

OPPORTUNITÀ IN ITALIA

I classici strumenti finanziari conosciuti come *Murabaha*, *Ististna'* e *Ijara wa Iqtina*, possono risultare inseribili e compatibili con il contesto giuridico economico nazionale



di Paolo Greco*

Il fenomeno della finanza islamica rappresenta, oggi anche per l'Italia, un interessante strumento volto a un migliore livello di integrazione sia sociale sia economica, posto che il nostro Paese, oltre ad accogliere un sempre più nutrito numero di immigrati di fede islamica, risulta tra i primi e principali interlocutori, a livello di interscambio commerciale, del mondo arabo-musulmano. Un importante banco di prova è comprendere se e come i classici strumenti finanziari islamici, conosciuti come *Murabaha*, *Ististna'* e *Ijara wa Iqtina*, possano risultare inseribili e compatibili con il contesto giuridico economico italiano e analizzare forme ipotetiche di cosiddetti conti correnti islamici in Italia.

La *Murabaha* (potenzialmente compatibile per operazioni di mutui immobiliari e di Real estate), simile a una compravendita con *mark-up*, può essere utilizzata per l'acquisto di un qualsiasi bene reale. Il soggetto finanziato e il soggetto finanziatore sottoscrivono un contratto nel quale il soggetto finanziatore si impegna a vendere al soggetto

finanziato il bene in oggetto e il soggetto finanziato si impegna ad acquistare questo stesso bene a un prezzo predeterminato che comprende il prezzo iniziale dell'acquisto e il *mark-up* che costituisce il profitto del soggetto finanziatore. Il trasferimento di proprietà è contestuale, il soggetto finanziatore acquista e vende al cliente immediatamente.

Nel caso di applicazione di tale strumento in Italia, per la costruzione di Fabbricati strumentali (ove l'acquirente sia un imprenditore "artigiano"), l'operazione potrebbe prevedere una esenzione IVA e una imposizione di imposte ipotecaria e catastale pari al 3% e all'1% del valore catastale dell'immobile, più un importo fisso di 168 euro per imposta di registro, nel caso in cui il venditore sia soggetto diverso dal costruttore che vende l'immobile e la compravendita avvenga entro 4 anni dalla data di ultimazione della costruzione.

Qualora il venditore sia invece il costruttore (e questi venda l'immobile entro 4 anni dalla data di ultimazione della costruzione), l'operazione sarà imponibile IVA al 20% (o al 10% in caso di aliquota ridotta), per imposte ipotecaria e catastale pari al 3% e all'1% del valore catastale dell'immobile, più un importo fisso di 168 euro di imposta di registro.

Nella seconda fase, l'intermediario finanziario rivenderebbe l'immobile a rate con un sovrapprezzo stabilito; ciò comporterebbe l'applicazione dell'IVA che può però essere detratta dall'artigiano, non costituendo quindi un costo effettivo. Resterebbe, comunque, una

doppia applicazione delle imposte ipo-catastali. Per evitare ciò, tale doppia imposizione si potrebbe evitare laddove il soggetto finanziatore che si interpone assuma la forma di fondo immobiliare chiuso, intermediario finanziario, banca o società di leasing.

In tali casi, infatti, vi sarebbe l'applicazione delle imposte ipo-catastali ridotte al 50% (quindi pari al 2% per singolo passaggio) sia nel primo passaggio di vendita all'intermediario finanziario, sia nel se-

condo passaggio di vendita all'"artigiano". Come risultato, l'operazione non avrebbe alcuna penalizzazione di imposte ipo-catastali rispetto al sistema tradizionale di finanziamento diretto dell'imprenditore.

L'*Ististna'* rappresenta una forma di *Murabaha*, ma i pagamenti saranno onorati solo secondo gli stati di avanzamento dei lavori completati. Il passaggio della proprietà avviene alla conclusione dei lavori. Il soggetto finanziatore paga ratealmente il bene, e il soggetto finanziato rimborsa l'intero ammontare più un *mark-up* quando il bene viene consegnato, oppure ripaga il soggetto finanziatore ratealmente prima o dopo la consegna.



L'*Ijara* rappresenta una forma particolare di leasing e si riferisce al trasferimento in usufrutto di beni e proprietà, mobili e immobili contro il pagamento di un canone di locazione. Il soggetto finanziatore acquista i beni e ulteriormente li loca al soggetto finanziato dietro il pagamento di un compenso. La durata della locazione, così come il pagamento, sono stabiliti in anticipo. Il soggetto finanziatore rimane proprietario del bene e deve sopportare i rischi e i costi riferibili alla proprietà.

Se applicato tale strumento in Italia alla locazione di beni immobili strumentali o immobili a uso abitativo, trattandosi in sostanza di un leasing, dal punto di vista fiscale, non si registra alcuna penalizzazione che sia dovuta al *mark-up*.

Se si intendesse invece trasmettere la proprietà al conduttore, potrebbe trovare applicazione una forma di *Ijara*, la cosiddetta *Ijara wa Iqtina* (in particolare per l'acquisto di macchinari o di beni mobili) che rappresenta la locazione con riscatto.

Uno dei maggiori ostacoli di compatibilità tra *Islamic finance* e contesto italiano, specie per le Pmi, riguarda le forme di finanziamento all'impresa, posto che uno dei principali divieti per i prodotti *sharia compliant* è quello dell'applicazione di ogni forma di interesse. Il problema si potrebbe arginare identificando le singole principali esigenze finanziarie delle imprese e utilizzando singoli strumenti finanziari islamici *ad hoc* (ad esempio, l'acquisto di un immobile strumentale, grazie a *Ijara wa Iqtina* e *Ististna'*).

Sul punto, il *Salam* rappresenta un acquisto anticipato di merci già identificate ma che non esistono al momento della sottoscrizione del contratto. Il prezzo per i beni che saranno consegnati in futuro viene pagato interamente in anti-

cipo. In cambio del pagamento in anticipo, il compratore usufruisce di un prezzo molto favorevole. Molto simile ai *future*, con il *Salam*, si potrebbe concedere credito all'impresa sotto forma di acquisto della produzione per conto terzi, ove i terzi siano i clienti dell'impresa, sia per finanziarie i clienti che devono acquistare i prodotti per l'azienda che li produce.

Ultimo aspetto di rilevante importanza riguarda i conti correnti, posto che l'Islam pone espresso divieto di finanziamento di attività illecite (*Haram*, come produzione e distribuzione di alcolici, carne di maiale ed armi, gestione del gioco d'azzardo, prostituzione). Ne consegue che, se anche un solo cliente della banca utilizza linee di credito convenzionali per finanziare il suo bar in cui vende birra e panini al prosciutto, l'intera Banca sarà considerata *Haram*, pertanto, inaccessibile a clienti islamici. Le banche dovrebbero gestire i conti correnti islamici preservandoli separatamente da tutti gli altri conti correnti: una semplice soluzione può essere quella dei patrimoni separati. I conti correnti a vista, non potendo essere remunerati, di fatto, dovrebbero essere improduttivi; una soluzione potrebbe essere una forma di "premiazione" da parte della banca in favore dei depositanti alla fine dell'anno, per esempio con condizioni privilegiate nell'accesso ad altri servizi bancari offerti, oppure sotto forma di "ricompensa" con doni in natura, con buoni acquisto o buoni pasto.

Un simile approccio, oltre a risolvere il problema esposto, crea un evidente effetto di fidelizzazione del cliente verso la banca e verso i suoi partner della grande distribuzione organizzata. ■

* Socio fondatore di P&A Legal