



Islamic Finance – Eine Einleitung

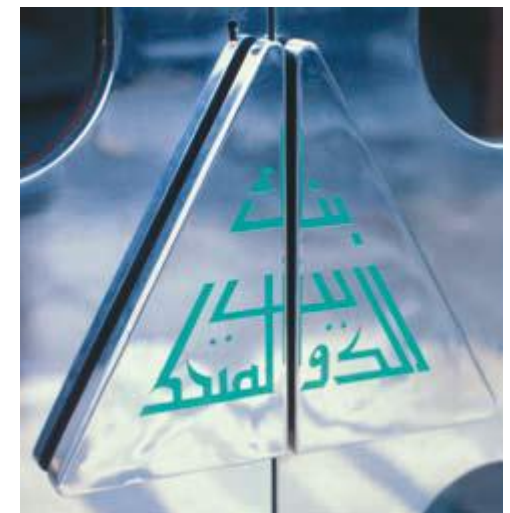
„Islam“, Ein Wort, das heutzutage viele Menschen aufschrecken lässt, besonders jene, die regelmässig die einschlägigen Medien verfolgen und eine Art „Islamophobie“ entwickelt.

In unserer heutigen Zeit wird vieles was mit Religion zusammenhängt entweder mit grosser Leidenschaft oder mit starker Abneigung gesehen. Dieser Umstand erklärt die vielen falschen Auffassungen vom islamisch geprägten Finanzsystem. Seit den Anschlägen vom 11. September 2001 stehen islamische Banken und Geldinstitute im Zentrum der Aufmerksamkeit. Leider werden sie von den westlichen Medien beschuldigt, Ursprung des Terrorismus und der Geldwäsche zu sein. Nach den Angriffen erwartete man, dass der islamische Bankensektor aussterben würde, da die Investoren nach anderen, sekulären Möglichkeiten strebten. Dennoch konnte der islamische Finanzsektor in den letzten Jahren einen starken Aufschwung verzeichnen und ist präsenter als je zuvor. Das jährliche Kapitalwachstum der islamischen Finanzinstitute wurde weltweit auf ca. 15% geschätzt.

Islamische Finanzprodukte sind, wie alle anderen nicht-islamischen Finanzprodukte auch, an bestimmte Regeln und Gebote gebunden. Sie benutzen den konventionellen Markt als Bezugswert. Alle Abwicklungen richten sich nach den Regeln des islamischen Gesetzes (Shariah). Shariah ist kein Ungeheuer oder ein anderes Wort für eine Strafe. Shariah ist lediglich ein Regelwerk, das für Moslems eine Anleitung zu gutem oder schlechtem Verhalten ist. Sie besteht hauptsächlich aus Koransuren und Worten und Taten des Propheten Mohammed. Jeder Moslem sollte nach den Regeln der Shariah leben, das beinhaltet auch seine geschäftlichen und wirtschaftlichen Tätigkeiten.

Das konventionelle Bankgeschäft beschäftigt sich hauptsächlich mit den wirtschaftlichen und finanziellen Aspekten einer Transaktion. Das islamische System dagegen zielt darauf ab, ethische, moralische, soziale und religiöse Aspekte gleichmässig zu beachten, um Fairness und Gleichbehandlung in der Gesellschaft zu ermöglichen.

Heutzutage geht es beim islamischen Banking um die Bankgeschäfte, nicht um den Islam als Religion. Es ist nicht mehr nur eine Domäne der islamischen Welt, sondern ein internationales Phänomen, das sich mehr und mehr etabliert. Jeder kann am Islamic Finance teilnehmen, man muss nicht verschleiert sein oder sich einen Bart wachsen lassen, um islamische Produkte zu nutzen.





Die Geschichte des Islamic Banking

Das erste Experiment mit Islamic Banking wurde in Ägypten unternommen, allerdings undercover und ohne ein islamistisches Bild zu kreieren, aus Angst, dass es als Zeugnis islamischen Fundamentalismus gesehen wird. Das Pionierprojekt, das 1963 in einer ägyptischen Stadt vollzogen wurde, ähnelte einer Sparkasse, die auf Gewinnteilung basierte.

Später, in den Siebzigern, fanden in mehreren muslimischen Ländern politische Veränderungen statt, und so öffneten auch im Nahen Osten die ersten islamischen Banken. 1975 öffnete die Dubai Islamic Bank ihre Türen. In Asien gab Islamic Banking sein Debüt 1983 mit einem Finanzinstitut in Malaysia. Heute gibt es rund 300 islamische Finanzinstitute weltweit mit einem Gesamtkapital von mehr als USD 400 Mrd.

Islamic Finance: Philosophie und Grundsätze

Verbot von Zinsen (Riba)

Vor einigen Jahrhunderten hat die katholische Kirche Menschen verurteilt, wenn sie Zinsen einforderten. Das heisst, dass dieses Verbot nichts Neues für die westliche Welt ist. Ein Hauptprinzip des Islamic Banking ist das Zinsverbot (Riba). Jedoch werden Investoren dazu ermutigt, am Ende Gewinne zu verzeichnen, denn das symbolisiert unternehmerisches Geschick und das Schaffen von zusätzlichem Wert. Zinsen hingegen werden bereits vor dem unternehmerischen Vorhaben berechnet, ungeachtet des Ergebnisses des Projekts. Das ist der wichtigste Grundsatz der islamischen Bankenidee. Das heisst „making money from money“ ist nach dem islamischen Recht verboten. An diesem Punkt kommt die Frage auf, wie dann islamische Banken Profit aus der Vergabe von Krediten ziehen?

Wie auch konventionelle Banken sind Islamic Banks darauf aus, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu erfüllen. Das beinhaltet kurz-, mittel- und langfristige Fondsangebote, genau wie bei konventionellen Banken. Da die Verzinsung von Krediten laut Shariah verboten ist, basieren alle Bankgeschäfte auf Ertrag/Verlust-Teilung oder fixen Transaktionsgebühren. Es wird später im Text erklärt, wie dies ohne die Berechnung von Zinsen funktionieren kann. Der Kreditgeber muss sich an den Verlusten oder Gewinnen beteiligen, die aus dem Kreditgeschäft entstehen. Islamic Finance basiert auf dem Gedanken, dass der Kreditgeber und der Kreditnehmer zu gleichen Anteilen am Risiko beteiligt sind. Diese Regelung unterscheidet sich von den in konventionellen Banken geltenden Regeln, wo der Kreditnehmer den Betrag und die Zinsen zusätzlich zurückzahlen muss, ungeachtet des Erfolgs oder Misserfolgs seines Unternehmens.





Somit ist Geld nur ein Tauschmedium; ein Mittel, das den Wert von etwas definiert. Geld an sich hat keinen Wert und folglich sollte es nicht erlaubt sein, den Wert von Geld durch fixe Zinsbeträge zu erhöhen. Nach islamischen Regeln investieren Anleger entweder mit Risiko oder erleiden Wertverluste durch Inflation, wenn sie ihr Geld zu Hause unter der Matratze verstecken. Geld wird eher als potentielles Kapital angesehen, denn es wird erst zu Kapital, wenn es in Geldgeschäfte investiert wird.

Verbotene Produkte

Die Shariah legt fest, dass Investitionen in Bereichen oder Geschäftszweigen gemacht werden, die sie erlaubt. Das bedeutet, dass Investitionen in Produkte verboten sind, die in Verbindung mit der Produktion von Alkohol, Glücksspiel, Pornografie, Tabakwaren, Massenvernichtungswaffen und anderen moralisch verwerflichen Produkten gebracht werden können.

Spekulationsverbot

Spekulation und damit verbundene Aktionen werden als unislamisch angesehen; so auch Devisengeschäfte, da der Kostensatz vom Zinsgefälle abhängig ist.

Beispiele der gebräuchlichsten islamischen Finanzprodukte

Murabaha

Murabaha ist nichts anderes als der Verkauf von Gewinn. Viele islamische Banken benutzen es bei kurzfristigen Investitionen.

Das dahinter stehende Konzept ist der Kauf eines Produkts oder Kapitals und der schnellstmögliche Verkauf auf Kredit. Der Kunde wird einen Antrag für die Ware, die er kaufen will, einreichen. Die Bank wird die gewünschte Ware mit der Bedingung kaufen, dass der Kunde die Ware nach Eingang zum vereinbarten Betrag zuzüglich einer Gewinnmarge für die Bank kaufen wird.

Murabaha zufolge kauft die Bank Produkte auf eigene Rechnung und verkauft sie dann an den Kunden zu einem vereinbarten Preis, inklusive Gewinnspanne für die Bank. Die Spanne richtet sich nach dem marktüblichen Betrag. Dies ist ein beliebtes Mittel für Kurzzeitfinanzierungen bei Zeiträumen von bis zu einem Jahr.





Musharaka

Diese Partnerschaft, die in der Regel zeitlich beschränkt ist, wird gegründet, um ein spezielles Projekt auszuführen. Daher ist es dem konventionellen Joint Venture sehr ähnlich. Hierbei teilen Bank und Kunde, die eine Handelsgesellschaft bilden, sowohl das Anteilskapital des Projekts als auch die Gewinne und Verluste, entsprechend des Anteilskapitals. Diese Technik wird für die Finanzierung von Umlaufkapital als auch für Projektfinanzierung genutzt.

Ijara Wa Iqtina

Nach diesem Vertrag erklärt sich die Bank bereit, die vom Klienten gewünschten Ware zu kaufen und sie ihm für eine bestimmte Zeit verpachten. Nach Ablauf der Mietperiode wird der Klient die Ware von der Bank erwerben. Das entspricht einer Ratenzahlung, ähnlich den konventionellen Leasingverträgen.

Sukuk

Ein Sukuk, also eine islamischer Anleihe, ist ein Element der innovativen Shariah-konformen Produkte. Grundsätzlich können Sukuks als eine durch Vermögenswert besicherte Anleihe angesehen werden. Islamische Anleihen schütten keine Zinsen aus; der Investor bekommt regulär seine Auszahlungen, seiner Anlage entsprechend, wie etwa als Miete für sein Eigentum. Sukuks sind daher nichts anderes als durch Vermögenswerte gesicherte Anleihen. Sukuks sind handelbar und leicht zu liquidieren.

Investoren können Vermögensgegenstände mithilfe von Special Purpose Vehilces (SPV) finanzieren. Die SPV behält sich das Eigentumsrecht im Namen des Anlegers vor und stellt die Sukuks auf sie aus. Das Kapital wird also an den Schuldner für eine vereinbarte Zeit verpachtet. Die SPV erhält den Pachtbetrag vom Schuldner und verteilt ihn anteilig auf die Sukuk-Eigentümer. Der Schuldner verpflichtet sich, das Kapital am Ende des Mietzeitraums zu erwerben. Diese Methode ist zulässig für turn-key Projekte, für die eine langfristige Finanzierung von Nöten ist. Aus diesem Grund haben Sukuk nicht nur unter islamischen Anlegern Aufmerksamkeit erregt, sondern auch im konventionellen Sektor. Die Beliebtheit der Sukuks wächst stetig.

Mit Megaprojekten, z.B. wie der Aufrüstung von Ölraffinerien und Gasanlagen, den neuen Flughafenbauprojekten, dem Leasing von Flugzeugen und dem Kauf vom Tankerflotten, wird das Einsatzspektrum von islamischen Finanzprodukten in der Golfregion immer grösser. Daher scheint eine Akzeptanz des Islamic Finance in westlichen Bankkreisen als unvermeidbar.





Einige grosse Sukuks wurden bereits im Markt etabliert und waren sehr erfolgreich. Ein interessantes Beispiel einer Sukuk-Abwicklung, die sogar in Deutschland abgeschlossen wurde, war die Einführung des ersten Sukuks in Europa im Wert von EUR 100 Mio. durch das Bundesland Sachsen-Anhalt. Der Sukuk basiert auf einem Verkaufs- und Mietsystem, auf dessen Grundlage das Bundesland einige Staatseigentümer an eine SPV übertragen hat. Die SPV erhält Miete für die bebauten Grundstücke, die auf die Sukuk-Anleger verteilt wird. Sachsen-Anhalt wird das Eigentum nach einer Mietlaufzeit von fünf Jahren zurückkaufen.

Problematik

Es gibt eine Reihe von Schwierigkeiten im Bezug auf das islamische Finanzwesen. Das wohl grösste Problem ist das Problem der Standardisierung.

Standardisierung

Eine einheitliches Rechts- und Regulierungswerk ist bisher nicht entwickelt worden. Bereits bestehende Finanzregeln, die in islamischen Ländern herrschen, basieren auf dem westlichen Bankenmodell. Ebenso haben islamische Geldinstitute in nicht-islamischen Ländern aufgrund des Mangels an einem Richtwerk, das in Einklang mit islamischen Regeln steht, Schwierigkeiten zu operieren.

Es herrschen keine einheitlichen Regeln bezüglich der angewandten religiösen Gebote in islamischen Ländern. Daher gibt es auch kein universell anerkanntes, religiöses Komitee. Aus diesem Grund wählen islamische Banken eigene religiöse Gremien, die die eigenen Finanzierungsinstrumente als Shariah-konform bestätigen sollen. Unterschiedliche Interpretationen der islamischen Prinzipien von verschiedenen islamischen Denkschulen könnten bedeuten, dass identische Finanzinstrumente von einem Gremium abgelehnt, von einem anderen aber angenommen werden.

Kontoführungsstandards

Ein islamisches Finanzsystem braucht ein intaktes Buchhaltungs- und Kontoführungssystem. Westliche Kontoführungsmethoden sind aufgrund der unterschiedlichen Finanzinstrumente und Vorgänge nicht durchgängig anwendbar.

Personal

Islamische Einrichtungen verzeichnen einen Mangel an gut ausgebildetem Personal, das Wertpapierbestände analysieren und organisieren sowie innovative Produkte entwickeln nach islamischen Finanzprinzipien kann.





Fazit

Es ist klar, dass Islamic Banking kein unbedeutendes Thema und kein temporäres Phänomen ist. Islamische Banken werden in der Gesellschaft präsent bleiben und sich weiter verbreiten. Auch wenn man diese Meinung nicht teilt, ist es doch sicher, diese Art des Bankings einige innovative Ideen mit sich trägt. Einer der Hauptpunkte des Islamic Finance ist, zumindest in der Theorie, dass es sich um die Realisierbarkeit eines Projekts und die Rentabilität einer Durchführung kümmert und nicht um die Grösse der möglichen Schadenfalls. Es gibt einen ähnlichen Ansatz für Projektfinanzierung im konventionellen Bankenbereich.

Ein weiterer Punkt, der genannt werden kann, ist das islamische Banken eine hohe Liquidität aufweisen, die stetig wächst. Dies könnte man auf die Reaktion auf die „Islamophobie“ die nach 9/11 aufkam, oder auch die hohen Ölpreise, zurückführen.

Von Bashar A. Barakat, Regional Head GCC & Yemen, Dresdner Bank AG





Islamic Banking in Deutschland – keine Erfolgsstory

Man könnte annehmen, dass das Interesse an islamkonformen Investmentstrukturen in Deutschland so wie in anderen Regionen der Welt wächst. Allein ca. 3 Mio. Muslime leben in Deutschland und bilden damit die zweitgrösste Religionsgemeinschaft. Für sie stellt sich natürlich die Frage, wo sie ihr Geld langfristig und nach den geltenden Regeln der Shariah anlegen können. Die meisten haben aus Mangel an Angeboten, die für sie in Frage kämen, ihr gesamtes Vermögen auf einfachen Giro-Konten angelegt, denn Zinsen sind nach muslimischen Regeln verboten. Oder sie haben ihr Geld in ihren Heimatländern angelegt, zwar weit entfernt, aber zumindest ohne den quälende Gedanken, gegen den Glauben verstossen zu haben. Aus verschiedenen Gründen sind Versuche, islamkonforme Produkte im deutschen Finanzmarkt zu etablieren, gescheitert.

Nachdem die Commerzbank im Jahr 2000 den ersten Versuch startete, in Deutschland einen islamkonformen Fonds einzurichten, musste sie feststellen, dass das Interesse an den neuen Investitionsformen wohl doch nicht gross genug war. Der Al Sukoor-Fonds der Tochtergesellschaft Cominvest musste bereits nach fünf Jahren wieder eingestellt werden. Man hatte sich erhofft, eine Marktlücke gefunden zu haben und diese mit Al Sukoor schliessen zu können. Nach diesem Rückschlag war das Interesse des Finanzinstituts am Islamic Banking vorerst gestillt.

Trotz des Mangels an islamkonformen Produkten und einer islamischen Finanzstruktur war der Bedarf am Markt scheinbar nicht gross genug. Allerdings nur scheinbar, denn die deutschen Muslime beklagen zunehmend den Mangel an Investitionsmöglichkeiten und Informationen. Oft können nicht einmal Berater von deutschen Banken Anfragen zu islamischen Finanzprodukten beantworten.

Das Problem, das in Deutschland herrscht, ist nicht unbedingt ein mangelndes Interesse an islamkonformen Produkten, sondern die Art und Weise, wie diese Produkte vermarktet werden – nämlich kaum bis gar nicht. Falls Kunden wirklich an den Angeboten interessiert sind, müssen sie selbst die Initiative ergreifen, um Informationen zu finden.

Es liegt auf der Hand, dass unbekannte und neue Produkte der Zielgruppe zugänglich gemacht werden müssen. Im Falle des Islamic Banking führte in Deutschland die mangelnde Vermarktung zum Scheitern des Einführungsversuchs. Betrachtet man aber die Bemühungen, die Finanzinstitute und Versicherungen im





Ausland, vorwiegend im Mittleren und Nahen Osten, anstellen, möchte man meinen, dass ihnen kaum bewusst ist, dass in Deutschland mehr potentielle Kunden leben, die ihr Vermögen nach den islamischen Glaubensregeln anlegen wollen, als in Abu Dhabi und Dubai zusammen (laut Wirtschaftswoche Nr.45).

Ein weiteres Problem könnte auch in der Auswahl der in Frage kommenden Produkte liegen. Für islamische Investmentfonds kommen nur Unternehmen in Frage, die Produkte vertreiben, die weder moralisch verwerfliche Inhalte, noch eine hohe Schuldenlast aufweisen oder gegen andere Regeln des Islams verstossen. Die meisten islamkonformen Produkte sind allerdings meistens in den Ländern des Mittleren Ostens zu finden.

Von Sonja Erdenberger

