing*) la banca si assume oltre a rischi di credito anche rischi di mercato conseguenti al fatto che è tenuto (a differenza delle banche convenzionali) a mantenere nel proprio bilancio i beni sottostanti la transazione fintanto che il contratto non giunga a scadenza.

Innanzitutto l'amministrazione dei contratti risulta spesso piuttosto complessa e meno standardizzata. Essa implica da una parte la determinazione di adeguati rapporti PLS e dall'altra una azione di valutazione, di controlli interni e monitoraggio dell'attività finanziata più incisiva di quella che caratterizza i finanziamenti commerciali *standard* delle banche convenzionali.

In secondo luogo, il fatto che non sia permesso un uso sistematico di collaterali e di altre garanzie pone la problematica di avere un sistema legale efficace che garantisca all'istituzione bancaria islamica certezza sulla possibilità di dare esecuzione ai contratti finanziari, attenuando potenziali rischi di *moral hazard*.

Tale aspetto risulta tanto più vero per le transazioni *mudaraba* in cui l'imprenditore non assume alcuna obbligazione e rischio di perdita finanziaria mentre è attenuato nelle transazioni *musharaka* che permettono alla banca finanziatrice di operare una maggiore diversificazione del rischio ed una più ampia possibilità di controllo sulla gestione della società finanziata, per il tramite anche della partecipazione al consiglio di amministrazione della società stessa.

Nella pratica la metodologia di finanziamento mediante transazioni basate sul concetto PLS è risultata, fino al 2000, una parte piuttosto contenuta delle attività delle banche islamiche (non oltre il 25% del totale delle attività di sistema). Inoltre il contratto di *mudaraba* - che più di altri si discosta dal metodo operativo convenzionale - risulta utilizzato quasi esclusivamente per transazioni commerciali di breve durata mentre per la transazioni a più lungo termine (tra cui il *project finance*) ci si affida generalmente al *musharaka* le cui caratteristiche sono simili all'attività tipica del modello di *merchant banking* convenzionale.

La maggior parte dell'attivo fruttifero delle banche islamiche rimane, allo stato attuale, impiegato in transazioni non-PLS, quali la *murabaha* (*mark up financing*) e l'*igara* (*leasing*) che presentano caratteristiche di rischio più vicine a quelle delle banche commerciali.

La metodologia contrattuale della *murabaha* è molto applicata (in particolare nei paesi del Medio Oriente e del Golfo) al segmento di credito al consumo che si caratterizza per margini elevati e rischi relativamente contenuti.

Inoltre le transazioni non-PLS sono generalmente *real asset backed* e presentano un grado di copertura che, in media, risulta anche superiore a quello che si registra presso le banche commerciali. Critico rimane tuttavia, il contesto legale e giurisprudenziale che, nei mercati dove è maggiormente presente il fenomeno della finanza islamica, non sempre favorisce un efficace processo di escutibilità delle garanzie.

Dal lato del passivo importanti peculiarità emergono, in particolare, per la componente costituita dagli *investment deposits*. Questi, come già visto, rappresentano una sorta di ibrido tra strumenti di debito e di capitale: sono redimibili a scadenza, sono gestiti o investiti sostanzialmente a discrezione della banca, presentano un rendimento variabile (commisurato alla redditività della banca), non garantiscono la restituzione del capitale⁴³. Gli *investment deposits* rappresentano una tipologia di compartecipazione del rischio dove forte risulta l'aspetto fiduciario.

Il fatto che la banca assuma allo stesso tempo il ruolo di *fund manager* del depositante e di gestore dei propri rischi di *business* - con

⁴³ Molti accademici islamici considerano i sistemi di assicurazione sui depositi contrari alla legge coranica perché annullerebbero la condivisione del rischio da parte del depositante.

possibilità di trasferimento ai depositanti di una parte di essi - potrebbe creare, anche in questo caso, potenziali rischi di *moral hazard*, ossia incentivi da parte della banca di assicurarsi rischi senza adeguati mezzi di capitale.

Da qui l'esigenza di avere meccanismi di *governance* e di trasparenza anche più efficaci di quelli convenzionali per evitare di deteriorare indirettamente il proprio "rischio reputazionale" e di conseguenza la gestione della liquidità, tenuto conto anche delle carenze sistematiche di regolamentazione e di mercato.

Benché in teoria la scadenza di tali depositi sia a medio-lungo termine, nella pratica presenta caratteristiche a breve termine. Le banche islamiche tendono a fare in modo che il rendimento degli *investments deposits* risulti in linea con i tassi di mercato applicati dalle banche convenzionali su strumenti di raccolta aventi caratteristiche simili di rischiosità e viscosità.

La probabilità da parte dei depositanti di incorrere in perdite in conto capitale è attenuata dal fatto che la maggior parte delle banche islamiche (sotto impulso di diverse autorità di vigilanza nazionali) hanno costituito nel tempo due differenti tipi di riserve volontarie contabilizzate dal lato del passivo: "*investment risk reserve*" (per assorbire potenziali perdite) e "*profit equalization reserve*" (per appiattare il livello dei rendimenti durante il ciclo).

Dal lato della gestione della liquidità, le criticità sopra menzionate risultano attenuate dal fatto che gli operatori sono stati indotti dalle autorità di vigilanza dei paesi di residenza a detenere (a scopo prudenziale), una più ampia parte dei propri *asset* in conti correnti fruttiferi (o quasi) presso la banca centrale o le banche corrispon-

denti, controbilanciando, tuttavia, potenziali vantaggi in termini di profittabilità⁴⁴.

Inoltre i motivi etici farebbero ritenere, in linea di principio, una maggiore stabilità e lealtà della clientela depositante, sebbene esista un potenziale rischio “reputazionale” aggiuntivo qualora il Consiglio sciaraitico dovesse dichiarare non conformi ai precetti dell’Islam le operazioni della banca.

In sintesi, il modello islamico si distingue da quello convenzionale, in termini di caratterizzazione dei rischi di *business*, per i seguenti fattori:

- maggiore incidenza dei rischi operativi e legali;
- diversa caratterizzazione dei “rischi reputazionali”;
- maggiore incidenza dei rischi di impresa rispetto a quelli classici di credito;
- all’interno dei rischi di mercato il rischio di interesse diventa irrilevante (quantomeno direttamente), mentre assume maggiore peso quello legato al prezzo delle merci o di attività immobiliari, per il fatto che le banche islamiche tendono ad avere nel proprio attivo un ammontare relativamente superiore di attività reali.

⁴⁴ Un’analisi empirica condotta da alcune banche islamiche nel 2002 mostra che, a parità di tutte le altre condizioni, la redditività del modello islamico basato sul concetto di PLS risulterebbe caratterizzata, in un contesto di tassi di interesse di mercato ciclici, da volatilità meno accentuata (effetto del meccanismo di PLS) ed in media superiore a quella del modello convenzionale (effetto della componente dei depositi non remunerata). Ciò indicherebbe come un modello di banca etica, come si definisce quello islamico, non sia in contraddizione con la logica della massimizzazione del profitto.

CAPITOLO 3

I PRODOTTI FINANZIARI NON BANCARI

I Prodotti finanziari non bancari

3.1 I fondi di investimento

Le banche islamiche possono, nel rispetto dei principi della *sharia*, gestire i fondi raccolti presso la clientela, a scopo di investimento⁴⁵.

La raccolta dei fondi da impiegare nei singoli progetti è effettuata attraverso conti (*hisabat*) o fondi (*amwal*) di investimento, comuni (*mushtarak*) o individuali, ovvero mediante l'emissione di titoli (*sanadat*), con partecipazione nei profitti annui realizzati, in conformità con le condizioni di ciascuna particolare emissione e configurabili come certificati di partecipazione a termine.

Il fondo comune di investimento del diritto occidentale è un istituto di intermediazione finanziaria avente lo scopo di investire in titoli azionari e obbligazionari i mezzi raccolti presso il pubblico dei risparmiatori tramite l'emissione di certificati di varia natura giuridica, detti quote, liberando, in tal modo i risparmiatori della scelta delle forme di impiego della ricchezza detenuta, gestendola per loro conto nel settore dell'investimento mobiliare.

Normalmente l'organizzazione di un fondo comune di investimento si articola su tre soggetti: i sottoscrittori, che rappresentano l'insieme dei

⁴⁵ Attualmente esistono 161 fondi islamici, di cui oltre l'80% di tipo *equity*; le altre categorie principali sono i fondi immobiliari (5%) e quelli che investono in *sukuk bonds* (84%). Le società di gestione dei fondi islamici sono insediate soprattutto in Arabia Saudita (43%), Malesia (12,4%) ed Emirati Arabi (9,9%); le principali piazze occidentali sono New York e Londra con una quota di mercato, in termini di società insediate, del 6,3% ciascuna. Società di gestione di fondi islamici sono insediate anche in Irlanda e Germania. Gli investimenti dei fondi sono concentrati soprattutto in società americane ed europee, anche se negli ultimi anni stanno aumentando gli investimenti effettuati in società presenti nel Medio Oriente e nel Golfo Persico.

partecipanti-beneficiari del fondo; la società di gestione del fondo, che può investire contemporaneamente più portafogli-titoli (cioè più fondi); il fiduciario o depositario dei titoli in portafoglio del fondo, che deve essere indipendente dalla società di gestione e che normalmente è rappresentato da una banca.

Nell'ambito del sistema bancario islamico, la *mudaraba* ha la funzione di investimento propria dei fondi comuni, mentre cambia il modo di realizzarla: innanzitutto i certificati sono il più delle volte emessi dalla banca stessa, che in tal modo persegue il duplice scopo di offrire mezzi di investimento ai risparmiatori e raccogliere un capitale con cui finanziare i progetti.

Inoltre la banca islamica, non potendo negoziare obbligazioni, ha provveduto all'elaborazione di vari tipi di *bonds* finalizzati ad operazioni diverse e il cui scopo è quello di attrarre liquidi offrendo allo stesso tempo al risparmiatore islamico un ampio ventaglio di scelte.

Infine, all'emissione di certificati è spesso collegata un'operazione di tipo "assicurativo" che risponde all'esigenza di perseguire un fine di solidarietà tra le parti (*takaful*). Questa solidarietà si manifesta in una copertura del rischio di morte del partecipante a favore dei suoi eredi, ai quali viene versata la somma che il *de cuius* aveva preventivato di investire. Tale meccanismo di tutela degli eredi non è presente nei fondi comuni "occidentali", anche e soprattutto perché esistono formule di investimento preparate dalle società assicuratrici che coprono proprio queste eventualità.

Il contratto è concluso da un lato dai c.d. partecipanti, cioè i sottoscrittori dei certificati di *mudaraba* e beneficiari delle attività di *mudaraba*, e dall'altro dal c.d. *manager*, cioè la società che gestisce il denaro raccolto con l'emissione dei certificati.

Obiettivi di questo genere di operazioni sono l'incremento del risparmio privato, il suo investimento secondo le regole della *sharia* e la solidarietà islamica (*takaful*) tra i partecipanti.

Al fine di misurare l'andamento degli investimenti compatibili con la *sharia* sono stati creati alcuni indici⁴⁶ che sintetizzano un paniere di titoli che, per le loro caratteristiche, possono formare oggetto di investimento da parte dei fondi islamici. La gestione dell'indice prevede, di solito, la supervisione di uno *Sharia board* che valuta se il titolo di una società possa o meno essere inserito nell'indice. Tuttavia i criteri di selezione sono più elastici rispetto a quelli adottati nel caso della valutazione relativa alla compatibilità delle operazioni bancarie con la *sharia*, poiché la stretta osservanza delle norme della *sharia* avrebbe ristretto in modo eccessivo il paniere di titoli sul quale calcolare gli indici, tanto da renderli molto volatili e poco significativi.

3.2 I fondi a scopo di solidarietà

I fondi di *mudaraba* a scopo di solidarietà (*takaful*), pur se diversi dalla *mudaraba* a scopo di investimento (lucrativo), contribuiscono comunque alla raccolta del denaro che viene successivamente impiegato anche in operazioni di credito e finanziamento.

⁴⁶ I principali indici islamici sono il *Down Jones Islamic Market Index* (DJIMI) e il *FTSE Global Islamic Index*. Il DJIMI rappresenta allo stato attuale il principale indice islamico in termini di capitalizzazione. Costituito nel 1995, come sub-indice del *Down Jones Global Index* include investimenti in circa 34 Paesi e risulta a sua volta composto di diversi sub-indici relativi a specifici settori o aree di riferimento (in particolare Nord America, UE e Sud Est Asiatico). Secondo quanto accertato dal proprio *Sharia Supervisory Board* il *Down Jones Islamic Market Index* può operare con alcuni elementi di flessibilità rispetto ai più rigidi principi islamici: rapporto tra indebitamento totale e livello medio di capitalizzazione di mercato minore del 33%; rapporto tra attività che implicano ricezione di interessi e livello medio di capitalizzazione di mercato minore del 33%; rapporto tra crediti verso clientela e totale attivo minore del 45%. Tali filtri rappresentano il modo di allargare il *range* di investimenti compatibili che altrimenti risulterebbero estremamente limitati.

L'idea ad essi sottesa è che l'aderente versi, a rate, una somma determinata, la quale viene investita secondo le regole islamiche e i cui utili sono costantemente reinvestiti.

Se l'aderente muore prima di aver compiuto il sessantesimo anno di età, i suoi eredi ricevono l'importo principale versato fino al momento del decesso, comprensivo degli utili accumulati sino a tale data e della somma che la persona avrebbe potuto pagare se fosse vissuta fino a sessanta anni. Tale somma, e in ciò consiste la "solidarietà", è dedotta dagli utili di tutti gli altri sottoscrittori.

Dal momento in cui il sottoscrittore supera i sessanta anni, gli vengono versati, non appena lo richieda, i profitti accumulati.

La *Islamic Takaful Company* (ITC), del gruppo *Dar al-Mal al-Islami* (DMI), è *leader* nel settore assicurativo islamico. Essa riunisce i servizi di una società islamica di investimento e quelli di una compagnia di assicurazione, dando origine a quella che può essere definita come l'alternativa islamica all'assicurazione sulla vita.

Il contratto *standard* della ITC prevede che le rate versate dai partecipanti abbiano una doppia destinazione: una parte della somma è utilizzata per l'acquisto di unità di investimento a favore del partecipante (c.d. fondo investimento); il rimanente è investito in un fondo separato destinato alla solidarietà (c.d. fondo *takaful*). In relazione a quest'ultimo, i partecipanti rinunciano, *in toto* o in misura parziale, agli utili prodotti dall'investimento a vantaggio dei beneficiari del fondo e si impegnano a donare la somma capitale in caso di mancata produzione di profitti sufficienti.

I contratti includono spesso la clausola secondo cui la *sharia* "incoraggia la solidarietà, l'unità e la cooperazione tra musulmani. I partecipanti si

accordano tra loro per investire parte dei profitti della *mudaraba* nel perseguimento di questi fini⁴⁷.

In particolare, il fondo *takaful* è impiegato per effettuare i pagamenti delle quote-investimento delle rate rimanenti fino alla scadenza, nel caso in cui un partecipante muoia prima di aver completato il pagamento delle rate da lui sottoscritte.

Ogni sottoscrittore accetta che, nel caso di morte di un partecipante durante il periodo della sua partecipazione, i suoi eredi ricevano quanto specificato dal contratto. Per la *Islamik Takaful Company*, gli eredi hanno diritto ad un ammontare pari alle rate ancora da versare comprese tra il momento della morte e quello di scadenza del contratto.

Per l'*Islamic Investment Company*, l'ammontare dovuto agli eredi per ogni certificato intestato al defunto è pari alla somma del rimborso di tutte le rate annuali pagate prima del decesso, dei profitti ottenuti e di un "utile di solidarietà", in forma di contributo nascente dai profitti realizzati dagli altri partecipanti ed equivalente alle rate non pagate che avrebbero dovuto essere versate fino alla scadenza⁴⁸.

I contratti dettano alcune condizioni perché l'erede possa entrare in possesso delle somme indicate. E' richiesto che la morte del partecipante sia dovuta a ragioni diverse dal suicidio e dall'esecuzione di una pena capitale; la morte non deve avvenire per mano degli eredi e, in caso che il colpevole sia uno di essi, egli solo sarà escluso dal *takaful* senza pregiudizio per gli altri; il partecipante doveva essere in regola con i pagamenti fino al

⁴⁷ Si tratta della clausola numero 1 del contratto standard della Islamic Takaful Company.

⁴⁸ Ad esempio, se un partecipante di quarant'anni investe in 4 certificati da 5000 \$ l'uno, e muore dopo aver pagato cinque rate annuali da 1000\$ l'una, i suoi eredi riceveranno: 5 rate annuali pagate (5000 \$), profitti ottenuti (1500 \$), 15 rate non versate per completare le 20 sottoscrizioni (15000 \$) per un totale di 21500\$.

momento del decesso. Ove queste condizioni siano tutte rispettate, il *manager* darà seguito al pagamento a favore degli eredi, in genere sotto forma di assegno bancario, entro un termine di regola compreso nei due mesi.

Il fondo di *mudaraba*, composto dal fondo-investimento e dal fondo *takaful* (se presente), sopporta le spese necessarie per l'amministrazione e gli investimenti della *mudaraba*.

La banca/*manager* si occupa della gestione e dell'investimento dei fondi della *mudaraba* e dei profitti da essa nascenti nel rispetto dei principi della legge islamica e delle decisioni del Consiglio religioso. È responsabile per ogni perdita dovuta a violazione del contratto di *mudaraba* o a negligenza nell'espletamento delle sue funzioni.

Non sono conformi ai principi islamici, e vengono pertanto vietati, gli investimenti nel commercio di bevande alcoliche, nell'industria del gioco e della carne di maiale, nonché la raccolta ed il pagamento di interessi.

La quota di ogni partecipante è rappresentata dalle unità di *mudaraba* in suo possesso; il valore iniziale di una unità e il numero di unità acquisite con la prima rata sono indicate nel certificato. I profitti derivanti dal fondo-investimento aumentano il valore delle unità possedute da partecipante vanno ripartiti secondo le previsioni del contratto. Allo stesso modo vanno ripartiti gli eventuali profitti del fondo di *takaful*.

E' prevista la possibilità di ritirarsi dalla *mudaraba* purché siano trascorsi almeno due anni dalla data di inizio e ne sia dato congruo avviso.

3.3 Le obbligazioni

L'obbligazione classica consiste in un prestito cartolarizzato che prevede il pagamento di un tasso di interesse determinato o determinabile. Tale struttura delle obbligazioni non è coerente con il divieto di *riba* previsto dalla *sharia*.

Per cercare di superare questo ostacolo, la finanza islamica ha creato degli strumenti obbligazionari coerenti con la *sharia*, basati sul principio della separazione e della compartecipazione al rischio operativo dell'operazione. In particolare, negli ultimi anni si sta sviluppando a tassi crescenti il modello dei *sukuk*⁴⁹, che sono paragonabili a obbligazioni *asset-backed*, ovvero obbligazioni a fronte delle quali vi è un patrimonio costituito da attività reali.

L'operazione classica, molto diffusa, è l'*ijarah sukuk* nella quale l'*originator* vende parte dei beni del proprio patrimonio (immobili, beni strumentali) ad uno *special purpose vehicle* (SPV), che riaffitta il bene all'*originator* ottenendone il cambio il canone di locazione. Lo SPV colloca sul mercato delle obbligazioni negoziabili, con le quali raccoglie i fondi per pagare i beni all'*originator*; gli obbligazionisti vengono retribuiti attraverso i canoni di locazione pagati all'*originator*. Alla scadenza l'*originator* riacquista il bene venduto; l'SPV con gli introiti della vendita, rimborsa gli obbligazionisti. La struttura dell'operazione, dove tra il debitore ed i creditori (mercato) si frappone una società veicolo, permette di trasformare le cedole delle obbligazioni (proibite) in canoni di affitto (leciti).

Il mercato dei *sukuk bond*, da quando è nato nel 2002⁵⁰, è cresciuto molto velocemente, inizialmente basato sulle emissioni *sovereign* (Malesia, Qatar, Pakistan, Bahrein)⁵¹, che hanno fatto da apri pista per le emis-

⁴⁹ Nel 2000, secondo i dati dell'*Islamic Finance Information Service*, sono state emesse solo 3 obbligazioni *sukuk* per un ammontare di 336 milioni di dollari; sei anni dopo, nel 2006, le emissioni hanno raggiunto i 27,17 miliardi e nel 2007 sono quasi raddoppiate, raggiungendo i 47,8 miliardi.

⁵⁰ La Malesia è stata, nel 2002, il primo paese ad utilizzare i *sukuk* tra i titoli di stato con i *Government Islamic Issues* basati su un *qard hasan* (mutuo gratuito) del cittadino allo stato – attraverso la sottoscrizione di uno o più titoli – il quale ricompenserà il primo, alla scadenza, con una *hiba* o donazione che rappresenta il rendimento, più o meno fisso del titolo.

⁵¹ La prima offerta globale gestita direttamente da uno stato sovrano nel comparto *sukuk*

sioni *corporate* (Kuwait, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti)⁵², spesso a finanziamento di grandi progetti infrastrutturali. In Europa ci sono state finora tre emissioni di *sukuk*, di cui due *corporate* in Gran Bretagna e una *sovereign* in Germania.

L'emissione tedesca, per un valore di 100 milioni di euro, è stata effettuata dal *land* della Sassonia-Anhalt nel giugno del 2004. L'obiettivo dichiarato del *land* non è stato tanto quello di attirare l'investimento della comunità islamica (soprattutto turchi e pachistani) residenti nella regione, ma quanto quello di attrarre verso una delle zone più povere della Germania riunificata capitali provenienti dal Golfo Persico, un utilizzo, dunque, della finanza islamica in termini di *marketing* territoriale.

Oggetto dell'operazione sono stati degli immobili di proprietà del ministero delle Finanze ceduti ad una fondazione olandese che per acquistarli ha emesso un prestito obbligazionario. A questo punto il *land* ha affittato il terreno che ha venduto alla fondazione pagando periodicamente un canone di locazione.

è rappresentata dall'emissione da parte del Pakistan di un *bond* a 5 anni da 600 milioni di dollari. Il titolo, collocato dalla statunitense Citigroups e dalla britannica *Hong Kong and Shanghai Banking Corporation* (HSBC) è stata prezzata a 200 punti base sopra il LIBOR, ed ha ricevuto una domanda due volte superiore all'offerta. Per aggirare il divieto di percepire interessi, il *bond* è emesso da una società creata *ad hoc* che, con i capitali raccolti, acquista terreni statali su cui costruire un'autostrada di collegamento tra Lahore e Islamabad. Lo stato pagherà l'affitto del terreno che verrà riscattato quando il *bond* maturerà. L'affitto viene, infine, girato ai *bondholders* che riceveranno questo provento invece degli interessi.

⁵² La *Kuwait Finance House* (KFH) Berhard, una delle maggiori banche de Kuwait, ha annunciato il lancio del primo *sukuk* in Cina, per un importo di 200 milioni di dollari, a finanziamento di un impianto di produzione dell'energia. Di recente è avvenuto il collocamento del primo *sukuk* con scadenza ventennale. L'emittente, la *Saudi Arabian Basic Industries*, rappresenta il più importante ente petrolchimico nazionale e propone questo titolo con un'opzione che ne permette il riscatto sulla scadenza quinquennale. Infine la *Dubai Ports, Customs & Free Zone*, nel gennaio 2006 ha venduto l'11% dei suoi 3,5 miliardi di *sukuk*, la maggior quota in assoluto, ad investitori europei, di cui circa il 50% non islamici.

La società veicolo olandese a sua volta gira le rate agli investitori. L'*eu-robond* a questo punto, risulta sottoscrivibile anche dall'investitore islamico, dato che le somme che riceve sono il corrispettivo di un affitto e non di un interesse. Trascorsi cinque anni la Sassonia-Anhalt potrà riacquistare i diritti sulle proprietà cedute, estinguendo così il prestito oppure l'emissione potrà essere rinnovata per un altro quinquennio.

3.4 Le azioni

Il mondo islamico ha accettato in linea di massima l'organizzazione societaria della grande industria, basata sulla raccolta di grandi quantità di capitali sui mercati borsistici. Tuttavia tra le varie scuole giuridiche coraniche esistono visioni differenti e non sempre conciliabili su questo tema.

In generale i giuristi islamici concordano con l'utilizzo delle azioni ordinarie nelle imprese societarie. Essi sottolineano, però, la differenza esistente tra una *partnership* di tipo islamico (*musharaka*), che presuppone un'adesione e una piena partecipazione all'iniziativa economica, e una moderna *partnership* di tipo occidentale, che non presuppone nessun coinvolgimento: il modello anglosassone della *public company*⁵³ è l'esatto contrario della *partnership* islamica.

La *sharia* vieta l'utilizzo di azioni privilegiate e di ogni altro strumento partecipativo che limiti la partecipazione alle perdite o garantisca un rendimento certo.

⁵³ Spesso ai primi *rumors* su un andamento negativo della società degli azionisti di una *public company* liquidano le loro azioni, cosa che invece in una *musharaka* (ma anche in una *mudaraba*) non dovrebbe accadere, dato che alla base del contratto c'è una piena condivisione sia degli utili che delle perdite dell'affare, con un'ottica di investimento di medio-lungo periodo.

Un potenziale ostacolo al corretto funzionamento dei mercati azionari è costituito dal diritto, previsto dalla *sharia*, di *shufaah* (*pre-emptive right*), che consiste nel diritto di preferenza dei soci non solo nel caso di aumento del capitale⁵⁴, ma anche nel caso in cui un socio decida per il recesso dalla società. Questa norma, posta a tutela del legame esistente tra i soci di una *partnership* islamica, potrebbe creare ostacoli ad un corretto funzionamento dei mercati di borsa e alla libertà delle negoziazioni dei titoli azionari.

Sotto un profilo valutativo, un mercato di capitali coerente con i principi islamici dovrebbe prevedere un comitato tecnico indipendente capace di raccogliere, elaborare e diffondere tutte le informazioni che possono potenzialmente influenzare il prezzo delle azioni in modo da limitare al massimo fenomeni speculativi (*maisira*) e da garantire a tutti parità di informazione riducendo al minimo le asimmetrie informative.

⁵⁴ Si tratta di un istituto analogo a quello del diritto di opzione.

CAPITOLO 4

LA FINANZA ISLAMICA NEI PAESI MUSULMANI E IN EUROPA

La finanza islamica nei Paesi musulmani e in Europa

4.1 La finanza islamica nei Paesi musulmani

L'attività bancaria islamica nei paesi musulmani è iniziata su scala ridotta nei primi anni settanta. I primi tentativi si basavano, per lo più, su iniziative individuali, mentre i governi rivestivano, nel migliore dei casi, un ruolo passivo. La successiva crescita del movimento bancario islamico è stata favorita ed appoggiata dai governi di alcuni paesi musulmani⁵⁵.

La creazione di banche islamiche in numerosi paesi è stata direttamente promossa da specifiche leggi e da modifiche apportate alla legislazione bancaria. E' importante sottolineare che tali cambiamenti non avevano l'obiettivo di favorire, in modo indebito, le banche islamiche rispetto a quelle convenzionali; al contrario avevano l'obiettivo di rimuovere alcuni degli ostacoli che avevano frenato la creazione di istituti finanziari islamici.

Si possono distinguere due diversi tipi di approccio per quanto concerne l'adozione delle pratiche bancarie islamiche. In alcuni paesi, le banche islamiche hanno iniziato a svilupparsi grazie ad iniziative private, mentre i relativi governi non hanno imposto per legge il divieto di inte-

⁵⁵ Nell'agosto del 2007 ha aperto a Damasco la prima banca islamica siriana, la *Cham Islamic Bank*; nel marzo dello stesso anno è nata una nuova banca islamica negli Emirati Arabi Uniti, la *Hilal Bank* dotata di un capitale iniziale di un miliardo di dollari. La Hilal, di proprietà del governo di Abu Dhabi, fornisce credito al settore privato, offre strumenti e servizi richiesti nel settore degli affari, sostiene inoltre investimenti nell'agricoltura e nel campo dell'edilizia. Nel febbraio del 2008 è stata fondata a Manama, capitale del Bahrein, la prima banca islamica per l'energia, si occuperà di investimenti nel settore energetico mondiale seguendo i dettami della sharia. L'istituto - con un capitale di 750 milioni di dollari versato da parte dell'ente locale denominato "Casa dei finanziamenti del Golfo" - sarà sostenuto dai soci del Bahrein e degli altri paesi della regione.

resse. In tali paesi (Malesia) le banche islamiche esistono parallelamente a quelle che, al contrario, si basano sull'interesse. In altri paesi invece si è optato per un approccio più radicale: si è provveduto ad islamizzare l'intero sistema bancario nazionale (Iran, Pakistan, Sudan).

Uno dei sistemi islamici "più puri", in cui comunque convivono realtà finanziarie di tipo islamico e altre convenzionali, è quello dell'Arabia Saudita, dove il diritto islamico e la giurisprudenza sono i più vicini a quelli della *sharia*; si tratta di uno Stato che non ha una costituzione scritta e ritiene il Corano come fonte normativa primaria. Non vi è nessuna norma positiva che preveda gli interessi, anche a titolo di penale. L'economia legata al petrolio e, di riflesso, le continue relazioni con il mondo occidentale, hanno fatto sì che il diritto commerciale saudita subisse nel corso del tempo una continua evoluzione di adattamento agli schemi internazionali per la contrattualistica, le società commerciali e le banche. Sebbene ancora oggi l'interesse continui ad essere vietato, sono presenti comunque schemi contrattuali e finanziari che prevedono l'applicazione di provvigioni, commissioni o percentuali prestabilite di spartizione dei profitti per le prestazioni di servizi o affari.

4.1.2 Iran

In Iran, il processo di islamizzazione del sistema bancario e finanziario si è compiuto in tre fasi distinte. La prima fase è stata caratterizzata dalla nazionalizzazione e dalla progressiva ristrutturazione del sistema bancario, attraverso alcuni interventi legislativi e di politica economica che hanno gettato le basi per le successive modificazioni in conformità con i principi islamici.

La seconda fase, partita nell'agosto del 1983, con l'emanazione della "Legge sulle operazioni bancarie senza interessi" (*Law for Usury-Free*

Banking Operation) ha rappresentato l'adozione di un preciso sistema islamico nel settore bancario e finanziario. Questa legge ha concesso alla banca centrale iraniana una vasta autonomia economica, di controllo e di regolamentazione sull'esercizio delle nuove operazioni da parte delle singole banche.

La terza fase, iniziata nel 1896, pur mantenendosi nei limiti posti dalla legge del 1983, ha teso sempre più a inserire il settore bancario nell'ambito della struttura economica del governo.

La legge attuale consente alle banche iraniane di accettare tre diverse tipologie di depositi: depositi *qard al-hasanah*, depositi di investimento generici vincolati e depositi di investimento vincolati per progetti specifici. Ai risparmiatori di depositi e conti correnti vincolati, viene garantita la restituzione del capitale versato, senza diritto a qualsivoglia remunerazione contrattuale, tuttavia, le banche hanno la facoltà di fornire incentivi ai depositari attraverso: l'assegnazione di premi in denaro, la riduzione o l'esonero dalle spese bancarie o dalle commissioni, il conferimento di alcune priorità nell'usufruire dei servizi bancari.

I possessori di un deposito di investimento vincolato hanno diritto di ricevere una remunerazione variabile in funzione della redditività degli investimenti della banca. La banca centrale iraniana ha il compito di fissare il valore minimo e massimo ammissibile dei relativi tassi. All'inizio dell'anno, vengono comunicati i tassi di profitto previsti. Tuttavia, periodicamente, le banche hanno l'obbligo di calcolare i tassi di rendimento effettivi delle loro operazioni e il divario tra l'utile effettivo e quello previsto viene ratificato a posteriori. La legge consente alle banche di coprire e/o assicurare il rimborso dei capitali versati nei depositi di investimento vincolati.

Nella terza tipologia dei depositi vincolati per progetti specifici, la banca determina il rendimento a fine progetto. La banca richiede solo il pagamento di una commissione amministrativa per la sua intermediazione tra il risparmiatore e l'investitore, il restante utile viene ripartito tra tutti i depositanti.

Per quanto riguarda gli impieghi, la legge prevede alcuni tipi di contratti con i quali si possono fornire fondi: *mudaraba*, investimento diretto, vendita con pagamento rateale (*instalment sales*), vendita rateale (*hire purchase*), operazioni con consegna differita (*salaf*), acquisto di debito e avallo (*guarantee notes*).

Caratteristica del sistema bancario iraniano è che le banche sono obbligate a stanziare parte delle loro risorse per le concessioni di *qard al-hasanah*, mutui senza interessi, in modo da favorire il raggiungimento degli obiettivi socio economici posti dalla costituzione del Paese e attuati mediante direttive redatte dalla banca centrale e approvate dal governo.

Le banche sono inoltre autorizzate a fornire la loro assistenza finanziaria ad imprese produttive secondo il sistema della ripartizione degli utili e delle perdite, in conformità ai principi di *mudaraba* e *musharaka*.

Possono inoltre fornire finanziamenti a titolo di capitale circolante ad unità produttive, tramite l'acquisto di materie prime, pezzi di ricambio, macchinario attrezzature e altri beni, dietro relativa richiesta di vendita, inoltrata sulla base di un pagamento rateale. Il *salaf*, che corrisponde al *salam*, è utilizzato per soddisfare i bisogni del capitale circolante attraverso l'acquisto anticipato del prodotto. Le banche possono effettuare transazioni di acquisto-*leasing* (*igara*) e accordare finanziamenti sulla base del *jo'alah* (commissione per operare come agente), del *mozara'ha* (finanziamenti della produzione agricola sulla base della compartecipazione agli utili) e

del *mosa'qaat* (finanziamento della produzione di frutta sulla base della compartecipazione degli utili).

In aggiunta alle operazioni di finanziamento, viene consentito alle banche di acquistare titoli di debito con una scadenza inferiore ad un anno, purché emessi a fronte di beni reali. Oltre alle banche un certo numero di organizzazioni di beneficenza, operanti sotto il patrocinio del governo, concedono *qard al-hasanah*.

L'Iran ha emesso nel 2001 il suo primo prestito obbligazionario in euro sul mercato internazionale dei capitali. L'obbligazione paga un corrispettivo dovuto per un *leasing* immobiliare sottostante all'obbligazione. Lo Stato ha venduto una proprietà ad una società veicolo che, per pagarla, ha emesso un *bond* e lo ha riaffittato allo Stato stesso che con i canoni periodici pagherà i sottoscrittori.

Questa emissione ha avuto comunque una valenza più politica che finanziaria, dato che l'Iran è un paese parzialmente chiuso all'estero che si autofinanzia quasi integralmente con le esportazioni di petrolio. La posizione debitoria estera dell'Iran non è rilevante, in conseguenza anche dell'aumento dei profitti derivanti dalla vendita del petrolio e di una amministrazione fiscale molto prudente. L'Iran ha voluto dimostrare che è in grado di confrontarsi anche con la comunità finanziari istituzionale pur mantenendo i suoi rigidi dettami religiosi.

4.1.2 Pakistan

Il processo di islamizzazione del sistema bancario in Pakistan è stato avviato nel febbraio del 1979 dall'allora Presidente della Repubblica, Generale Mohammed Zia, che chiese al Consiglio dell'Ideologia Islamica di preparare un progetto volto ad eliminare l'interesse dal sistema econo-

mico nazionale. Tale progetto costrinse alcune istituzioni finanziarie ad approntare in tempi piuttosto rapidi le misure necessarie per riorientare le proprie attività verso modalità non basate sull'interesse.

Il passaggio al nuovo sistema si dimostrò invece più difficile per le banche commerciali. Nel gennaio del 1981, in tutte le filiali delle cinque banche commerciali nazionali, venne avviata la creazione di servizi di sportello per l'accettazione di depositi in base al sistema di ripartizione degli utili e delle perdite.

Il sistema parallelo, in cui i risparmiatori potevano scegliere se conservare i propri risparmi in depositi fruttiferi o in depositi basati sulla partecipazione dei profitti e delle perdite (*profit-loss sharing*), continuò ad essere attivo fino alla fine del giugno del 1985. A partire dal luglio dello stesso anno, nessun istituto bancario pakistano ha più potuto accettare depositi ad interesse, e tutti i conti di risparmio, indipendentemente dalla loro data di apertura, dovevano basarsi sulla partecipazione ai profitti e alle perdite della banca. Si è provveduto poi ad eliminare l'interesse da tutte le operazioni nazionali che ora si basano esclusivamente sulla partecipazione degli utili o sul prestito senza interesse.

La Banca Centrale pakistana ha emesso alcune disposizioni volte a regolamentare le modalità di finanziamento attraverso le quali possono essere impegnati i fondi immobilizzati nelle banche. Queste modalità possono essere divise in tre gruppi: finanziamenti tramite prestito, modalità di finanziamento di tipo commerciale, finanziamenti sotto forma di investimento.

Il primo prevede sia prestiti *qard al hasanah*, offerti su base caritatevole che non danno diritto ad interessi (il mutuatario potrà restituirli se e quando ne avrà la possibilità), sia prestiti ordinari che comportano il pa-

gamento di commissioni il cui importo deve essere proporzionato al costo dell'operazione⁵⁶.

Le modalità previste nel secondo tipo di finanziamento sono le seguenti: acquisto di prodotti da parte delle banche e successiva vendita al cliente con pagamento rateale con l'applicazione di un ricarico, acquisto di cambiali commerciali, acquisto da parte delle banche di proprietà mobili ed immobili dei propri clienti con accordo di riacquisto da parte di questi ultimi, *leasing*, vendita con pagamento rateale e finanziamento per lo sviluppo di una proprietà in base alle relative spese. Infine, le modalità di finanziamento sotto forma di investimento comprendono: *musharaka*, partecipazione azionaria e acquisto di azioni, acquisto di certificati *mudaraba*, acquisto di *participation term certificate* (titoli di credito negoziabili).

4.1.3 Sudan

Nel Paese il processo di islamizzazione del sistema bancario è stato piuttosto discontinuo. Il primo tentativo in tal senso è stato fatto nel 1984 con l'emanazione di un decreto presidenziale rivolto alle banche affinché interrompessero le transazioni basate sull'interesse e negoziassero dei propri depositi e prestiti fruttiferi in formule compatibili con la *sharia*; solo le transazioni estere potevano continuare a svolgersi nella maniera convenzionale per qualche tempo.

La maggior parte delle banche adottarono, per le trasformazioni, contratti di *mudaraba*. Va precisato però che le banche applicarono, in que-

⁵⁶ La Banca Centrale ha stabilito che la commissione bancaria per tali prestiti deve essere calcolata, nel corso dell'anno finanziario, dividendo il totale delle spese, ad eccezione del costo dei fondi relativo a beni inesigibili e alle imposte sul reddito, per il totale dei propri beni all'inizio e alla fine di ciascun anno e arrotondando il risultato al numero decimale più vicino.

sta fase, solo formalmente le tecniche finanziarie nei loro libri mastri e nei resoconti sottoposti alla banca centrale. Dal canto loro, i responsabili delle politiche della banca centrale erano insoddisfatti delle procedure di trasformazione del sistema bancario, considerate come il frutto di una mera decisione politica imposta dal governo e non preceduta da adeguati studi di merito.

Questo “esperimento” di islamizzazione del sistema bancario si è concluso nel 1985 per poi essere ripreso dopo cinque anni, nel 1990. Nel 2005, a seguito degli accordi di pace tra il governo centrale e l’Esercito Popolare di Liberazione del Sudan, sono state bandite nel sud del Paese, a maggioranza cristiana, le banche islamiche, salvo la conversione alle regole delle banche convenzionali *interested based*.

Il governo per reperire risorse ha istituito due fondi pubblici basati sul principio del *musharaka*. Il primo è il *Government Musharaka Certificate* (GMC), strumento che consente al governo di raccogliere fondi attraverso l’emissione di titoli che garantiscono agli investitori un rendimento negoziabile, connesso alla crescita delle entrate statali derivanti dall’investimento di fondi raccolti nei servizi pubblici.

L’altro, il *Certificate Bank Musharaka Certificate* (CMC), è uno strumento basato sul capitale azionario emesso a fronte delle quote delle banche commerciali detenute dal governo (o dalla banca centrale). Con il CMC, la banca centrale diviene *partner* degli investitori nella ripartizione degli utili prodotti dalla banche controllate. La ripartizione degli utili tra la Banca Centrale e gli investitori è negoziabile e il certificato può essere venduto sul mercato secondario ad un’altra banca o alla stessa banca centrale.

4.1.4 Malesia

La Malesia costituisce un esempio paradigmatico di paese nel quale convivono due sistemi bancari: quello convenzionale e quello islamico.

Nell'aprile del 1983, con l'*Islamic Banking Act* (IBA), è stata dettata la base legale per la costituzione di banche fondate sull'osservanza dei precetti islamici e si sono devoluti alla Banca Centrale Malese i poteri di regolamentazione e vigilanza sulle banche islamiche. Nell'agosto del 1983 è stata fondata la prima banca islamica nel Paese, la *Bank Islam Malaysia Berhad* (BIMB).

Nello stesso anno entrò in vigore il *Government Investment Act*, con il quale il governo malese autorizzò l'emissione di *Government Investment Certificate* (GIC), titoli di stato basati sulla *sharia*. I GIC vengono considerati attività liquide ed utilizzabili dalle banche islamiche per soddisfare i bisogni di liquidità ed investire i propri fondi in eccedenza.

L'obiettivo della BNM, dagli anni '80 ad oggi, è stata la creazione di un sistema bancario islamico parallelo a quello convenzionale. La Banca Centrale malese ha adottato un approccio graduale: da una parte si è impegnata nell'apertura di nuovi istituti bancari islamici nel Paese e dall'altra ha autorizzato gli statuti bancari già esistenti ad offrire anch'essi, con le proprie infrastrutture e filiali, servizi bancari islamici. In tal senso rileva la presentazione, nel 1993, del programma "*Skim Perbanham Tanpa Faedah*" (Programma bancario senza interessi) volto a dotare tutte le banche convenzionali pakistane di sportelli islamici.

Di rilievo l'attivazione, nel luglio del 2007, del primo sistema di pagamento islamico elettronico regolato dalla *sharia*. L'*Islamic Payment Switch* (IPS) prevede l'emissione di carte di credito e carte pre-pagate destinate

ad essere usate nel Paese e in Arabia Saudita, facilitando così i cento mila malesi che ogni anno si recano in pellegrinaggio alla Mecca⁵⁷.

4.3 Istituti finanziari islamici internazionali

Le banche islamiche sono state dunque storicamente sottoposte ad un regime regolamentare diverso rispetto alle banche convenzionali, eccetto in Malesia dove già da tempo viene adottato un regime di vigilanza simile per entrambi i sistemi.

Anche da un punto di vista meramente contabile si registrano, spesso, delle incongruenze derivanti dal fatto che i principi contabili nazionali e internazionali (IAS – *International Accounting Standards*) non sono adatti a individuare le specificità operative del modello islamico. Inoltre le regole emanate dai Consigli sciaraitici non sono sempre omogenee tra loro con riflessi anche in termini di standardizzazione dei prodotti offerti dai vari operatori.

Al fine di colmare questi *gap* sono state avviate, sotto l’impulso di diversi paesi musulmani ed istituzioni islamiche (v. l’*Islamic Development Bank*) nonché dello stesso Fondo Monetario Internazionale (FMI), numerose iniziative che hanno portato alla costituzione di diversi organismi multilaterali aventi sede, in particolare, in paesi come Bahrein e Malesia che godono di una riconosciuta reputazione in termini di adeguatezza e trasparenza della normativa bancaria.

Tra le principali iniziative si segnalano:

- l’*Islamic Development Bank* (IDB), banca fondata nel 1975 con sede a

⁵⁷ Il progetto è frutto della collaborazione tra la *Rajhi Bank Malaysia* e il fornitore di servizi elettronici Kencana Sdn Bhd. La *Rajhi Bank* dispone di 12 succursali che, nelle intenzioni della dirigenza, dovrebbero raggiungere le 38 unità entro il 2010.

Gedda (Arabia Saudita), ha come scopo quello di favorire lo sviluppo economico e il progresso sociale dei paesi membri⁵⁸ e della comunità musulmana, individualmente e collettivamente, in conformità con i principi della *sharia*. La banca ha anche fornito assistenza finanziaria a organizzazioni non governative (ONG) in stati non membri, assegnando borse di studio a studenti per le specializzazioni in campo medico ed ingegneristico e fornendo sostegno alle comunità non musulmane in caso di calamità nazionali. In quest'ultimo caso, l'IDB generalmente fornisce la propria assistenza in collaborazione con l'organizzazione internazionale competente, come ad esempio le agenzie di assistenza dell'ONU;

- l'*Accounting and Auditing Organization for Islamic Institutions* (AAOIFI), organizzazione fondata nel 1991 con sede nel Bahrein, ha come obiettivo principale lo sviluppo ed il monitoraggio di una struttura di regole contabili e di *governance* compatibili con il sistema della finanza islamica e la creazione di un *benchmark* di riferimento per tutti i Consigli sciaraitici. L'AAOIFI ha elaborato, nel corso di questi anni di attività, *standard* internazionali per le istituzioni finanziarie islamiche e il numero delle istituzioni che li utilizzano è in continua crescita;
- il *General Council of Islamic Banks and Financial Institutions* (GCIBFI) è un ente senza scopo di lucro (la sede è nel Bahrein) costituito nel

⁵⁸ Ogni paese membro - che deve necessariamente appartenere all'Organizzazione della conferenza Islamica - è rappresentato nel Consiglio di amministrazione della Banca Islamica dal Governatore o dal suo vice o alternativamente dal Ministro delle Finanze. Il Consiglio di amministrazione, dove le decisioni sono prese con la maggioranza dei diritti di voto, si riunisce una volta l'anno per poter fare un consuntivo delle attività dell'anno precedente e programmare anche le politiche future. Nella riunione annuale viene eletto il Presidente che rimane in carica un anno; l'esecuzione dei programmi della banca è delegata ai suoi direttori esecutivi.

2001 con l'obiettivo diffondere i principi etici del sistema bancario musulmano anche attraverso la promozione di attività di formazione rivolte a funzionari pubblici e privati del settore bancario.

Il Consiglio ha di recente promosso un progetto particolarmente ambizioso: la nascita di quella che viene da molti considerata la più grande banca islamica del mondo con un capitale iniziale di 100 miliardi di dollari. Il nuovo istituto è stato pensato come strumento innovativo per creare una serie di servizi e prodotti in linea con i principi islamici ed offrire, allo stesso tempo, un'ottimale gestione della liquidità e l'amministrazione dei *sukuk* per l'intero *banking* islamico mondiale;

- l'*Islamic Financial Services Board* (IFSB) è stato istituito nel 2002 (la sede è in Malesia) con il supporto del FMI e riunisce banche centrali, autorità monetarie ed altre istituzioni che svolgono funzioni di vigilanza e supervisione delle attività finanziarie islamiche. L'obiettivo, analogo a quello del Comitato di Basilea per il sistema bancario convenzionale, è quello di promuovere, divulgare ed armonizzare le azioni di regolamentazione e di controllo del settore della finanza islamica, anche attraverso l'elaborazione di linee guida per gli istituti di credito musulmani;
- il *Liquidity Management Centre* (LMC), con sede nel Bahrein, costituito nel 2002 per sostenere la creazione di un mercato interbancario dove gli operatori islamici possano investire le liquidità in *surplus*;
- l'*International Islamic Financial Market* (IIFM), costituito nel 2002 (la sede è il Bahrein) con lo scopo di creare e standardizzare strumenti finanziari negoziabili e trasferibili (v. *sukuk*) e promuoverne il relativo mercato secondario. L'assenza di un mercato monetario islamico

interbancario rende infatti difficile la gestione delle liquidità e, proprio in tale contesto, si colloca il ruolo strategico del IIFM, considerato come una delle strutture più importanti per la realizzazione di una infrastruttura islamica dei servizi finanziari;

- L'*International Islamic Rating Agency* (IIRA) consiste in un progetto, avviato nell'ottobre del 2002 dall'*Islamic Development Bank* in Arabia Saudita e poi anche nel Bahrein, relativo alla creazione di un sistema di *rating* conforme alla *sharia*. L'IIRA viene chiamata dunque, in qualità di agenzia specializzata nel *rating*, a svolgere un ruolo complementare a quello delle agenzie già esistenti, aggiungendo valore al mercato. Attraverso la valutazione dell'affidabilità e del rischio di credito di ogni strumento finanziario e di ogni emittente, l'IIRA contribuisce ad accrescere la fiducia verso i prodotti tra le parti coinvolte nel sistema.

4.4 Finanza islamica in contesto non islamico

La finanza islamica è un fenomeno che non è possibile circoscrivere ai soli paesi di religione islamica, specie in considerazione del crescente numero dei musulmani in Occidente. Le comunità musulmane in contesti non islamici si caratterizzano per essere molto frammentate in termini di lingua, *status* socio-economico ed etnia ma in costante ascesa dal punto di vista reddituale. Alle vecchie generazioni di braccianti e piccoli negozianti, si sono andati sostituendo un numero sempre maggiore di professionisti.

In particolare, nel Regno Unito, dove c'è una consolidata presenza musulmana, gli islamici stanno alimentando una domanda crescente di servizi finanziari in linea con la *sharia*. Oltre al Regno Unito, tentativi di diffusione delle banche islamiche sono stati fatti soprattutto in Germania e Danimarca.

La Francia, nonostante la rilevante presenza di immigrati musulmani, ha iniziato con consapevole ritardo ad interessarsi del fenomeno della finanza islamica. La maggior parte delle grandi istituzioni finanziarie occidentali, sul modello della Citibank, che nel 1996 ha aperto una propria filiale islamica nel Barhein, sono ormai impegnate in questo tipo di attività sotto forma di filiali, di sportelli islamici o di prodotti finanziari destinati ad una clientela di religione musulmana.

Attualmente la maggior parte dei musulmani europei gestisce le proprie attività finanziarie attraverso le banche convenzionali, perché i principali fornitori di servizi finanziari islamici non sono presenti nel mercato al dettaglio. La maggior parte si serve di grandi istituzioni anziché utilizzare piccole banche e solo pochi utilizzano le filiali europee delle banche islamiche.

Gli accordi raggiunti permettono l'uso delle carte di credito emesse dalle banche del mondo islamico in *bancomat* di altre banche, ma questo non risponde pienamente alle esigenze della clientela, che spesso trova a sua disposizione una gamma limitata di servizi automatizzati e soggetta ad un costo aggiuntivo se preleva contante in banche diverse dalla propria.

Per andare incontro alle esigenze della clientela di fede musulmana e per vincere la concorrenza delle banche islamiche, negli ultimi anni, le banche occidentali hanno cominciato a offrire servizi conformi alla *sharia*. Tra queste vi sono: Citibank, HSBC Bank Plc, BNP Paribas, ABN Amro, Société General, UBS, Pictet & Cie, Barclays. Sulla loro scia, la finanza internazionale ha cominciato interessanti esempi di fusione tra capitali occidentali ed islamici, come ad esempio la *Samba-Saudi American Bank*.

La domanda di servizi finanziari della comunità musulmana europea, per alcuni aspetti, rispecchia le richieste della più estesa società

non musulmana, ma è anche influenzata dalla posizione socio-economica della comunità musulmana stessa. Ad esempio, nel Regno Unito, dove la maggior parte dei cittadini vive in case di proprietà, molte famiglie musulmane pagano dei mutui, mentre in Germania, dove l'affitto è più diffuso, la domanda di mutui è relativamente bassa.

Visto che l'importo dei mutui è una delle componenti fondamentali della spesa delle famiglie nei paesi dove il tasso di proprietà degli immobili è elevato, la concessione dei mutui costituisce una parte importante del *business* di una banca. La sfida per le banche islamiche e quelle convenzionali che offrono prodotti islamici è di fornire mutui accettabili in base alla *sharia*, e allo stesso tempo commercialmente convenienti e competitivi.

La maggior parte dei musulmani europei che svolgono lavoro dipendente hanno conti correnti bancari nei quali viene versato lo stipendio mensile e che essi utilizzano per le spese vive quotidiane. Questo tipo di conto corrente ha generalmente un interesse nullo o minimo, e pertanto i correntisti musulmani si preoccupano poco se le loro transazioni finanziarie entrano in conflitto con la *sharia*.

Nel caso in cui invece vengano maturati degli interessi, l'ammontare corrispondente può essere donato in beneficenza, purificando in questo modo le transazioni finanziarie. La creazione di servizi di conto corrente specifici per i clienti musulmani in Europa è chiaramente un'opportunità, anche se i costi del lancio di questi tipi di prodotti sono elevati, mentre la redditività è bassa. Di conseguenza, i fornitori di servizi finanziari islamici devono dare all'offerta di conti correnti specifici una priorità secondaria.

In Europa, fin dagli anni '80 sono stati offerti fondi di gestione islamica anche se non sempre con esiti positivi: Kleinwort Benson è stato il primo ad introdurli, seguito negli anni '90 dal *Flemings Oasis Fund*.

La maggior parte di questi fondi sono stati concepiti per ricchi investitori, soprattutto abitanti del Golfo più che per i musulmani europei.

Attrarre pochi clienti disponibili ad investire ingenti quantità di denaro riduce i costi di transazione, ma accresce anche il rischio di una rapida fuga di fondi, nel caso gli investitori dovessero cambiare idea sui loro investimenti, per una discesa dei prezzi delle azioni, o nel caso il fondo dia un rendimento mediocre, o qualora si verificano contemporaneamente le due cose. Stabilire un parco clienti più ampio riduce l'instabilità dei fondi, ma i musulmani europei interessati ad investire in fondi sono relativamente pochi, di solito perché non possiedono disponibilità in eccedenza avendo redditi bassi o carichi di famiglia.

Probabilmente il campo d'azione più ampio per i sistemi bancari islamici al dettaglio è il credito al consumo, un settore che si è rivelato di successo in Arabia Saudita e in Malesia. Molti musulmani europei usano prestiti personali, spesso ad alti tassi di interesse, per l'acquisto di veicoli e articoli di arredamento. Gli schemi di *leasing* per automobili che utilizzano l'*igara* o le vendite con pagamento rateale potrebbero rivelarsi convenienti. Per quanto riguarda il finanziamento a breve termine dell'acquisto di beni per la casa, la *murabaha* si dimostra un metodo adatto.

Dato che molti musulmani europei gestiscono piccole imprese, esiste una domanda costante di servizi bancari per gli affari o il commercio, come i finanziamenti commerciali, gli anticipi sull'acquisto delle materie prime e il *leasing* di attrezzature.

Alcuni metodi islamici di finanziamento sono in grado di rispondere a questo tipo di richieste, come la *murabaha* e l'*igara*, ma non sono disponibili presso le banche convenzionali. Anche in questo caso ci sarebbe un'ottima possibilità di sviluppo per i prodotti finanziari islamici,

che rispondono perfettamente alle esigenze dei musulmani europei che gestiscono piccole imprese.

4.5 Il ruolo di Londra nella finanza islamica

La piazza finanziaria di Londra si sta sempre più affermando come *hub* globale della finanza islamica⁵⁹. Londra presenta una serie di vantaggi competitivi rispetto ad altre piazze finanziarie europee (Parigi e Francoforte in primo luogo), in quanto ha una tradizione antica di contatti con il mondo islamico, una comunità islamica ampia ed integrata, un mercato finanziario molto sviluppato con banche e società insediate in molti paesi musulmani. A questa situazione va anche aggiunta la circostanza che il principale “rivale” occidentale, gli Stati Uniti, dopo gli attentati terroristici del 2001, hanno perso molto “*appeal*” per il mondo finanziario musulmano.

Nel gennaio del 2007 il governo inglese ha annunciato l’intenzione di dare un quadro giuridico alla finanza islamica e di provvedere a modulare il sistema fiscale affinché non penalizzi i prodotti conformi alla *sharia*. A tal fine, il Ministero del Tesoro ha costituito un gruppo di lavoro *ad hoc* incaricato di coordinare e sorvegliare l’introduzione delle norme a favore della crescita della finanza islamica⁶⁰.

L’importanza di Londra nel settore della finanza islamica è stata di recente confermata dalla creazione dell’*Islamic Bank of Britain (IBB)*⁶¹ e la

⁵⁹ Tale orientamento è stato al centro del discorso pronunciato il 13 giugno del 2006 dall’allora ministro del Tesoro del Regno Unito Gordon Brown in occasione dell’*Islamic Finance and Trade Conference* tenutosi a Londra; il Ministro prospettò anche possibili normative fiscali per agevolare lo sviluppo della finanza islamica.

⁶⁰ In un’intervista al “*Financial Times*,” l’allora sottosegretario al Tesoro, Ed Balls, ha dichiarato: “Vogliamo che centri come Dubai e Bahrein guardino a Londra come al *partner* finanziario preferito per il *business* finanziario islamico”

⁶¹ La sede principale è a Birmingham, dove si trova una delle più grandi comunità islamiche del Regno Unito; la banca ha sei filiali distribuite sul territorio inglese.

decisione del governo, nel febbraio del 2008, di emettere, per la prima volta sul mercato inglese, obbligazioni di stato conformi alla *sharia*.

La IBB rappresenta la prima banca islamica pura (*stand alone*) costituita in Europa. L'iniziativa della costituzione della banca è partita nel 2002 da un gruppo di investitori del Golfo che hanno ottenuto nell'agosto del 2004 l'autorizzazione all'esercizio dell'attività dall'autorità britannica di vigilanza (la *Financial Services Authority* – FSA). Il capitale sociale iniziale della IBB ammontava a 14 milioni di sterline, successivamente, con un'offerta pubblica iniziale lanciata in Gran Bretagna e un successivo *private placement* nel Medio Oriente, il capitale sociale è stato portato a oltre 50 milioni di sterline.

La clientela alla quale si rivolge l'*Islamic Bank of Britain* è principalmente la comunità musulmana che risiede in Gran Bretagna; tuttavia la banca, nella sua strategia di comunicazione, sostiene una visione “inclusiva” della società attraverso l'apertura verso i non musulmani.

All'interno della banca è insediato uno *Sharia board* (costituito da due esperti di diritto islamico). L'IBB utilizza tutti i principali contratti islamici di finanziamento: *musharaka*, *mudaraba*, *murabaha* e *igara*.

Nel 2007 la Lloyds Tsb, quinta banca britannica per capitalizzazione, ha annunciato il lancio nel Paese di un conto corrente bancario destinato alle imprese musulmane sul territorio inglese. Il conto sarà accessibile grazie alle duemila filiali di cui dispone l'istituto e andrà a completare l'offerta della Lloyds sul versante islamico. La banca, un anno prima, aveva lanciato sul mercato il primo conto bancario per studenti musulmani compatibile con la *sharia*⁶².

⁶² Il servizio non prevede il pagamento di interessi ma include le stesse agevolazioni

Nel Paese è inoltre in corso la costituzione dell'*European Islamic Investment Bank*, si tratta di una banca d'investimento promossa da finanziari provenienti dai paesi del Golfo con l'intervento finanziario anche di investitori istituzionali britannici. La banca, che opererà secondo i canoni della finanza islamica, si propone di sfruttare il vantaggio di poter operare su tutto il mercato europeo, senza il bisogno di chiedere ulteriori autorizzazioni, grazie al meccanismo del passaporto unico europeo.

L'HSBC rappresenta, almeno sino al 2006, la banca britannica maggiormente in grado di fornire servizi finanziari islamici alla comunità musulmana locale⁶³. Il vantaggio dell'HSBC è quello di avere, dal 1998, una divisione (l'HSBC Amanah) dedicata alla finanza islamica e una grossa esperienza grazie alle svariate operazioni condotte nel mondo in questo campo. E' infatti presente in molti paesi islamici ed è diventata una grande potenza nel sistema bancario mediorientale dopo aver acquistato la *British Bank of the Middle East*.

Da un punto di vista organizzativo, la HSBC Amanah ha una sede principale negli Emirati Arabi Uniti e otto uffici regionali (di cui due in paesi occidentali – Regno Unito e Stati Uniti)⁶⁴. Il sistema di supervisione all'interno della banca è complesso ed articolato. Esistono quattro *Sharia board* regionali (Consigli sciaraitici), che hanno competenza ognuno per un singolo mercato (Arabia Saudita, Malesia, Indonesia e

riservate a qualsiasi altro studente, inclusa la possibilità di rilasciare assegni scoperti sino ad un massimo di 1.500 sterline per tre anni e 2.000 sterline per periodi più lunghi.

⁶³ La HSBC è stata la prima banca europea ad offrire un fondo pensione compatibile con la *sharia*. Il fondo, denominato "*Life Amanah Pension Fund*", non prevede investimenti nei settori del tabacco, del gioco d'azzardo e della pornografia; inoltre, qualsiasi dividendo generato da questo tipo di attività viene "purificato", cioè devoluto in beneficenza piuttosto che distribuito.

⁶⁴ Le altre rappresentanze regionali si trovano in Arabia Saudita, Bangladesh, Brunei, Indonesia, Malesia e Singapore.

Singapore), ai quali si aggiunge un comitato centrale che ha competenza congiunta per cinque paesi (Bangladesh, Emirati Arabi, Qatar, Regno Unito e USA).

Esiste poi un *Global Sharia Board* (GSB)⁶⁵ che sovrintende all'attività complessiva della banca e che svolge soprattutto una funzione di ricerca e studio per sviluppare ed implementare nuove tecniche e nuovi servizi compatibili con la *sharia*. Inoltre, poiché del GSB fanno parte studiosi provenienti da diverse parti del mondo e appartenenti a differenti scuole coraniche, oltre a rappresentanti dei *board* regionali, esso è anche uno strumento di armonizzazione degli *standard* dell'industria finanziaria islamica.

L'offerta della HSBC Amanah copre l'intera gamma di prodotti finanziari islamici: *project finance*, prodotti assicurativi compatibili con la *sharia* (*takaful*) fino all'emissione di obbligazioni (*sukuk*).

Tra i prodotti finanziari islamici rivolti alla comunità musulmana del Regno Unito troviamo il piano *manzil* (abitazione) per l'acquisto della casa. Lo schema originale, introdotto nel 1997, fornisce prodotti finanziari *murabaha* attraverso un contratto di acquisto e vendita con ricarico. Il piano viene gestito dall'*Islamic Investment Banking Unit*.

Secondo la *murabaha*, per agire legittimamente secondo la legge islamica, la banca, in quanto finanziatore dell'immobile, deve esserne il primo proprietario. E' quindi la banca a realizzare un contratto con il venditore e a pagare la caparra richiesta al momento della stipula di un contratto. Il prezzo di vendita deve tener conto anche delle spese amministrative, di un rendimento per coloro che hanno investito nella banca e di un margine

⁶⁵ Del GSB fanno parte rappresentanti degli *Sharia board* regionali oltre a studiosi di livello internazionale.

di profitto. Il cliente paga il prezzo di acquisto attraverso rate mensili fisse per un periodo massimo di 15 anni.

Lo schema *manzil igara*, introdotto nel marzo del 1999, si è diffuso in modo più esteso dei piani di *murabaha* per l'acquisto della casa, grazie alla sua flessibilità che attrae i clienti, i quali hanno la possibilità di versare più denaro, se e quando possono, in modo da ridurre il numero delle rate da pagare. Essi hanno il diritto di acquistare l'intero immobile dalla banca in qualsiasi momento, anche se durante i primi anni pochi lo fanno per mancanza dei fondi.

Secondo lo schema *manzil igara* l'immobile viene acquistato dalla banca e rimane a suo nome, non solo all'inizio, ma per tutto il periodo del contratto, che può durare fino a 25 anni. Il locatario o conduttore concorda fin dall'inizio di acquistare alla fine l'intero immobile, ma al prezzo originale che la banca ha pagato, senza alcun ricarico.

I clienti possono convertire mutui esistenti basati su interesse nello schema *manzil igara*. In particolare, è stato approvato un piano di conversione secondo il quale l'*Islamic Investment Banking Unit* acquista l'immobile da un cliente per una somma sufficiente a rimborsare il prestito in corso più alcuni costi e spese, e poi il cliente può rimborsare il pagamento nell'arco di un certo periodo di tempo; il profitto della banca deriva dall'affitto che il cliente paga secondo il sistema di vendita dell'*igara*.

Londra è il centro per la gestione dei fondi più importante d'Europa, per quanto riguarda sia i fondi *onshore* che i fondi *offshore* quotati nelle Channel Islands, a Dublino, in Lussemburgo e in altri centri. Sette fondi islamici vengono commercializzati nel mondo islamico ma gestiti a Londra. Tutti questi fondi sono concepiti per clienti sauditi o del Golfo, vengono amministrati in paradisi fiscali *offshore* e la loro quotazione è espressa in

dollari. L'*Amanah Global Equity Fund* dell'HSBC ne è un esempio: è quotato in Lussemburgo ed è gestito in modo da fornire fondi alle aziende più importanti a livello mondiale, con un'attenzione particolare alle principali multinazionali, che sono quotate soprattutto a New York.

I fondi islamici gestiti da Londra, attraverso il *Kleinworth Bensons Islamic Fund*, il primo ad essere istituito nel 1986, ma poi liquidato nel 1989 per mancanza di sottoscrizioni sufficienti, hanno registrato alterne fortune. Il *Flemings Oasis Fund* è stato istituito nel 1996 con ottimi presupposti, ma poi liquidato nel 2000 a causa dell'acquisizione di controllo del fondo da parte della *Chase Bank*. L'*Institutional Investor of Kuwait*, che gestiva l'*Ibn Majeed Fund*, quotato a Dublino, ha deciso di chiudere il suo ufficio a Londra e di spostare la sua operatività nel Golfo.

4.6 Stato e prospettive della finanza islamica in Italia

L'Italia non conosce iniziative significative nel campo della finanza islamica e laddove sono state avviate progetti di finanza islamica, questi si trovano ancora in una fase "embrionale".

Nel nostro Paese, rispetto a Paesi come Francia, Inghilterra e Germania, la maggior parte degli stranieri è costituita da immigrati di prima generazione che non hanno raggiunto lo *status* di cittadini e che non sempre sono ben integrati nella realtà nazionale. Questo è uno dei motivi per cui nel sistema bancario italiano non esistono finora esempi di banche che abbiano istituito speciali divisioni come è accaduto per la HSBC. Questo tipo di comunità musulmana, a basso livello di reddito, esprime una domanda che è rivolta a servizi di base non finanziari come le rimesse e gli strumenti di pagamento.

Tuttavia negli ultimi anni stiamo assistendo ad un timido cambiamento di rotta: la comunità musulmana italiana⁶⁶ sta crescendo, non solo in numero, ma anche in termini di disponibilità economiche e ciò sta inducendo gli istituti bancari italiani ad approfondire il tema della finanza islamica per cercare, in prospettiva, di offrire ai musulmani servizi bancari e prodotti finanziari conformi ai dettami della *sharia*⁶⁷.

In questa direzione si colloca la firma a Roma, nel settembre del 2007, di un *memorandum* di intesa tra l'Associazione Bancaria Italiana (ABI) e l'Unione delle Banche Arabe (UAB) con lo scopo di rafforzare la cooperazione economica, politica e sociale tra l'Italia e i paesi arabi. Nelle intenzioni dei promotori, il passo successivo dovrebbe essere la creazione di una vera e propria federazione bancaria italo-araba che funga da modello anche per altri paesi dell'Unione Europea.

Nell'occasione, il presidente dell'Unione delle Banche Arabe, Adnan Yousif, ha annunciato l'apertura a Roma, nel corso del 2008, di una banca islamica italiana che dovrà canalizzare gli investimenti che la finanza islamica ha già fatto nel nostro Paese, direttamente o tramite banche italiane. L'Italia sarebbe dunque il secondo paese scelto in Europa, dopo la Gran Bretagna (sede dell'*Islamic Bank of Britain*), per ospitare la sede di un nuovo istituto di credito islamico.

⁶⁶ Secondo il XVIII Rapporto sull'immigrazione della Caritas/Migrantes (periodo di riferimento anno 2006) i musulmani residenti in Italia, su un totale di 3 milioni e 590 mila unità di stranieri regolari, ammonterebbero a più di un milione e 200 mila e costituiscono, dopo quello dei cristiani, il secondo gruppo religioso del Paese. Rispetto al 2005, i musulmani sono aumentati di 103 mila unità, in gran parte a seguito dei ricongiungimenti familiari e delle nuove nascite.

⁶⁷ Nel luglio del 2004 la Cassa di Risparmio di Fabriano ha creato un conto *ad hoc* per i clienti musulmani: si tratta di un libretto che invece di interessi in denaro offre buoni pasto e buoni acquisto da spendere nei supermercati. Fabriano è la città con il più alto PIL delle Marche dove vivono e lavorano 1.500 immigrati di fede musulmana; si tratta del 5,2% della popolazione, la percentuale più alta della regione.

In Italia è presente attualmente una sola banca islamica privata, la iraniana *Bank Sepah*⁶⁸, con sede a Roma e nel 1972 è stata costituita *l'Arab Italian Bank* S.p.A. con lo scopo di incrementare le relazioni finanziarie, commerciali, industriali tra l'Italia e i paesi arabi.

L'UBAE (Unione delle Banche Arabe ed Europee) - che opera secondo il modello bancario convenzionale - svolge il suo ruolo di intermediario attraverso l'offerta di servizi in campo commerciale e finanziario e con attività di consulenza e collaborazione alle imprese italiane nei paesi arabi e a soggetti arabi con interessi nel nostro Paese.

Proprio in ragione dell'interesse verso il suo territorio economico di riferimento e per cogliere le opportunità di lavoro che si formano in seno alla comunità araba, la UBAE ha maturato conoscenza delle caratteristiche distintive delle operazioni di finanza islamica ed ha partecipato anche ad alcune operazioni internazionali conformi alla *sharia*.

L'offerta di finanza islamica in Italia potrebbe avvenire secondo diverse modalità: l'insediamento nel nostro Paese di una filiale di banca islamica, con sede principale all'estero; l'offerta di prodotti finanziari islamici da parte di banche con sede legale in Italia e l'istituzione di appositi fondi comuni di investimento.

Con riferimento alla prima ipotesi, dovrebbero essere rispettate le norme previste in generale per lo stabilimento in Italia di una filiale di banca non appartenente a paesi dell'Unione Europea (UE). Si tratta di norme emanate in coerenza con la II direttiva di coordinamento bancario e con le regole vigenti negli altri Paesi dell'UE.

⁶⁸ Tra i soci italiani della banca ci sono la Banca di Roma, il Monte dei Paschi di Siena, il San Paolo IMI ed aziende quali L'ENI e Telecom Italia. Tra i soci arabi troviamo la *Libyan Arab Foreign Bank*, la *Central Bank of Marocco* e la *Banque Marocaine du Commerce Extérieur*.

In particolare, l'apertura in Italia di una filiale di una banca non europea è sottoposta all'autorizzazione del Ministero dell'Economia e delle Finanze, d'intesa con il Ministero degli Affari Esteri, sentita la Banca d'Italia. La concessione dell'autorizzazione è subordinata al rispetto di diverse condizioni tra le quali troviamo: l'esistenza di un fondo di dotazione non inferiore a 6,3 milioni di euro, la presentazione di un "programma di attività" iniziale, il possesso di requisiti di professionalità e onorabilità da parte dei responsabili della filiale.

Nell'ambito dell'istruttoria, la Banca d'Italia valuta inoltre l'esistenza di adeguate regole di vigilanza nel paese di origine della banca, l'assenza di ostacoli allo scambio di informazioni con le autorità di vigilanza dell'altro paese coinvolto e il sussistere di condizioni di reciprocità. L'Autorità di vigilanza del paese straniero dovrà preventivamente dare il proprio consenso all'operazione di apertura della filiale ed esprimersi sulla solidità patrimoniale della banca e dell'eventuale gruppo di appartenenza.

Per una banca islamica, al fine di evitare l'opacità della *governance* dell'istituto, è necessario definire con precisione il ruolo e le responsabilità dello *Sharia board*, al quale comunque non possono essere attribuite alcune delle funzioni che nelle banche convenzionali svolgono gli organi preposti alla gestione e al controllo dell'istituzione.

Il Testo Unico bancario prevede che anche le filiali di banche non UE autorizzate in Italia debbano aderire ad un "sistema di garanzia dei depositanti" italiano, salvo che partecipino ad un sistema di garanzia estero equivalente. Tale previsione potrebbe comportare qualche problema per le banche islamiche, in quanto – considerata la particolare natura della raccolta di fondi effettuata da tali intermediari – sembra potersi escludere l'esistenza di un sistema di garanzia dei depositanti del paese di origine.

D'altra parte, il regolamento del "Fondo interbancario di tutela" esistente in Italia prevede l'ammissione al rimborso esclusivamente dei "fondi acquisiti con l'obbligo di restituzione"; ne potrebbe conseguire, da un lato, che le banche islamiche autorizzate in Italia, avrebbero comunque l'onere di iscriversi al sistema di garanzia italiano, sia pure versando la sola quota di adesione, dall'altro che i risparmi da esse raccolti non avrebbero le caratteristiche per essere garantiti dal Fondo.

Per quanto attiene ai controlli di vigilanza, cui verrebbero assoggettate le filiali islamiche, non sembrerebbe che la peculiare operatività di tali istituti modifichi sostanzialmente i diversi profili di rischio insiti nell'attività di qualsiasi intermediario bancario.

Le banche islamiche sarebbero quindi sottoposte alla medesima regolamentazione di vigilanza prevista per tutte le filiali di banche non UE insediate in Italia. La legge bancaria italiana – coerentemente con quanto previsto dalla normativa comunitaria da cui deriva – non ammette, infatti, eccezione per quanto concerne l'applicazione delle regole di vigilanza, anche nel caso di succursali estere "specializzate" o che operino soltanto in particolari segmenti dell'attività bancaria.

Le disposizioni di vigilanza applicabili alle filiali di banche non UE insediate in Italia contengono regole puntuali, che abbracciano aspetti strutturali, operativi e organizzativi.

Rilievo centrale assumono le c.d. norme di vigilanza prudenziale, che prevedono una specifica dotazione patrimoniale a fronte di ciascuna delle differenti tipologie di rischio (di solvibilità, di concentrazione, di trasformazione delle scadenze, di variazione del tasso d'interesse).

Rivestono importanza anche le regole in materia di controlli interni, che individuano con chiarezza ruoli e responsabilità dei diversi organi

aziendali, e le disposizioni in materia di riciclaggio e di trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari.

L'esigenza di poter offrire in Italia servizi e prodotti finanziari islamici potrebbe essere soddisfatta anche con modalità alternative a quella dello stabilimento di una filiale di banca non UE. Servizi e prodotti finanziari conformi alla *sharia* potrebbero essere offerti, sulla base di appositi accordi commerciali, da una banca italiana già operante, ovvero mediante la costituzione di una filiazione di una banca islamica (vale a dire di una banca di diritto italiano controllata, ad esempio, da una banca islamica estera).

In quest'ultimo caso, la procedura autorizzativa è del tutto simile a quella per l'insediamento della prima filiale di una banca non UE, con qualche ulteriore condizione quale, ad esempio, la necessità che i partecipanti al capitale della banca-filiazione siano dotati di determinati requisiti.

Occorre inoltre precisare che – qualora il paese di origine della banca che controlla la filiazione non assicuri condizioni di reciprocità – la Banca d'Italia è tenuta a trasmettere la domanda di insediamento al Ministero dell'Economia e delle Finanze, su proposta del quale il Presidente del Consiglio dei Ministri può vietare l'autorizzazione.

Sul piano della regolamentazione di vigilanza, le filiazioni, in quanto banche italiane, sarebbero sottoposte ad un regime di controlli più stringente rispetto a quello previsto per le filiali, che ricomprende, in primo luogo, la c.d. separatezza a monte. In base a tale principio, i soggetti operanti nel settore industriale non possono detenere, singolarmente, quote superiori al 15% del capitale della banca. Ciò al fine di evitare che la selezione delle domande di credito possa essere influenzata da azionisti che, in quanto possibili beneficiari dei finanziamenti, si trovano in una situa-

zione di conflitto di interessi. Specifici controlli sono previsti, inoltre, sugli assetti proprietari, sugli statuti e sugli aumenti di capitale.

Infine, l'ingresso in Italia di una banca islamica come succursale di una banca comunitaria è piuttosto semplice e rapido poiché si basa sulla notificazione da parte dell'autorità di vigilanza del paese di origine. Tale procedimento è espressione dei principi del "passaporto unico" e del riconoscimento della vigilanza del paese di provenienza.

Occorre però osservare che le autorità di vigilanza non consentono (per prassi consolidata) ad una banca appena costituita di espandersi immediatamente all'estero. La motivazione di tale prassi si basa su ragioni relative alla stabilità e alla sana e prudente gestione della banca appena costituita. Ogni impresa ha infatti un suo sviluppo fisiologico e per espandersi, soprattutto al di fuori del mercato nazionale, una banca deve godere di una situazione patrimoniale e di un assetto organizzativo e dei controlli interni coerenti con il programma di inserimento dei mercati esteri.

L'autorità di vigilanza del paese d'origine può, dunque, opporsi al progetto notificato, ancor prima di quella del paese in cui mira ad insediare la filiale estera, laddove ravvisi rischi per la sana e prudente gestione. Ma qualora una banca islamica, al pari di ogni altra, si fosse consolidata sotto tutti i profili tecnici in un paese dell'Unione Europea ben potrebbe espandersi in altri, senza che a ciò abbiano motivo di opporsi le autorità di vigilanza degli stati membri ospitanti.

Per quanto concerne l'offerta in Italia di prodotti finanziari islamici potrebbero essere presi anche in considerazione modelli di intermediari diversi da quelli bancari, che svolgono un'attività in parte riconducibile a quella delle banche islamiche. Si tratta dei fondi comuni di investimento dei quali i risparmiatori possono sottoscrivere quote con una remunera-

zione correlata alle *performance* degli investimenti effettuati dal fondo stesso. Il limite principale a tale modello, rispetto all'operatività della banca islamica, risiede nella circostanza che i fondi depositati non possono essere ritirati "a vista", bensì dopo un breve periodo di preavviso.

Per istituire un fondo comune di investimento in Italia occorre costituire una società di gestione del risparmio (SGR), che deve provvedere alla gestione del fondo. La SGR è autorizzata dalla Banca d'Italia, in presenza di una serie di condizioni stabilite dal Testo Unico della finanza (tra le altre: la forma di S.p.A., un capitale non inferiore a un milione di euro, requisiti di onorabilità per i partecipanti al capitale e requisiti di onorabilità e professionalità per i componenti degli organi sociali. Successivamente la Banca d'Italia approva il regolamento del fondo valutandone la compatibilità con i criteri generali fissati dal T.U.; è in tale regolamento che potrebbe prevedersi la destinazione degli investimenti esclusivamente ad attività conformi alle leggi islamiche.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Considerazioni conclusive

Nel corso di questo lavoro abbiamo cercato di ripercorrere la genesi e lo sviluppo della finanza islamica dedicando particolare attenzione agli strumenti contrattuali che legano la banca islamica ai clienti.

L'elaborato ha preso l'avvio dalla riflessione sul divieto di interesse che costituisce il principio cardine della finanza islamica e permea tutta l'attività dell'*islamic banking*.

Fin dall'inizio abbiamo infatti potuto constatare come l'attività bancaria, che rappresenta la quintessenza del fenomeno economico, è stata subordinata a norme etico-religiose e si è adattata ad esse piuttosto che adeguarsi ai fenomeni socio-economici.

Questo legame profondo con la religione rappresenta il maggior elemento di attrito con il sistema economico-finanziario occidentale che, ormai da tempo, ha optato per logiche di mercato mettendo da parte l'osservanza dei principi religiosi.

Sebbene le fonti della finanza islamica affondino le proprie radici lontano nel tempo (Corano e Sunna), si tratta di un fenomeno piuttosto "recente". Nell'*excursus* storico delineato in apertura di trattazione, abbiamo visto come è solo negli anni settanta – grazie alle ingenti risorse finanziarie dei Paesi mediorientali formatesi in seguito al primo *shock* petrolifero del 1973 – che si è arrivati alla nascita della moderna finanza islamica.

In tale contesto, un ruolo importante è stato rivestito dalla *Islamic Development Bank* (IDB) impegnata a promuovere e finanziare, a livello internazionale, progetti per lo sviluppo dei sistemi bancari islamici, age-

volando così il processo di creazione di un sistema finanziario uniforme nei paesi musulmani.

E' interessante osservare come, in un primo momento, le banche islamiche, prive di una consolidata esperienza nel settore, si siano avvalse, sempre nel rispetto della *sharia*, delle pratiche in uso nei sistemi di *common law* e *civil law* con il sostegno delle banche convenzionali (Citibank e HSBC).

Giova sottolineare come il processo di sviluppo della finanza islamica, dopo una prima fase di incertezza, ha seguito un percorso di rapida ascesa: da fenomeno "di nicchia" ha progressivamente assunto una connotazione internazionale che lo ha portato ad uscire dai confini nazionali dei paesi di fede musulmana.

Sul piano dell'offerta finanziaria delle banche islamiche si è evidenziata la distinzione tra tecniche di finanziamento *profit-loss sharing* (PLS) e tecniche non *profit-loss sharing* (non-PLS). Abbiamo visto come la prima categoria (contratti di *mudaraba* e *musharaka*), espressione tipica di un sistema islamico "puro", risulta essere caratterizzata dalla condivisione del rischio di investimento tra banca e cliente e dalla mancanza di *collaterals*. I contratti PLS possono essere utilizzati anche nell'attività di finanziamento e investimento in ambito internazionale (*joint venture*, *project finance* e *venture capital*).

La seconda categoria (contratti di *murabaha* e *bay'mu'aggal*), non prevedendo una condivisione di utili/perdite e presentando forme di garanzia, si allontana dal modello di *islamic banking* "puro"; proprio per questo si tratta di tecniche di finanziamento che possono essere utilizzate solo laddove non vi sia spazio per le forme PLS.

E' stata poi sottolineata l'importanza riconosciuta al Consiglio di controllo sciaraitico nelle banche islamiche come organo fondamentale

da cui dipende l'attività di verifica della conformità delle operazioni bancarie ai principi della *sharia*.

Si è proceduto successivamente all'analisi dei prodotti bancari non finanziari, tra questi abbiamo visto i fondi comuni di investimento a scopo lucrativo (*mushtarak*) e i fondi di solidarietà (*takaful*). Particolare attenzione è stata dedicata ai *sukuk*, una sorta di obbligazioni islamiche che hanno trovato spazio anche in paesi europei come la Germania.

L'elaborato si è poi concentrato sul tema del processo di islamizzazione dei sistemi bancari dei paesi musulmani e sul diverso atteggiarsi del comportamento dei governi di fronte al fenomeno della finanza islamica.

Mentre in alcuni Paesi come Iran, Pakistan e Sudan si è optato per un approccio radicale, con la conversione dell'intero sistema bancario ai precetti della *sharia*, in altri contesti come in Malesia si è invece preferito un approccio più moderato con la coabitazione tra il sistema bancario tradizionale e quello islamico.

La richiesta di servizi conformi ai precetti islamici si è diffusa, negli ultimi in anni, anche in Occidente, in particolare in Gran Bretagna dove è presente una consolidata comunità musulmana.

La piazza finanziaria di Londra si sta sempre più affermando come *hub* globale della finanza islamica, a detrimento di New York, specie a seguito degli attentati terroristici del 2001.

E' stata poi concentrata l'attenzione sulla situazione in Italia che, rispetto ad altri Paesi europei, non ha ancora conosciuto uno sviluppo significativo della finanza islamica. L'annuncio recente della prossima apertura di una banca islamica nel nostro Paese potrebbe però segnare un'inversione di tendenza ed aprire una nuova pagina per la finanza islamica in Italia.

Al termine del nostro lavoro si impone una riflessione conclusiva su quali potrebbero essere gli scenari futuri della finanza islamica.

Un primo scenario potrebbe essere rappresentato dal progressivo avvicinarsi del sistema finanziario islamico a quello tradizionale attraverso un adeguamento alle logiche di mercato che sono alla base dei sistemi economici-finanziari occidentali. Si tratterebbe di un fenomeno di progressiva “emancipazione” dell’economia e della finanza islamica dalla religione.

Questa prima ipotesi potrebbe realizzarsi nel lungo periodo, nel breve periodo, invece, sembra destinato ad affermarsi un diverso scenario.

Gli attuali ritmi di crescita della finanza islamica fanno pensare piuttosto ad un rafforzamento del fenomeno che, come già evidenziato in apertura di trattazione, potrebbe rappresentare una alternativa al sistema finanziario occidentale. Si tratta di un sistema che si andrebbe ad affiancare a quello tradizionale senza però sostituirlo.

In effetti nel recente passato abbiamo avuto esempi concreti di “allontanamento” del modello convenzionale a favore di quello islamico.

Nel 1997, dopo il crollo del mercato asiatico, la Malesia, rifiutando l’intervento del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale, si rivolse ai ricchi investitori sauditi avvalendosi di un pacchetto di salvataggio con prestiti e investimenti conformi ai principi della finanza islamica.

Nel 2001 gli attentati alle Torri gemelle convinsero gli investitori musulmani ad islamizzare il loro portafoglio. All’indomani dell’11 settembre, temendo i controlli più severi introdotti negli Stati Uniti dal *Patriot Act*, e il possibile congelamento dei beni, gli investitori musulmani hanno cominciato a guardare ai paesi nei quali esiste un sistema finanziario islamico ben strutturato.

Nel quadro previsionale delineato la sfida che attende le banche e gli operatori occidentali è impegnativa. Gli operatori del settore dovranno dimostrare di essere in grado di competere con le banche islamiche già presenti sul mercato, offrendo prodotti e servizi *sharia compliant*, solo così potranno evitare il rischio di perdere un importante numero di potenziali clienti rappresentato dai fedeli musulmani.

APPENDICE

In nome di Dio, Clemente e Misericordioso

Dice l'Altissimo : "O voi che credete, non siate sleali verso Dio né verso il Profeta e non venite meno ai vostri impegni, scientemente"(Cor. VIII, 26)

**BANCA ISLAMICA GIORDANA
PER IL CREDITO E L'INVESTIMENTO**

Contratto di *mudaraba* o *qirad*

tra il finanziatore (*sahib al-mal*): la Banca Islamica Giordana per il Credito e l'Investimento (s.r.l.), agenzia di_____, di seguito denominata "primo contraente",
e il *mudarib* o agente: il Sig._____i Sigg._____ di seguito denominatoti "secondo contraente".

Le parti contraenti hanno stipulato quanto segue:

1 - Per la realizzazione degli scopi indicati nel presente contratto, oltre a quanto premesso, i seguenti termini assumono i significati appresso specificati, a meno che il contesto non indichi diversamente:

a) il termine "Banca" include la sede centrale della Banca Islamica Giordana per il Credito e l'Investimento o una qualsiasi delle sue agenzie, ovvero entrambe contemporaneamente;

b) il termine "*mudarib* agente" nella forma maschile singolare include il femminile e il plurale del maschile e del femminile;

c) il termine "spese" (*masarif*) include tutte le spese e gli onorari degli avvocati e le altre spese del primo contraente in relazione al presente contratto.

2 - Il secondo contraente dichiara di aver preso visione dell'atto costitutivo, dello statuto e della legge speciale relativi al primo contraente, e si obbliga ad agire in accordo con essi e a operare in piena conformità con la *sharia*.

3 - Il secondo contraente dichiara di aver ricevuto o che riceverà dal primo contraente, secondo quanto convenuto, una somma o somme di denaro da utilizzare per gli scopi di seguito indicati e alle condizioni seguenti.

4 - Il secondo contraente si impegna a non utilizzare il denaro affidatogli se non per i fini suddetti ed è responsabile per ogni violazione, danno, omissione o negligenza.

5 - Il secondo contraente dichiara di non addebitare sul capitale, con il quale svolgerà attività di commercio o di investimento in conformità con questo contratto, né gli oneri né le spese ordinarie in quel settore di attività e di sopportare personalmente tutti i danni e le spese, previsti e imprevisi, conseguenti a negligenza o violazione delle clausole del presente contratto o delle istruzioni del primo contraente.

6 - La durata del presente contratto è di _____ dalla data in cui è stato stipulato. Il secondo contraente si impegna a presentare il rendiconto finale al primo contraente al termine di tale periodo o su richiesta del primo contraente stesso. Il debito del secondo contraente non si estingue se non dopo il pagamento dei diritti del primo contraente derivanti dal presente contratto. Il primo contraente può richiedere, quando vuole, senza necessità di notifica, né di preavviso, né di ricorso alle vie legali, la risoluzione della *mudaraba* se il proseguirla gli appare svantaggioso, ovvero nel caso in cui il secondo contraente violi le condizioni del presente contratto.

7 - Il secondo contraente è fiduciario (*amin*) in relazione al capitale e socio (*sarik*) in relazione al profitto.

8 - Ripartizione dei profitti e delle perdite:

a) i profitti netti si ripartiscono nel modo seguente:

- al primo contraente il ___ per cento del profitto netto;
- al secondo contraente il ___ per cento del profitto netto.

b) in caso di perdita, questa viene ripartita in percentuale alla partecipazione di ciascuna delle parti nel capitale destinato all'operazione di *mudaraba*.

9 - Il secondo contraente si impegna a non spendere alcunché del capitale in affari privati e altresì a non disporre del fondo della *mudaraba* se non dopo il rendiconto finale e la verifica dell'esistenza di guadagni netti e nei limiti della sua quota in essi.

10 - Il secondo contraente non può confondere il capitale della *mudaraba* con il proprio patrimonio senza il consenso del primo contraente, né può concederlo ad altri in *mudaraba* né in donazione né in mutuo né può utilizzarlo a garanzia di un credito. 11 - Se si verifica la perdita di una parte del capitale della *mudaraba*, essa è coperta dal profitto. Se la perdita superi il profitto, essa è addebitata sul capitale rimanente.

11 - Qualora si verifichi, la perdita di una parte del capitale della *mudaraba* è coperta dal profitto. Qualora la perdita superi il profitto, essa è addebitata sul capitale rimanente.

12 - Qualora sorga una controversia relativa all'applicazione delle disposizioni del presente contratto e/o relativa ad esso, il primo contraente ha diritto di rimettere la controversia a tre arbitri nominati nel modo seguente:

- un arbitro nominato dal primo contraente;
- un arbitro nominato dal secondo contraente;
- un arbitro nominato dalla Camera di Commercio e dell'Industria di Amman.

Il merito della controversia è deciso secondo la sharia ed il lodo, emesso sia all'unanimità sia a maggioranza, è vincolante per le due parti e inappellabile secondo le forme di appello ammesse dalla legge.

Nel caso che la Camera di Commercio e/o dell'Industria di Amman rifiuti di nominare il terzo arbitro, i due arbitri già nominati dalle parti procederanno alla sua nomina. Se ciò non sarà possibile provvederà a nominarlo il tribunale competente secondo le norme della legge sull'arbitrato vigente in Giordania.

Gli arbitri emettono un giudizio all'unanimità o a maggioranza. In caso di disaccordo, la controversia oggetto dell'arbitrato passa al tribunale civile (nizamiyya). Il tribunale civile di Amman è l'unico competente a decidere ogni istanza e/o questione che sorga in conseguenza dell'arbitrato e/o derivante da esso e/o relativa ad esso e/o relativa al presente contratto.

13- Le norme del Codice Civile giordano, delle altre leggi e dei regolamenti vigenti si applicano al presente contratto, salvo diverso tra le parti.

14- Il presente contratto viene sottoscritto in due copie originali alle parti per loro libera volontà, senza vizi di sharia o di legge, in data _____ h. corrispondente al _____ d.C.

Il secondo contraente rinuncia al diritto di agire per falso e/o da qualsiasi eccezione formale o sostanziale, contro il contenuto del presente contratto.

Primo contraente

Banca Islamica Giordana per il Credito e l'Investimento

Secondo contraente

Il *mudarib*, Sig _____

In nome di Dio Clemente e Misericordioso

Dice l'Altissimo: "Dio ha permesso il commercio e ha proibito
l'usura" (*al-Baqara*, 275)

Banca Islamica Giordana Per Il Credito E L'investimento

Contratto di musaraka nei profitti

tra: la Banca Islamica Giordana per il Credito e l'Investimento,
agenzia_____, di seguito denominata "primo contraente",
e: il Sig./Sig._____ di seguito denominato/i "secondo contraente".

L'accordo tra il primo e il secondo contraente è concluso nel modo seguente:

1 - Ai fini indicati nel presente contratto, oltre quanto specificato sopra nel preambolo, i termini seguenti sono, da intendersi come appresso indicato, salvo che il contesto indichi diversamente:

a) il termine "Banca" indica la sede della Banca Islamica Giordana per il Credito e l'Investimento o qualsiasi sua dipendenza o entrambe;

b) il termine "merce" (*bida'a*) include i beni che sono acquistati e finanziati secondo le condizioni del presente contratto;

c) il termine "garante" (*kafil*) alla forma maschile singolare include le forme femminile e plurale del maschile e del femminile;

d) il termine "spese" (*masarif*) comprende le spese di bollo, postali, telefoniche, telegrafiche e di telex, i diversi tipi di imposte, l'assistenza legale (*at'ab al-muhamat*) e le altre spese sostenute dalla Banca in relazione all'esecuzione del presente contratto;

2 - Il secondo contraente -dichiara di essere a conoscenza dell'Atto costitutivo, dello Statuto e della legislazione speciale relativi al primo contraente e di essere obbligata ad agire nei confronti di quest'ultimo sulla base di un comportamento sciaraiticamente lecito.

3 - Il primo contraente provvede, in tutto o in parte, all'acquisto e al finanziamento delle merci su incarico (*amr*) del secondo contraente e secondo le precise indicazioni da questo stabilite in alle caratteristiche della merce ed indicate in dettaglio qui di seguito _____

Ciò a condizione che la seconda parte venda e collochi sul mercato la merce informandone il primo contraente e purché la merce resti in possesso del primo contraente o nel possesso congiunto delle due parti, secondo quanto concordato per iscritto di volta in volta per ogni singolo Caso.

4 - Ripartizione dei profitti e delle perdite:

a) il guadagno netto si divide nel modo seguente:

1) al primo contraente spetta il _____% per cento degli utili netti;

2) al secondo contraente spetta il % per cento degli utili netti;

b) in caso di perdite queste vengono ripartite secondo la (*musaraka*) di ciascuna delle parti nel capitale.

5 - Il secondo contraente si impegna a non utilizzare il prezzo delle merci vendute se non per gli scopi precedentemente indicati, ed è responsabile per ogni omissione, danno o negligenza.

6 - Il secondo contraente dichiara di non addossare sulle merci, che egli commercerà in base al presente contratto, né i costi, né le spese d'uso che si riferiscono alle merci oggetto del contratto; egli sopporterà personalmente tutti i danni e le spese, previsti ed imprevisi, a lui derivanti

in caso di negligenza, trascuratezza o violazione delle clausole del presente contratto.

7 - Il secondo contraente si impegna a non disporre né spendere alcuna somma del prezzo delle merci vendute per affari personali o commerci privati ed altresì a non disporre del capitale di questa *musharaka*, se non dopo il rendiconto finale e la verifica dell'esistenza di utili netti, successivamente al rimborso del capitale e nei limiti di quanto è stato concordato a tale riguardo.

8 - Il secondo contraente non può confondere il capitale di questa *musharaka* con il proprio patrimonio senza autorizzazione del primo contraente, né può affidarlo ad altri, né farne donazioni, né concederlo in mutuo o contrarre crediti usandolo come garanzia.

9 - Il secondo contraente è *amin* (fiduciario) in relazione alla merce consegnatagli e socio in relazione agli utili netti realizzati. Egli non può vendere la merce o disporne se non in base alle istruzioni del primo contraente o alle procedure convenute per iscritto in anticipo.

10 - La durata di questo contratto è di dalla sua data. Il secondo contraente si impegna a presentare il rendiconto finale al primo contraente al termine di tale periodo o su richiesta del primo contraente. Il debito del secondo contraente non si estingue se non dopo il pagamento dei diritti del primo contraente di cui al presente contratto.

11 - Se la perdita di una parte del capitale della *musaraka* è calcolata sui profitti, il rimanente può essere calcolato sul capitale?

12 - Il primo contraente può richiedere al secondo contraente di presentare una garanzia personale nel caso in cui le merci oggetto del presente contratto siano vendute a termine (*bai' al-agal*).

13 - La seconda parte ritiene che i registri e la contabilità della prima

parte costituiscano prova certa delle somme derivanti da e/o relative al presente contratto e di tutti i relativi adempimenti nonché delle spese effettuate sia dalla prima parte sia dai terzi e ritiene che le registrazioni e i conti della prima parte siano definitivi e validi nei suoi confronti. Essa non ha alcun diritto di opposizione nei confronti di quelli e rinuncia preventivamente a qualsiasi diritto legale che gli consenta di richiedere l'accertamento dei conti e delle registrazioni della Banca da parte di qualsiasi tribunale ovvero l'esibizione dei registri e delle registrazioni in essi compiute.

Fanno fede i resoconti, estratti dai registri e dalla contabilità, che gli incaricati a firmare Per conto della prima parte autenticano come conformi all'originale.

14 - Se sorge una controversia in relazione all'applicazione delle disposizioni del presente contratto, la prima parte ha diritto di rimettere la controversia a tre arbitri scelti nel modo seguente:

- un arbitro nominato dalla prima parte;
- un arbitro nominato dalla seconda parte;
- un arbitro nominato dalla Camera di commercio e/o dell'industria di Amman.

Nel caso che la Camera di commercio e/o dell'industria di Amman futi di scegliere il terzo arbitro, i due arbitri prescelti dalle parti provvedono alla sua nomina. Se ciò non risulti possibile, il tribunale competente provvede a nominarlo secondo le norme della legge sull'arbitrato in vigore in Giordania.

L'esame della controversia è compiuto in conformità con la svara ed il lodo, emesso sia all'unanimità sia a maggioranza, è vincolante per le due parti e non appellabile in nessuno dei modi ammessi dalla legge.

Nel caso che la maggioranza non venga raggiunta, la controversia oggetto dell'arbitrato è rimessa ai tribunali *nizamiyya*.

I tribunali *nizamiyya* di Amman sono gli unici competenti all'esame di ogni richiesta e/o questione che sorga in conseguenza dell'arbitrato e/o derivante da relativa ad esso e/o al presente contratto.

15 - Le leggi e i regolamenti vigenti si applicano al presente contratto, ad eccezione di quanto stabilito d'accordo tra le parti.

16 - Il presente contratto è firmato in due copie originali dalle due parti, il cui consenso è libero ed esente da vizi sciaraitici o legali, in data ___/___/___ h., corrispondente al ___/___/___ d.C.

Il secondo contraente decade dal diritto di agire per falsa dichiarazione e/o da ogni eccezione formale e/o sostanziale contro quanto è contenuto nel presente contratto.

Il primo contraente

La Banca Islamica Giordana per il credito e l'investimento

Il secondo contraente

Nel nome di Dio Clemente e Misericordioso

Da Abu Harira..., disse: “Dio dice: Io sono terzo tra due soci
finché ognuno sia fedele all’altro, ma sviene meno la fiducia

Io esulo da loro” (Rawah abi Dawud)

Banca Islamica Giordana per il credito e l’Investimento

Contratto di musaraka decrescente

tra: la Banca Islamica Giordana per il Credito e l’Investimento,
agenzia____, di seguito denominata “primo contraente”,

e: il Sig/Sigg._____di seguito denominato/i “secondo
contraente”.

Il secondo contraente possiede l’appezzamento di terreno n.____
tipo____lotto____ numero____nel villaggio/città ____distretto/provincia__il
quale misura__ (metri quadrati) ____ e che allo stato attuale è libero da
qualsiasi diritto reale principale o secondario.

Premesso ciò, il secondo contraente desidera sfruttare il
summenzionato appezzamento attraverso la costruzione di____;il primo
contraente provvede al finanziamento per la realizzazione dell’edificio
per il quale il finanziamento stesso è richiesto, totale o parziale secondo
quanto indicato nel presente contratto.

L’accordo tra le due parti contraenti è concluso nel modo
seguinte:

1 - Ai fini indicati nel presente contratto, oltre quanto specificato
sopra nel preambolo, i termini seguenti sono da intendersi come appresso

indicato, salvo che il contesto indichi diversamente:

a) il termine “banca” indica la sede della Banca Islamica Giordana per il Credito e l’Investimento o qualsiasi sua dipendenza o entrambe;

b) il termine “spese” comprende le spese di bollo, postali, telefoniche, telegrafiche e di telex, i diversi tipi di imposte, l’assistenza legale (*at’ab al-muhamat*) e le altre spese sostenute dalla Banca in relazione all’esecuzione del presente contratto;

c) l’espressione “studio tecnico” indica lo studio tecnico di ingegneria incaricato dal primo contraente o di comune accordo allo scopo di fornire gli studi, i progetti e qualsiasi altro servizio tecnico ad esso affidato;

d) il termine “progetti” indica i progetti preparati dallo studio tecnico di cui alla lettera C), i quali sono considerati parte integrante e indivisibile del presente contratto;

e) l’espressione “ingegnere capo” indica l’ingegnere responsabile di verificare i lavori di costruzione, purché sia competente per tale attività (lett. incarico), incaricato dal primo contraente o concordato da entrambi;

f) l’espressione “finanziamento mediante *musaraka* decrescente” indica l’ingresso del primo contraente in qualità di socio finanziatore nel progetto che è oggetto del presente contratto, sulla base dei progetti preparati dallo studio tecnico di cui alla lettera c) e secondo le clausole del presente contratto.

2- Il preambolo del presente contratto è considerato parte integrante e indivisibile dello stesso contratto.

3 - Il secondo contraente dichiara di essere a conoscenza dell’Atto costitutivo, dello Statuto e della legislazione speciale relativi al primo contraente e di essere obbligata ad agire nei confronti di quest’ultimo sulla base di un comportamento sciaraiticamente lecito.

4 - Il secondo contraente deve costituire un'ipoteca di primo grado sull'appezzamento di terreno sopra indicato a favore del primo contraente, fino al momento del completo adempimento (nei confronti del primo contraente) di tutti i diritti relativi all'obbligazione del secondo contraente nascenti e/o derivanti dal presente contratto.

5 - Il primo contraente accetta di finanziare il secondo contraente mediante la *musaraka* decrescente, al fine di realizzare le costruzioni previste dai progetti di cui all'art. 1, lett. d), per una somma non inferiore a _____ dinar giordani pagabile secondo le condizioni del presente contratto.

6 - Il secondo contraente è tenuto a pagare, dalle sue altre entrate personali e direttamente agli organi interessati, tutte le spese amministrative, la parcella (at'ab, compenso) dello studio tecnico e dell'ingegnere capo, le imposte di licenza, le imposte e le tasse governative e comunali, il prezzo della garanzia immobiliare e della sua estinzione (*fakk*, riscatto, liberazione) e tutte le altre spese stabilite o approvate dal primo contraente.

Nel caso in cui la seconda parte rifiuti di pagare per qualsiasi motivo, restando salvi tutti i diritti del primo contraente menzionati nel presente contratto e derivanti e/o relativi all'inadempimento da parte del secondo contraente della propria obbligazione, il primo contraente può pagare qualsiasi somma indicata precedentemente registrandola, se lo ritiene opportuno, sul conto presso di lui aperto dal secondo contraente.

7 - Il primo contraente paga l'ammontare del finanziamento spettante al secondo contraente o a colui che ha avuto l'appalto della costruzione (*muta'ahid al-bina'*), sulla base delle istruzioni a lui indirizzate e sottoscritte dal secondo contraente e delle fasi di avanzamento dei lavori, in proporzione a quest'ultimo.

Il primo contraente può richiedere che i pagamenti siano preceduti

da una relazione (*taqrir*) dello studio tecnico o dell'ingegnere capo o di entrambi. Può, inoltre, bloccare il pagamento sino a quando sia certificata l'esattezza della fase di avanzamento dei lavori e della richiesta del pagamento a quella relativo.

8 - Il diritto di usufrutto della costruzione spetta al primo contraente, per mandato (assoluto generale e totale) e irrevocabile da parte del secondo contraente, per quanto concerne il diritto del primo contraente su quello, e in particolare:

a) spetta ai primo contraente singolarmente il diritto di stipulare contratti di locazione e fissarne le condizioni. Egli può sentire il parere del secondo contraente se lo ritiene opportuno;

b) i contratti di locazione che la prima parte stipula in base al presente contratto vincolano la seconda parte fino al termine dell'esecuzione del presente contratto; il secondo contraente si impegna a non compiere alcun atto di disposizione o alcun procedimento legale nei confronti del summenzionato appezzamento (dell'edificio o degli edifici esistenti su di esso) in contrasto con o di impedimento dell'esecuzione delle condizioni del presente contratto: ad esempio la vendita o il pegno o la locazione o qualsiasi altro diritto che è parte del diritto di proprietà o qualsiasi altro atto legale di disposizione che sia in contrasto con il diritto che egli ha concesso alla prima parte con il presente contratto;

c) i diritti derivanti alla prima parte dal presente contratto vincolano la seconda parte e i suoi successori;

d) spetta alla prima parte la percentuale del ___ per cento (___ per cento) del totale dei profitti ottenuti, indipendentemente dal fatto che tali entrate siano il corrispettivo di un canone di locazione o di un accesso (*maftahiya*, dare la chiave) o di un'uscita (*khuluw*) o altro;

e) la seconda parte ha diritto alla percentuale del___per cento (___per cento) del totale dei profitti ottenuti, indipendentemente dal fatto che tali entrate siano il corrispettivo di un canone di locazione o di un accesso (*maftahiya*, dare la chiave) o di un'uscita (*khuluw*) o altro, che la prima parte versa e mantiene vincolati in un conto speciale presso di sé a nome della seconda parte;

f) la prima parte ha il diritto di addebitare sul conto speciale aperto presso di sé a nome della seconda parte qualsiasi spesa, onere od obbligazione che essa deve pagare in conformità con le condizioni del presente contratto, mentre il saldo rimanente è destinato a saldo del capitale del finanziamento che la prima parte ha concesso. Al momento del saldo finale del finanziamento sono ritornati alla seconda parte la terra e quanto vi sia sopra di costruzioni e/o diritti e/o obbligazioni derivanti da e/o relative al presente contratto;

g) la prima parte può pagare alla seconda solo una parte di quanto rimane nel conto speciale di cui alla lettera f) mentre il resto è destinato al saldo finale secondo le condizioni del presente contratto:

h) la durata del presente contratto è di_____a decorrere da_____

9 - Se la seconda parte omette di adempiere una delle obbligazioni di cui al presente contratto, la prima parte ha diritto di sostituirsi a quella nell'adempimento dell'obbligazione che la seconda parte non ha adempiuto e che viene sottratta agli eventuali diritti di questa ovvero viene addebitata, senza alcuna notifica, sul suo conto insieme alle altre spese e alla commissione spettante alla prima parte o a qualsiasi danno a questa derivante da tale inadempimento e, in ogni caso, al profitto della seconda parte.

10 - Se la seconda parte omette di portare a termine la costruzione in conformità con i progetti tecnici, la prima parte ha il diritto di sostituirsi

a quella nel compimento della costruzione che la prima parte non ha terminato e ciò viene sottratto agli eventuali diritti di questa ovvero viene addebitata, senza alcuna notifica, sul suo conto insieme alle altre spese e alla commissione spettante alla prima parte o a qualsiasi danno a questa derivante da tale inadempimento e, in ogni caso, al profitto della seconda parte.

11 - La prima parte ha diritto di richiedere alla seconda parte una garanzia per tutti i diritti presenti e/o futuri a vantaggio della prima parte e/o derivanti da e/o relativi al presente contratto. Il garante deve prestare una garanzia assoluta, illimitata e solidale con la seconda parte per tutto che è in relazione al presente contratto e per le obbligazioni da esso derivanti.

12 - a) Il presente contratto può essere modificato in qualsiasi momento con l'accordo delle due parti. La prima parte può inoltre sospendere di propria volontà l'esecuzione ('amal) del presente contratto se non gli appaia più conveniente proseguire il finanziamento e/o se la seconda parte non rispetti una qualunque delle condizioni del presente contratto e/o se non adempie una delle sue obbligazioni da esso derivanti. La prima parte può rilasciare una dichiarazione scritta (*sanad*) sulla stato dei beni immobili a garanzia dell'obbligo di esatta esecuzione (*ta'minan lil-dayn lil-tanfidih wifg alusul*), senza che la seconda parte abbia alcun diritto di ricorso, in qualunque forma, al giudice o di ricorso amministrativo o a qualsiasi altro organo competente;

b) in caso di scadenza del termine del contratto e di impossibilità della prima parte di versare il saldo dei diritti derivanti da e/o relativi al presente contratto e degli altri suoi adempimenti finanziari (*tatbiqat min mawaridih*), la prima parte può rilasciare una dichiarazione scritta

(*sanad*) sulla stato dei beni immobili a garanzia dell'obbligo di esatta esecuzione (*ta'mindn lil-dayn lil-tanfidh wifq alusul*), senza che la seconda parte abbia alcun diritto di ricorso, in qualunque forma, al giudice o di ricorso amministrativo o a qualsiasi altro organo competente.

13 - La prima e la seconda parte dichiarano quanto segue:

a) la prima parte elegge la propria residenza in_____;

b) la seconda parte elegge la propria residenza in_____;

al fine di qualsiasi avviso, comunicazione o notifica di legge o giudiziaria.

14 - La seconda parte è tenuta al pagamento dell'imposta sul reddito per i profitti ad essa derivanti dal presente contratto, sia quelli percepiti sia quelli accreditati sul conto speciale destinato al saldo del capitale del finanziamento, reputandosi questa somma come profitto della seconda parte destinato al saldo spettante alla prima parte.

15 - Su un luogo visibile della costruzione deve essere posto un segnale con la informazioni richieste dalla prima parte fino a quando non sia completato il saldo del capitale del finanziamento.

16 - La prima parte è esonerata dall'adozione di qualsiasi procedura legale di notifica sia al fine di rivalersi nei confronti della seconda parte sia per far valere i propri diritti derivanti da e/o relativi al presente contratto, ivi compreso il risarcimento dei danni, avendo il diritto di addebitare sul conto della seconda parte, senza preavviso, tutti i diritti e le obbligazioni di questa nei confronti della prima parte o dei terzi.

La prima parte può fissare il termine necessario per qualsiasi degli adempimenti previsti dal presente contratto, se non sia esplicitamente previsto nei relativi documenti.

17 - La seconda parte ritiene che i registri e la contabilità della prima

parte costituiscano prova certa delle somme derivanti da e/o relative al presente contratto e di tutti i relativi adempimenti nonché delle spese effettuate sia dalla prima parte sia dai terzi e ritiene che le registrazioni e i conti della prima parte siano definitivi e validi nei suoi confronti. Essa non ha alcun diritto di opposizione nei confronti di quelli e rinuncia preventivamente a qualsiasi diritto legale che gli consenta di richiedere l'accertamento dei conti e delle registrazioni della prima parte da parte di qualsiasi tribunale ovvero l'esibizione dei registri e delle registrazioni in essi compiute.

Fanno fede i resoconti, estratti dai registri e dalla contabilità; che gli incaricati a firmare conto della prima parte autenticano come conformi all'originale.

18 - Se sorge una controversia in relazione all'applicazione delle disposizioni del presente contratto, la prima parte ha diritto di rimettere la controversia a tre arbitri scelti nel modo seguente:

- un arbitro nominato dalla prima parte;
- un arbitro nominato dalla seconda parte;
- un arbitro nominato dalla Camera di commercio e/o dell'industria di Amman.

Nel caso che la Camera di commercio e/o dell'industria di Amman rifiuti di scegliere il terzo arbitro, i due arbitri prescelti dalle parti provvedono alla sua nomina. Se ciò non risulti possibile, il tribunale competente provvede a nominarlo secondo le norme della legge sull'arbitrato in vigore in Giordania.

L'esame della controversia è compiuto in conformità con la *sharia* ed il lodo, emesso sia all'unanimità sia a maggioranza, è vincolante per le due parti e non appellabile in nessuno dei modi ammessi dalla legge.

Nel caso che la maggioranza non venga raggiunta, la controversia oggetto dell'arbitrato è rimessa ai tribunali *nizamiyya*.

I tribunali *nizamiyya* di 'Amman sono gli unici competenti all'esame di ogni richiesta e/o questione che sorga in conseguenza dell'arbitrato e/o derivante da e/o relativa ad esso e/o al presente contratto.

19 - Le leggi e i regolamenti vigenti si applicano al presente contratto, ad eccezione di quanto stabilito d'accordo tra le parti.

20 - Il presente contratto è firmato in due copie originali dalle due parti, il cui consenso è libero ed esente da vizi sciaraitici o legali, in data __/__/__h., corrispondente al __/__/__d.C.

Il secondo contraente decade dal diritto di agire per falsa dichiarazione e/o da ogni eccezione formale e/o sostanziale contro quanto è contenuto nel presente contratto.

Il primo contraente

La Banca Islamica Giordana per il credito e l'investimento

Il secondo contraente

Nel nome di Dio Clemente e Misericordioso

BANCA ARABA DI INVESTIMENTO

Istituto arabo di credito per lo sviluppo e l'investimento

Sezione per le operazioni islamiche

Filiale di Zamalek- Cairo

Contratto di murabaha

In data __/__/__h., corrispondente a __ /__d.C. è stato stipulato il presente contratto nella città del Cairo tra:

1. la Banca Araba di Investimento, Sezione per le operazioni islamiche di Zamalek, rappresentata dal Sig____, “prima parte”, “venditore” (*ba'i*),
 2. e _____ , rappresentata dal Sig_____ , “seconda parte”, “acquirente” (*mustari*),
- nel modo seguente:

1 - La prima parte ha venduto alla seconda parte, consenziente, merce a pronta consegna; il tipo, le caratteristiche, le condizioni, la quantità della merce e luogo di consegna sono indicate nella richiesta di acquisto n. del / / allegata al presente contratto.

2 - Il prezzo complessivo della merce è stato fissato nella somma di comprensivo dei costi e della percentuale di profitto concordata nella richiesta d'acquisto; la seconda parte si impegna ad effettuarne il pagamento nel modo seguente:

3 - Questo contratto è efficace a partire dalla data suindicata in cui

la merce diviene proprietà della seconda parte. La prima parte ha nei confronti della merce il diritto di opzione (*haqq al-imtiyaz*) che spetta al venditore con la facoltà di chiedere alla seconda parte ulteriori garanzie.

4 - La prima parte - il venditore - si impegna a notificare alla seconda parte - l'acquirente - il ricevimento dei documenti relativi alla merce e a consegnarglieli non appena ricevuti, dopo il compimento di quanto necessario secondo l'art. 1.

5 - Nel caso in cui la seconda parte rifiuti di ricevere i documenti menzionati nel precedente articolo o di prendere in consegna la merce, la prima parte ha il diritto di vendere questa al prezzo corrente sostituendosi nell'operazione alla seconda parte, ottenendo dalla loro vendita quanto dovute (lett. soddisfacendo i propri diritti dal prezzo di esse). Nel caso in cui il ricavo della vendita sia superiore ai suoi diritti, la prima parte deve pagare l'eccedenza alla seconda parte. Nel caso in cui il ricavato della vendita non risulti sufficiente è la seconda parte a dover integrare alla prima parte il saldo negativo.

6 - Nel caso in cui la Banca non ritenga sufficienti le garanzie presentate, il cliente è tenuto a presentare ulteriori garanzie accettabili e sufficienti per la Banca entro una settimana dalla data della comunicazione scritta su cui è apposto il timbro di "ricevuta", senza che egli abbia alcun diritto di ricorso o di proroga.

7 - Le due parti convengono di sottoporre il presente contratto all'esame del "Consiglio di controllo sciaraitico" della Banca e di attenersi al parere di questo organismo per quanto esso stabilisce circa la conformità del rapporto tra le stesse parti con la *sharia*. In base alle regole sciaraitiche relative alla responsabilità civile (*al-adrar wa al-idrar*, lett. i danni e l'arrecar danno), in considerazione del fatto che il ritardo del cliente nel pagamento

delle rate dovute alle scadenze concordate possa arrecare un grave disagio alla Banca, le due parti concordano sul diritto della Banca al risarcimento per i danni ad essa derivanti dal ritardo nei pagamenti. Questo danno è calcolato sulla base della percentuale media di profitto complessivo della Banca per il periodo di ritardo. Qualsiasi controversia in merito al risarcimento e alla sua determinazione è di competenza del Consiglio di controllo sciaraítico la cui decisione è inappellabile.

8 - La seconda parte si impegna ad attenersi alla normativa sulle importazioni e alle decisioni relative alla limitazione della percentuale di profitto, assumendosi la piena responsabilità della violazione di dette leggi e decisioni e senza alcun diritto di agire nei confronti della Banca per tale questione.

9 - Il cliente soltanto sopporta le spese che non siano riconducibili alla gestione della presente operazione e tutte le altre spese, in caso di revoca del credito documentario (*al-i'timad al-mustanadi*) o di rifiuto da parte dell'importatore di importare la merce.

10 - Per tutto quanto non sia indicato nel presente contratto si applicano le leggi e gli usi commerciali in vigore nella Repubblica Araba d'Egitto, nella misura in cui questi non contrastino con la *sharia*.

11 - La competenza territoriale è del tribunale del luogo in cui ha sede della prima parte.

12 - Questo contratto è redatto in due copie, una per la prima parte e l'altra per la seconda parte.

La prima parte

La seconda parte

BANCA ARABA DI INVESTIMENTO

Istituto arabo di credito per lo sviluppo e l'investimento

Sezione per le operazioni islamiche

Filiale di Zamalek - Cairo

Modulo n. 1 – *Murabaha*

Promessa d'acquisto

In data ___/___/___ h. corrispondente al ___/___/ d.C., è stato stipulato questo accordo tra:

la Banca Araba di Investimento, Sez. per le operazioni islamiche,

“prima parte”,

e _____, “seconda parte”

Premessa

Poiché la seconda parte desidera acquistare la merce stabilita, Per e quantità, nella richiesta d'acquisto a scopo di *murabaha* n. del ___/___/___ e allegata al contratto di vendita in *murabaha* per la somma di ___ essa richiede alla prima parte di la suddetta merce per poi rivenderla alla seconda parte in della presente promessa di acquisto e alle seguenti condizioni:

1 - La seconda parte dichiara di essere capace di compiere, personalmente e per proprio conto, disposizioni patrimoniali, di aver già perso visione della legge e dello statuto della Banca Araba di Investimento, Sezione per le operazioni islamiche e di essere tenuto ad agire in conformità con tale statuto.

2 - La seconda parte promette alla prima parte di acquistare la merce indicata. La stipula del contratto di vendita e di acquisto sarà effettuata in seguito alla comunicazione della prima parte alla seconda che la merce è pronta per la consegna o che i documenti sono disponibili.

3 - Il vettore, in qualità di agente generale di trasporto, è ritenuto agente di entrambe le parti per la consegna della merce con decorrenza dal momento in cui questa viene caricata dall'importatore a bordo della nave nel porto di carico fino al porto di destinazione.

4 - Condizioni e luogo di consegna:

5 - La vendita e l'acquisto in *murabaha* sono l'oggetto del presente contratto. L'ammontare del costo complessivo comprende il prezzo d'acquisto, i costi di trasporto e di assicurazione e le altre spese, oltre al profitto della prima parte stabilito nella percentuale del ____% del costo complessivo.

6 - La seconda parte si impegna a pagare il ____% del valore della merce al momento della firma della presente promessa di acquisto come garanzia della sua serietà e dell'esecuzione delle sue obbligazioni nei confronti della prima parte, saldando a questa la somma rimanente della vendita, così come calcolata in base al precedente art. 5, nel modo seguente:

7 - Le parti si impegnano a stipulare il contratto di vendita in *murabaha* relativo alla presente promessa in seguito alla comunicazione del vettore alla prima parte della consegna delle merci o dei documenti di trasporto conformemente con le condizioni e il luogo di consegna.

8 - Se una delle parti recede dall'adempimento della presente promessa ovvero fornisce dichiarazioni o informazioni non esatte o documenti non validi, qualsiasi danno derivante alla controparte in conseguenza di ciò è

sopportato in conformità con quanto stabilirà la commissione arbitrale di cui al successivo articolo 10.

9 - In caso di recesso del summenzionato importatore, nominato dalla seconda parte, dai suoi obblighi di adempimento del contratto o di rispetto del termine concordato di consegna, la prima parte non è dei danni derivanti da ciò alla seconda parte la quale deve pagare tutte le spese che la prima parte ha sostenuto indipendentemente dall'inadempimento dell'importatore. In questo caso non si può ritenere che la prima parte abbia violato la promessa.

10 - (manca commissione arbitrale)

BANCA ARABA DI INVESTIMENTO

*Istituto arabo di credito per lo sviluppo e l'investimento**Sezione per le operazioni islamiche**Filiale di Zamalek - Cairo*Modulo n. 2 – *Murabaha***Richiesta d'acquisto n. _____**

data: __/__/__h.

//_d.C.

Spett.le Banca Araba di Investimento - Sez. Operazioni Islamiche,

Vi inviamo l'elenco delle caratteristiche e delle condizioni di consegna della merce di cui si richiede l'acquisto a scopo di *murabaha* per nostro conto.

Tali merci costituiscono l'oggetto della promessa di acquisto stipulata in comune in data __/__/__h., __/__/__d.C. che costituisce parte integrante e inscindibile del contratto di *murabaha*

Costo complessivo:

Percentuale di profitto: ____% del costo complessivo

Documenti presentati:

Descrizione della merce:

Islami Bank Bangladesh Limited

Contratto di *bai-muajjal*

Il presente contratto è stipulato in_____ Il _____
tra la *Islami Bank Bangladesh Limited*, società bancaria costituita nel
Bangladesh in base al Companies Act 1913, con sede legale al 71, *Dilkusha*
Commercial Area, Dhaka, Bangladesh, filiale di (di seguito denominata
“la Banca”), (la quale espressione a meno che non vi sia qualcosa di
incompatibile nel soggetto o nel contesto, sarà ritenuta significativa ad
includere i suoi aventi causa e rappresentanti) da una parte

e _____ *Limited company* costituita secondo il *Companies Act* del 1913,
con sede legale a (di seguito denominata “il Cliente”), dall’altra parte,
o _____, partnership costituita da (1)____(2)____ (3)____ come soci e
la cui sede principale di attività è situata in (di seguito denominata “il
Cliente”), dall’altra parte,
o _____ figlio/figlia/moglie di Janab , che svolge attività con il nome e
sotto la ragione sociale di _____ come unico proprietario e la cui sede è
situata in _____ (di seguito denominato “il Cliente”), dall’altra parte,
o _____ figlio/figlia/moglie di *Janab* , che svolge attività a (di seguito
denominato “il Cliente”), dall’altra parte,

Premesso che:

I) Il Cliente ha richiesto alla Banca primo contraente di acquistare
/ procurare materie prime I prodotti finiti I prodotti / parti di ricambio
I macchinari etc. descritti nell’elenco (in seguito denominati come “la

merce”) ed ha anche di acquistare la stessa merce ad un prezzo totale di Tk____. (*Taka*____) soltanto.

II) Poiché la Banca primo contraente ha accettato la proposta del cliente secondo contraente ed ha autorizzato un *Bai-Muajjal* Investment di Tk. (*Taka*) secondo i termini e le condizioni contenute nel *Bai-MuajjalInvestment Advice No.*

Fatto a____, _____ (in data)

Ora quindi questo contratto testimonia quanto segue:

1. Che, su richiesta del cliente secondo contraente la banca prima contraente ha acquistato / procurato O acquisterà / procurerà la merce descritta ed il cliente secondo contraente ha proposto di acquistare la stessa merce ad un prezzo di contraente ha accettato di vendere come proposto.

2. Che, questo contratto è stipulato per____ giorni l mesi e rimarrà valido fino a____

3. Che, la Banca prima contraente ha consegnato / consegnerà e il cliente secondo contraente ha preso prenderà possesso della merce con ricevuta.

4. Che il cliente contraente depositerà l'intero prezzo di vendita che ammonta aTk____ (*Taka*____) solo entro il periodo di validità di questo contratto nel contro di investimento da aprire a nome di lui/ lei/loro nei registri della Banca prima contraente come da schema di pagamento espresso nel *Bai-Muajjal* Investment Advice della Banca sopra riferito che è stato debitamente accettato dal cliente secondo contraente.

5. Che, come garanzia per il pagamento del prezzo di vendita il

cliente secondo contraente accenderà un'ipoteca della detta merce e di altra merce a favore della Banca e fornirà anche ulteriori garanzie in quanto la Banca può richiedere ogni tanto.

6. Che, come ulteriore garanzia per il pagamento del prezzo di vendita il cliente secondo contraente accetta di accendere un'ipoteca sulle proprietà come stabilito nel *predetto Bai-Muajjal Investment Advice*.

7. Che, questo investimento Bai-Muajjal sarà ulteriormente garantito dalla garanzia personale di *Janab*_____, S/O_____Vill._____, P.O._____Dist_____

8. Che, il cliente secondo contraente con la presente contrae quanto segue:

a) di non avvalersi di ogni altro investimento o aumenti da qualsiasi Banca Islamica, Banca e Istituti Finanziari Non-Islamici o di denaro in prestito o di denaro o di avvalersi di qualsiasi assistenza finanziaria, facilitazioni da una qualunque Banca e Istituto Finanziario Non-Islamico e di non ripagare alcun debito o passività finanziaria, esistente o futura, ottenuta da fonti diverse da quelle dei profitti di vendita della merce acquistata dalla Banca prima contraente senza previo consenso scritto della Banca.

b) su richiesta della Banca prima contraente on qualsiasi momento o ogni tanto di eseguire o causa da eseguire di tali strumenti, documenti legali o documenti che la Banca può richiedere a sua unica discrezione.

c) di fornire tutte le informazioni, in quanto la Banca può in ogni momento e ogni tanto richiedere relative alla posizione della merce e delle proprietà ipotecate e delle facilitazioni monetari del cliente secondo contraente o di qualsiasi altra cosa.

d) di assicurare debitamente la merce e le proprietà ipotecate con

una Società di Assicurazioni approvata dalla Banca prima contraente per una somma non inferiore a quella del prezzo di vendita più il dieci per cento e pagabile alla Banca prima contraente copie delle ricevute che provino il pagamento del premio.

9. Che, dopo l'approvvigionamento della merce da parte della Banca prima contraente, se il cliente secondo contraente non ritira la consegna della merce egli sarà obbligato a rimborsare la Banca prima contraente, di tutti i costi e le spese connesse all'approvvigionamento della merce ed anche a risarcire la Banca prima contraente di qualsiasi perdita incorsa dovuta alla cessione della merce.

10. Che, viene qui specificamente accettato dalle parti che dove il prezzo di vendita è pagabile con rate, il non pagare da parte del cliente secondo contraente qualsiasi rata entro la data fissata, autorizzerà la Banca prima contraente a richiedere l'immediato pagamento dell'intero saldo del rimanente prezzo di vendita non opponendo niente al contrario contenuto in questo contratto e per il recupero di esso, per prendere possesso della merce e venderla.

11. Che, tutti o alcuni dei termini e delle condizioni di questo contratto possono essere rettificati o modificati con reciproco consenso della Banca e del cliente secondo contraente.

12. Che, i termini "Banca prima contraente" e "cliente secondo contraente" ovunque il contesto lo permetta significherà di includere i rispettivi successori in interesse e incaricati di lui/lei/esso/loro.

13. Che, in caso di qualsiasi disputa relativa ai termini e alle condizioni, l'arbitrato della direzione della Banca prima contraente sarà considerato come definitivo e vincolante per il cliente secondo contraente.

* * * *

Modulo relativo alla merce oggetto del contratto

Descrizione	Prezzo unitario	Quantità	Prezzo complessivo
-------------	-----------------	----------	--------------------

* * * *

A testimonianza di quanto precede le parti su menzionate hanno dato esecuzione al presente contratto nel giorno, mese e anno sopra specificato.

Per conto della *Islami Bank Bangladesh Limited*

Il Cliente

I testimoni

1. Nome _____ 2. Nome _____

Indirizzo _____ Indirizzo _____

Firma _____ Firma _____

Nel nome di Dio Clemente e Misericordioso

Banca Islamica Giordana per il Credito e l'Investimento

Contratto di igara

Locatore:

Locatario:

Luogo ove si trova l'immobile locato:

Tipo di immobile locato e modo di utilizzo:

Data di inizio della locazione:

Durata della locazione:

Ammontare del canone:

Modalità di pagamento:

Pertinenze dell'immobile locato concesse in uso al locatario:

* * * *

Di comune intesa ed accordo tra le due parti contraenti e in base a quanto sopra indicato e in conformità alle seguenti condizioni, si stipula il presente contratto:

Condizioni:

1) Il locatario riceve l'immobile esente da qualsiasi vizio, completo di porte, finestre, vetri, serrature, chiavi, lavabi e sanitari. Il locatario è tenuto, al termine della locazione, a riconsegnare queste cose e i loro accessori

privi di difetti o anomalie nello stato in cui gli sono stati consegnati.

2) Al termine della locazione, se non venga rinnovato il contratto nel modo indicato nel presente comma, il locatario deve farsi rilasciare dal locatore ricevuta scritta riguardante l'avvenuta consegna dell'immobile e delle sue pertinenze in buono stato. Nel caso in cui il locatario renda libero l'immobile alla scadenza del contratto, dando avviso al locatore tre mesi prima, ovvero allo scadere dell'anno di rinnovo del contratto ai sensi del presente articolo, senza che sia stata rilasciata la ricevuta, il locatore che riscontri danni all'immobile, guasti agli accessori O avarie totali o parziali potrà provvedere alle riparazioni necessarie al ripristino a Spese del locatario e verrà creduto sulla parola sia per i danni, sia per le spese, né gli verrà chiesta alcuna dichiarazione né giuramento.

3) Il locatario, se non intende rinnovare il contratto, è tenuto a darne avviso per iscritto al locatore almeno tre mesi prima della scadenza, altrimenti il locatore potrà considerarlo rinnovato (lett. Potrà considerarlo locatario dell'immobile) per un altro anno.

4) Il locatario non può sublocare l'immobile o alcuna sua parte a terzi, né può introdurre un socio o una società, né lasciare del tutto o in parte l'immobile senza autorizzazione scritta da parte del locatore.

5) Il locatario non ha diritto di approntare alcuna modifica all'immobile: né distruggere o costruire, né aprire o fermare finestre, né cambiare finestre, porte, rubinetterie o altro senza il consenso scritto del locatore.

6) La riparazione di tutti i guasti e delle avarie delle condutture nell'immobile è a carico del locatario che non ha diritto di chiedere al locatore alcun indennizzo. locatore non ha diritto di chiedere al locatario indennizzi o risarcimenti per danni per qualsiasi tipo di guasto o avaria

agli impianti generali che sono parte integrante dell'edificio.

7) Il locatore può costruire ulteriori piani sopra l'immobile esistente o nelle sue vicinanze, effettuare le riparazioni e i restauri che intende apportare all'immobile o alle sue pertinenze o alle sue vicinanze senza che il locatario abbia il diritto di chiedere risarcimenti o una riduzione del canone, qualsiasi sia la durata del presente rapporto di locazione, sia nel periodo previsto dal contratto sia nel corso delle sue eventuali proroghe stabilite consensualmente, o per legge, o in forza dell'art. 3 del presente contratto, sia in tutti gli altri casi.

8) Qualsiasi sistemazione, riparazione, posa di mattonelle o altra opera stabile fatta dal locatario è a suo carico e all'atto dell'uscita il locatore è libero di scegliere se mantenerle senza contraccambio o chiedere di riportare l'immobile allo stato originario. In questo caso, le spese sono a carico del locatario, qualsiasi sia il loro ammontare. Il locatore può riportare l'immobile allo stato originario senza avvisare il locatario e si fa fede delle spese sostenute e della necessità del ripristino senza chiedergli alcuna prova (*yamin*, lett. giuramento).

9) Il locatario non può utilizzare l'immobile per un fine diverso da quello per cui lo ha preso in locazione né utilizzarlo in modo da svolgervi un'attività in contrasto con la svara e/o la legge e10 i regolamenti del paese e10 l'ordine pubblico (*adab 'amm*).

10) Nel caso che nel presente contratto vi siano più persone in qualità di locatario, esse sono considerate solidamente responsabili e personalmente garanti per tale contratto, le sue clausole e le obbligazioni da esso derivanti.

Ogni comunicazione inviata ad uno di essi è considerata come inviata a tutti, in quanto ciascuno di essi è ritenuto obbligato e responsabile per

l'intero adempimento di tutte le obbligazioni assunte da lui e dagli altri in base al presente contratto. Essi sono considerati come parte "locatario" e come un solo individuo. Ciò anche nel caso in cui il locatario sia una società o una persona giuridica. Il singolo o i singoli che firmano per conto della società o dell'ente (persona giuridica) sono considerati responsabili in solido con la società o l'ente in tutti i casi di responsabilità del locatario previsti dal presente contratto e per le obbligazioni che ne derivino.

11) Non è richiesto alcuno scambio di avvisi o notifiche tra le parti contraenti se non nei casi in cui sia previsto dal contratto.

12) Il locatario deve pagare la [] taxa di registrazione (*daribat al-ma'arif*, lett. di pubblicità) nonché il consumo di acqua, elettricità e combustibile.

Condizioni aggiuntive

1) Locatore è la Banca Islamica Giordana in qualità di socio finanziatore avente diritto di disposizione dell'edificio oggetto del presente contratto e di mandatario generale e assoluto del Sig./ dei Sigg., proprietario di tale edificio, per l'usufrutto di esso (*istiglal al-manfa'a*) in base al contratto di *musaraka mutanaqisa* firmato in data _____

2) Il locatario è tenuto a pagare il corrispettivo (*badal*) della locazione al locatore "la Banca Islamica Giordana" e il pagamento fatto al proprietario o a chiunque altro sarà ritenuto come non effettuato. In questo caso il locatario è tenuto a pagare nuovamente al locatore "la Banca Islamica Giordana".

3) Il locatario deve pagare il _% del canone d'affitto come corrispettivo dei servizi.

4) Il locatore (la Banca) e/o il proprietario hanno diritto di agire

per ottenere l'annullamento e/o lo sfratto e/o per qualsiasi altra causa derivante da e/o relativa a questo contratto e/o alla sua applicazione, davanti ai tribunali competenti nel luogo dove si trova l'immobile o in Amman.

5) Il locatario deve pagare la tassa di registrazione, il corrispettivo dei servizi e l'ammontare del canone in conformità a quanto sopra indicato. La tassa di registrazione e il corrispettivo dei servizi sono considerati parte integrante e non divisibile del canone di locazione. Nel caso in cui il locatario non paghi questa parte sarà soggetto alle medesime sanzioni previste per il mancato pagamento del canone.

Data_____ h., corrispondente al_____ d.C.

Locatario/i_____

Proprietario/i_____

Locatore: *Banca Islamica Giordana per il credito e l'investimento*

Nel nome di, Dio Clemente e Misericordioso

Banca Islamica Giordana per il credito e l'investimento

Contratto di mutuo

Agenzia:

Conto del fondo prestiti:

Viste le norme della legge sulla Banca Islamica Giordana e il suo regolamento interno e le condizioni dichiarate circa le transazioni della Banca stessa ed il suo assoluto rifiuto di prendere e dare interessi, io (noi), prego (preghiamo) di aprire presso di Voi un conto con i seguenti estremi:

Nome e cognome:

nazionalità:

n. passaporto o carta di identità:

luogo e data di rilascio:

professione:

indirizzo per la corrispondenza.

Io (noi) accetto (accettiamo) le condizioni particolari per l'apertura del conto richiesto come pure le istruzioni e i regolamenti vigenti a cui sarò (saremo) tenuti nei miei (nostri) rapporti con la Banca.

N. del conto:

Firma del titolare del conto:

data:

Ad uso dell'ufficio Timbro di accettazione della richiesta dell'apertura di conto

Firma di un funzionario

Firma del Direttore dell'agenzia.

CONDIZIONI SPECIALI PER I CONTI DEL FONDO PRESTITI

Secondo gli scopi del fondo prestiti della Banca Islamica Giordana, il mutuo è concesso alle seguenti condizioni:

1) Le somme depositate sono destinate all'utilizzo da parte della Banca la quale concederà prestiti in conformità alle norme della legge sulla Banca per scopi sociali prendendo le garanzie opportune. Tali somme non partecipano in alcun modo ad alcuna percentuale di guadagno derivante dall'investimento, così come non si fanno carico dei rischi derivanti.

2) Il saldo del conto resta depositato presso la Banca per almeno 6 mesi dalla data di deposito.

3) L'intestatario del conto può ritirare il 50% del saldo del conto presentando alla Banca una dichiarazione almeno 2 mesi prima.

4) Il deposito si rinnova automaticamente alla data di scadenza a meno che il cliente avvisi la Banca 30 gg. prima di questa data, nel qual caso potrà ritirare il proprio deposito.

5) La Banca fornisce a ogni depositante un libretto in cui vengono indicate entrate e uscite, i timbri della Banca sul libretto sono la garanzia sul saldo e sui movimenti del conto.

6) In caso di smarrimento del libretto l'intestatario del conto deve darne immediatamente comunicazione alla Banca per conservare i propri diritti. Non è possibile utilizzare gli assegni per estinguere questo conto, ma il cliente può disporre nel quadro delle condizioni di notifica relative alla richiesta di trasferimento e bonifico in base ad avviso scritto firmato con firma conforme a quella depositata presso la Banca.

BANCA ARABA DI INVESTIMENTO

Banca Araba Unità per lo Sviluppo e l'Investimento

Sez. per le Operazioni Islamiche

Filiale di Zamalek

RICHIESTA DI APERTURA DI CONTO

valuta egiziana

conto corrente

valuta straniera

conto di investimento a termine

data di apertura del conto ___/___/14___ egira,

corrispondente al ___1___/19_____ d.C.

versamento primo deposito:

Nome completo (3 nomi):

Nome con cui si è noti:

Nome completo del padre (3 nomi):

Nome del nonno:

Nazionalità:

Religione:

N. registro commerciale:

Professione:

Forma legale:

Data di nascita:

Attività economiche perseguite:

Indirizzo lavoro N. telefono:

abitazione N. telefono:

Carta d'identità individuale/familiare o passaporto:

Banche con le quali si hanno rapporti:

CONDIZIONI GENERALI

1 - (a) I conti relativi ai depositi sono segreti; ne è consentito l'accesso ai soli detentori del deposito.

(b) I clienti della Banca che abbiano effettuato versamenti o operazioni in valute disponibili possono effettuare i cambi necessari all'operazione o in qualsiasi altra valuta richiesta senza sottostare a condizioni o limitazioni di sorta.

(c) Il periodo di investimento viene conteggiato mensilmente a partite dal primo mese successivo al mese in cui si è effettuato il versamento di apertura del conto. Il ritiro del capitale è consentito al cliente prima dell'inizio del periodo di investimento.

(d) Non è consentito ritirare parzialmente o interamente le somme depositate dal C. di investimento a termine prima della scadenza stabilita se non in caso di estrema necessità decretata dall'amministrazione della Banca ma senza che ciò comporti alcun diritto automatico al ritiro da parte del cliente prima della scadenza prevista.

3 - La firma depositata presso la Banca è quella su cui ci si basa per le operazioni di conto. La Banca non è responsabile del rifiuto di assegni poiché non conformi alla firma depositata.

4 - I conti di investimento si considerano rinnovati automaticamente per analogo periodo nel caso in cui il cliente non abbia notificato alla Banca decisione contraria prima della data di scadenza.

5 - (a) Gli estratti di Conti Correnti vengono inviati al cliente ogni sei mesi o su richiesta.

(b) Gli estratti di C/C di *musharaka* vengono inviati al cliente ogni mese

(c) Le certificazioni del conto di investimento vengono inviate alla fine dell'anno finanziario. Nel caso in cui il cliente non invii alla Banca l'approvazione del saldo entro il termine di gg. quindici dalla di spedizione si intende che questi abbia accettato estratti conto e saldo assumendoli come esatti.

6 - (a) Alla Banca, socio concorrente con valuta, così come al *mudàrib*, spetta una quota del profitto derivato dall'investimento in una percentuale comunicata dalla Banca alla Sezione transazioni della Filiale al momento dell'accordo sulla distribuzione degli utili. Le perdite spettano al capitalista a meno che non sia dimostrata la negligenza o la violazione della clausole del contratto stesso da parte del *mudàrib*, preventivamente assicuratosi contro tale eventualità.

(b) Il risultato dell'operazione di investimento compete al capitalista e alla Banca nelle percentuali stabilite per entrambi.

7 - Per chi non sappia né leggere né scrivere, e conseguentemente utilizzi timbri, la Banca non si assume alcuna responsabilità a causa di un loro uso improprio o abuso.

8 - La copia delle comunicazioni effettuate dalla Banca e i registri protocollo costituiscono prova assoluta di avvenuta comunicazione e invio corrispondenza al cliente, all'ultimo recapito segnalato alla Banca, così come costituiscono prova della veridicità del loro contenuto.

9 - La Banca può reputare necessario il blocco del C/C del cliente senza essere tenuta a dichiarare le cause, nel qual caso il cliente è tenuto a ritirare il suo deposito presso la Banca entro il periodo di proroga concessogli.

10 - La Banca è pure autorizzata ad addebitare le spese derivanti da C/C: posta, telefono, telegrammi, competenze ed altro sul nostro conto.

11 - Così come la autorizziamo a scontare dal nostro C/C i suoi crediti verso di noi relativamente a cambiali e titoli autorizzati, assegni e prelievi effettuati in nostro favore o acquistati e registrati in nostro favore.

(c) Le certificazioni del conto di investimento vengono inviate favore.

12 - I modelli di procure particolari sono utilizzati dalla Banca per procure diverse dalle operazioni sul conto. La procura viene da noi personalmente presentata alla Banca con firma conforme al modello depositato presso la Banca. La Banca deve essere informata della revoca della procura o di sue modifiche personalmente o a mezzo raccomandata assicurata con avviso di ricevimento. La revoca o le modifiche della procura hanno presso la Banca. La Banca non è responsabile delle spese sostenute dal procuratore negli atti di adempimento della procura prima di aver ricevuto le notifiche di revoca.

Emesso il ___/___/14___ corrispondente al ___/___/19___ d.C.

Firma del depositante

Firma dell'impiegato addetto

Firma del Direttore

BIBLIOGRAFIA

Bibliografia

- L. ALFANO E L. FIORONI, *Lo sviluppo della Finanza Islamica e l'Islamik Banking*, Pubblicazioni del Monte dei Paschi di Siena, 2005.
- A. BAUSANI (A CURA DI), *Il Corano*, BUR, Torino, 1992.
- A. BAUSANI (A CURA DI), *L'Islam*, Garzanti, Milano, 2001.
- G. CASTALDI, *Il sistema bancario e finanziario islamico nel quadro giuridico italiano*, in AA.VV., *Banca e finanza islamica, autonomia e cooperazione*, Quaderni della Camera di Commercio Italo-Araba, Roma, 2003.
- M.A. CHOUDURY, *Principles of Islamic economics*, in *Middle Eastern Studies*, 19 Gennaio 1983.
- S. EL-DIN E T. EL-DIN, *Towards an Islamic model of stock market*, in *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, vol. 14, Arabia Saudita, 2001.
- L. DONATO E A. FRENI, *Attività bancaria islamica e controlli di vigilanza*, in AA.VV.; *La banca islamica e la disciplina bancaria europea – Atti del convegno internazionale di studi Napoli, 8-9 aprile 2005*, Milano, Giuffrè Editore, 2006.
- E. GIUNCHI, *Lo stato islamico in Pakistan tra finzione e realtà*, in *Lo stato islamico. Teoria e prassi nel mondo contemporanei*, a cura di F. Montessoro, Guerini, Milano, 2005.
- E. GIUSTINIANI, *Elementi di finanza islamica*, Marco Valerio Editore, Torino, 2006.
- H. HOUSSEIN, *Islamic economics in Iran and other Muslim countries, is a new*

economic paradigm in the making?, in *Journal of South Asian and Middle Eastern Studies*, vol XII, n.2, 1998.

K.A. HUSSEIN, *Operational efficiency in Islamic banking: the Sudanese experience*, Islamic Research and Training Institute - Islamic Development Bank, 2001, Arabia Saudita.

M. IQBAL, *La pratica bancaria islamica nel mondo*, in AA.VV., *Banca e finanza islamica, autonomia e cooperazione*, Quaderni della Camera di Commercio Italo-Araba, 2003, Roma.

I. A. KHAN, *La pratica finanziaria islamica nel contesto giuridico occidentale*, in AA.VV., *Banca e finanza islamica, autonomia e cooperazione*, Quaderni della Camera di Commercio Italo-Araba, Roma, 2003.

M. LONGO, *Quando la religione batte la crisi*, in *Il sole 24 ore* del 15 gennaio 2008.

M.G. LOSANO, *I grandi sistemi giuridici*, Roma, Laterza, 2000.

Z. MAN, *Il sistema bancario islamico: l'esperienza della Malesia*, in *Islam e Finanza*, edizione italiana a cura della Fondazione Agnelli, Torino, 1991.

A. MERLI, *Per i mercati è rischio stagflazione*, in *Il sole 24 ore* del 2 marzo 2008.

E. MONTANARO, *Quale regolamentazione del capitale per le banche islamiche?*, in AA.VV.; *La banca islamica e la disciplina bancaria europea – Atti del convegno internazionale di studi Napoli, 8-9 aprile 2005*, Milano, Giuffrè Editore, 2006,.

M. MONTI, *Ferme le emissioni corporate*, in *Il sole 24 ore* del 29 febbraio 2008

M. MONTI, *Subprime, rosso da 81 miliardi*, in *Il sole 24 ore* del 2 marzo 2008

- L. NAPOLEONI, *Economia canaglia*, Il saggiaiore, Milano, 2008.
- L. NAPOLEONI, *I nuovi anni settanta*, in *Internazionale* del 29 febbraio 2008.
- P. PARLAMENTARI, *La venture capital, ossia la scommessa del finanziamento dell'impresa*, in *Giurisprudenza di merito*, 1990.
- R. PATEL, *Islamisation of laws in Pakistan?*, Faiza Publishers, Karachi, 1986.
- G.M. PICCINELLI, *Banche Islamiche in contesto non islamico*, Pubblicazioni dell'Istituto per l'Oriente "C.A. Natalino", Roma, 1996.
- G.M. PICCINELLI, *Rapporti creditori e debitori senza interessi: gli strumenti operativi del sistema bancario islamico*, in atti del seminario Giuridico Internazionale su "Debito Internazionale. Principi generali del diritto. Corte Internazionale di Giustizia" (Roma 5-7 marzo 1992), Roma, 1993
- G.M. PICCINELLI, *Etica e prassi delle banche islamiche*, in AA.VV., *Banca e finanza islamica, autonomia e cooperazione*, Quaderni della Camera di Commercio Italo-Araba, Roma, 2003.
- G.M. PICCINELLI, *Operazioni islamiche di provvista e di gestione del risparmio: il modello del cliente socio*, in AA.VV.; *La banca islamica e la disciplina bancaria europea – Atti del convegno internazionale di studi Napoli, 8-9 aprile 2005*, Milano, Giuffr  Editore, 2006.
- G.M. PICCINELLI, *Le societ  di persone nei paesi arabi*, Roma, 1990.
- A. POLITI E LUDOVICA RIZZOTTI, *Visione d'insieme 2006: verso un Ordine Pacifico?*, in *Rapporto Nomisma 2006 sulle prospettive economico-strategiche*, Roma, 2007.
- A. SAEED, *Islamic banking and interest, a study of the prohibition of riba and its contemporary interpretation*, E.J. Brill, 1996.

- B. SCARCIA AMORETTI (A CURA DI), *Profilo dell'economia islamica*, Palermo 1998.
- C. E. SCHILLACI, *Profili economico-aziendali della formula joint venture*, Milano, 1988.
- M.N. SIDDIQI, *Il sistema bancario islamico: teoria e pratica*, in *Islam e Finanza*, Torino, Edizioni della Fondazione Agnelli, 1991.
- R. SORRENTINO, *Inflazione, paura dell'effetto domino*, in *Il sole 24 ore* del 2 marzo 2008.
- G. TETT, *La finanza secondo l'Islam*, in *Internazionale* del 27 ottobre 2006.
- E. VADALÀ, *Capire l'economia islamica*, Yorick Editore, Patti (ME), 2004
- F. VATTIONI (A CURA DI), *La bibbia di Gerusalemme*, Torino, Edizioni CEI, 1991.
- G. VERCELLIN, *Istituzioni del mondo musulmano*, Torino, Einaudi, 2002.
- G. VERCELLIN, *Istituzioni del mondo musulmano*, Torino, Einaudi, 2002.
- R. WILSON, *Come rispondere alle esigenze finanziarie delle comunità islamiche in Europa*, in AA.VV., *Banca e finanza islamica, autonomia e cooperazione*, Quaderni della Camera di Commercio Italo-Araba, Roma, 2003.