

«Nei divieti della Chiesa i segreti per aiutare la finanza islamica»

Petrucci analizza come i cristiani «aggirarono» i vincoli canonici. Modelli replicabili con la Sharia? In pista due banche musulmane

LUCA TESTONI

«Per capire come gestire la sharia, stiamo studiando i divieti al commercio e al prestito imposti dalla chiesa ai cristiani nel basso Medioevo». La chiama archeologia giuridica, ed è la strada indicata da Fabrizio Petrucci, a capo dell'omonimo studio legale milanese che a giugno farà due anni d'età, per avvicinare la finanza islamica (regolata, appunto, dalla legge coranica, la sharia) a quella occidentale. Lo studio Petrucci & Associati, nonostante la recente costituzione (e la giovane età dei professionisti, in media meno di 40 anni), si è già guadagnato un ruolo preciso nel delicato confine Est-Ovest del business. Al punto da essere considerato uno dei punti di riferimento per gli investimenti e le attività sharia compliant in Italia. E, nell'attesa che apra «entro l'anno» la prima banca islamica in Italia, due istituti di credito ci hanno chiesto di capire come si possa utilizzare la normativa esistente per implementare prodotti di finanza islamica al retail e agli istituzionali.

Perché, la «nostra» legge crea un problema alla sharia?
È un problema di costi. Sono le normative fiscali il problema. Di base, infatti, la sharia vieta i concetti di tasso di interesse e di azzardo speculativo. Di conseguenza, per ogni prodotto finanziario la remunerazione è legata all'effettivo andamento di un progetto. E questo vale sia nel caso di acquisto di un bond islamico (il sukuk), sia di conti correnti presso banche islamiche: in entrambi i casi, assomigliano più a partecipazioni di private equity. Ma questo significa che il fisco

considera alla stregua di mark up o plusvalenze ciò che per le banche normali sono interessi: questo rende la finanza islamica non competitiva.

È il diritto bancario?

È l'altra faccia del problema: una banca sharia compliant non può avere l'autorizzazione di Banca d'Italia. Perciò, deve essere già riconosciuta come banca, e aprire una *islamic window*, come già hanno alcuni competitor europei (tra cui Deutsche Bank).

Cosa c'entra l'archeologia giuridica?

C'entra per agevolare il flusso opposto: rendere compatibili i nostri schemi con i divieti della *riba* (interesse) e del *gharar* (azzardo). Quando la Chiesa impose vincoli di prestito ai cristiani, da un lato fece la fortuna degli ebrei, dall'altro spinse a cercare formule che formalmente rispettassero i divieti canonici, pur aggirandoli nella sostanza.

Il nodo principale?

Resta quello che un investitore islamico per consegnare denaro deve conoscere il progetto cui sarà destinato, e se questo progetto rispetta i vincoli del Corano

Fabrizio Petrucci



(niente alcol, tabacco, armi, gioco d'azzardo o pornografia). Questo vale, appunto, anche per i conti correnti.

Ma le banche devono guadagnare.

Certo. Trattengono una parte dei profitti sui progetti, a titolo di pagamento del servizio.

Ci sono precedenti in Italia?

Un paio di tentativi di mutuo fatti in Italia, e sfociati in costi proibitivi. In previsione, Limitless (la divisione real estate del gruppo Dubai World) punta all'appalto di riconversione del porto e del centro storico di Palermo. Sarà molto interessante valutare un progetto simile. In forma sharia compliant, of course.

I tesori dell'Islam? Alle donne, ma solo se li gestisce Maometto

Crescono i manager al femminile. Resta il nodo della rappresentanza: seppure proprietarie, serve un uomo per le firme

Sembra un ossimoro, ma non lo è: donne e finanza islamica. Viceversa, nella tradizione coranica il binomio ha una lunga tradizione alle spalle. Non a caso, la moglie di Maometto, Khadija bint Khuwaylid, era una ricca e capace commerciante della Mecca e il suo futuro sposo il fedele mandatario - leggi dipendente - chiamato per gestire il patrimonio. Ovvero: vendere e comprare le merci e assicurarsi che arrivassero a destinazione. Perché ieri come oggi, la tradizione islamica vuole che le donne proprietarie deleghino la gestione della propria ricchezza a un uomo. Come dire: la donna controlla, ma non si espone, a farlo è «Wakil», l'uomo di fiducia, appunto.

A richiamare l'attenzione su questo mondo poco conosciuto ci ha pensato ieri a Londra lo studio legale Nortonrose con un seminario dal titolo *Women in Islamic Finance*, in cui hanno partecipato i massimi esperti del settore. «Quella delle donne nella finanza islamica è una lunga tradizione - spiega Alberto Brugnioni, presidente di Assaif, associazione di consulenza volta

alla creazione di strumenti finanziari *sharia compliant* -, al punto che i governatori delle banche centrali della Malesia e del Pakistan sono due donne. E mi chiedo: quando vedremo una donna a capo della Banca d'Italia?». Gli stereotipi spesso ingannano: secondo una ricerca citata ieri dal *Financial Times*, ci sono più donne nei boards delle società quotate in Kuwait (2,7%) che in quelle italiane (2%). Una presenza destinata a crescere. «anche grazie all'allargamento della finanza islamica dal settore delle transazioni a quello dell'industria», precisa Brugnioni. In questo contesto, il capitalismo delle famiglie gioca un ruolo importante: «Nel Golfo esistono delle vere e proprie società matriarcali a gestione famigliare. La donna è spesso l'ereditiera. Che poi non appaia è un conto, ma spesso è lei che prende le decisioni». Un potere nascosto? «In un certo senso sì - precisa Valentino Cattelan, ricercatore all'Università di Siena e associato di Assaif - La donna detiene il potere e spesso resta dietro le quinte». Una vittoria amara: Halima Krausen, teologa ed esperta di storia dell'Islam, sottolinea come il 5% della ricchezza dell'Arabia Saudita sia nelle mani delle donne, che però non possono gestirla direttamente in virtù della tradizione del Wakil: a firmare i contratti, in pratica, è l'uomo. «Ma l'Arabia Saudita resta il Paese più restrittivo - precisa Cattelan - e in questo senso il dato del 5% è certamente sottovalutato. In molti Paesi, la regola del Wakil non è applicata, come in Kuwait». Il paradiso medio-orientale delle amministratrici delegate alla luce del sole. **CG**

Finanziare le crisi? Una proposta di riforma

«Nel nostro Paese il finanziamento delle imprese in crisi, nonostante le opportunità aperte dalla recente riforma del diritto fallimentare, incontra gravi impedimenti». Per questo motivo è stato promosso dall'Università di Firenze un progetto di ricerca che, con il finanziamento del Ministero dell'Università e il contributo di vari operatori e

istituzioni (tra cui il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e l'Osservatorio Assonime sulla riforma delle procedure concorsuali), ha visto l'elaborazione di una bozza di «Linee guida sul finanziamento delle imprese in crisi». Il punto focale è l'incertezza del quadro normativo, che espone a rischi legali gli

operatori, e ne scoraggia l'intervento. Così, secondo il documento, le strade da seguire nello scenario attuale sono due, in attesa di «costruire modelli virtuosi di comportamento»: per le imprese in crisi nell'ambito di piani stragiudiziali di salvataggio la strada più agevole appare quella dei «piani attestati» (menzionati dalla legge fallimentare

al solo fine di esenzione da revocatoria) e degli accordi di ristrutturazione dei debiti. Per quanto riguarda, invece, il finanziamento a imprese già sottoposte a procedure concorsuali è necessario individuare modalità operative affinché sia possibile ottenere, anche mediante schemi di finanziamento innovativi, nuova finanza.