

## ALTERNATIVES FINANZWESEN

## „Islamic Finance-Konzepte sind nicht nur gut in der Krise.“

Christa Grünberg

christa.gruenberg@boerse-express.com

Zaid el-Mogaddedi, Gründer des Institute for Islamic Banking & Finance (IFIBAF) in Frankfurt, über ethisch-nachhaltige Grundzüge eines Finanzwesens mit strikten Prinzipien und hohem Marktpotenzial.

**BÖRSE EXPRESS:** Was ist denn der Unterschied zwischen islamischem und westlichem Finanzwesen?

ZAID EL-MOGADDEDI: Wesentlicher Unterschied ist, dass Anlagegrundsätze im Bereich Islamic Finance natürlich eine ganz klar religiöse Motivation haben. Der entscheidende Punkt ist, dass im Rahmen dieser religiösen Vorgaben bestimmte Investmentsektoren, bestimmte Verhaltensweisen, bestimmte Vertragsarten nicht gewünscht werden.

Könnten Sie uns dazu bitte ein konkretes Beispiel nennen?

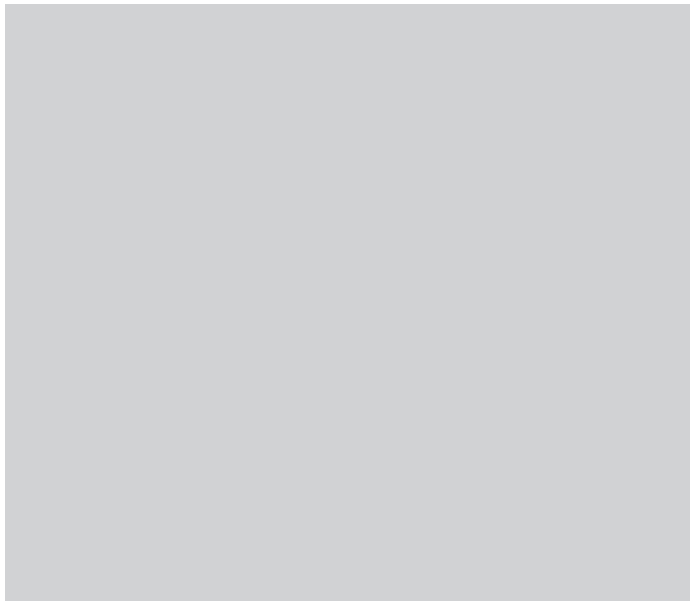
Einer der Eckpfeiler ist das klassische Geldzins-Verbot. Dies führt dazu, dass ein Kunde - beispielsweise im Falle einer PKW-Finanzierung - zu einer islamischen Bank hingeht, sagt, dass er ein Auto kaufen will und nach einem Angebot der Bank fragt. Die Bank wird anbieten, das Auto am Markt für den Kunden zu erwerben und auch die mit dem Kauf verbundenen Risiken zu übernehmen. Dann verkauft sie das Auto an den Kunden zu einem höheren Preis weiter, den er auch in Raten bezahlen kann.

Nun könnten aber Kritiker sagen, dass die Differenz zwischen den beiden Preisen doch nichts anderes ist als der Zins bei einem klassischen Darlehensvertrag im westlichen Finanzwesen. Wie begegnet man solcher Kritik?

**„Die islamischen Banken sind in der Finanzmarktkrise besser durchgekommen als die konventionellen.“**

Nun, wir haben es bei diesem islamisch-konformen Rechtsgeschäft mit drei verschiedenen Verträgen zu tun.

Erstens beauftragt der Kunde die Bank, in seinem Namen und auf eigene Rechnung das Auto zu kaufen und verpflichtet sich seinerseits, das Auto von der Bank abzunehmen. Die Bank kauft ihrerseits das Auto, nimmt es in die eigenen Bücher und erwirbt damit de jure Eigentum am Auto. Sie verkauft es dem



„Einer der Eckpfeiler von Islamic Finance ist das klassische Geldzins-Verbot.“

Foto: Zaid el-Mogaddedi

Kunden dann mit einem kalkulierten Gewinnaufschlag, der mathematisch sicherlich eine Zinskomponente hat. Aber es ist kein Darlehensvertrag sondern ein reiner real basierter Verkauf entstanden. Das ist islamisch konform, denn der Koran erlaubt den Handel, verbietet aber riba (arabischer Terminus für Geldzins).

Wie sieht es mit dem Risikoverständnis der islamischen Banken aus?

Wenn die Bank bei solchen Transaktionen als Partner (kein Gewinn ohne Risikoübernahme) mit einsteigt, dann heißt das automatisch, dass sie sich die Kunden genau anschaut. Das ist eine Lehre, die wir aus der Finanzmarktkrise gewonnen haben. Die islamischen Banken sind da nämlich alle besser durchgekommen als die konventionellen.

Durch mangelndes Wissen auf Anbieter- und Nachfragerseite ist selbst in der mehrheitlich islamisch dominierten Welt nur ein geringer Teil der Muslime islamisch konform investiert. Welche Rolle spielt dann Islamic Finance in der westlichen Welt?

In Europa, Stichwort Österreich oder Deutschland, spielt es - nachvollziehbar - eine noch geringere Rolle. Erstens sind Muslime hier in der Minderheit und zweitens artikulieren sie nicht zwingend sofort den Wunsch nach islamisch-konformen Investments.

Welche sind denn im deutschsprachigen Raum die großen Fragen, die noch geklärt werden müssen, damit Islamic Finance-Produkte Fuß fassen können?

Erstens, sind solche Produkte regulierungspflichtig oder nicht? Wir vom IFIBAF meinen, dass jedes islamisch-konforme Produkt zwingend dem - auf Deutschland bezogen - Kredit-

### „Bei Islamic Finance-Konzepten müssen alle Kosten offengelegt werden.“

wesengesetz entsprechen muss, weil man sonst im grauen unregulierten Kapitalmarkt agieren würde und dadurch die notwendige Akzeptanz verliert. In Österreich gibt es das Islamische Informations- und Dokumentationszentrum (IIDZ-Austria), das bereits eine Norm für Produkte nach islamischem Recht erarbeitet hat, an welcher sich lokale Finanzdienstleister bei der islamisch-konformen Produktentwicklung orientieren können.

Hinsichtlich der produkthanbietenden Bankinstitute, gibt es da nicht mehrere Möglichkeiten?

Ja, das betrifft die Frage, ob man gleich eine islamische Bank gründen muss oder ob es nicht auch denkbar ist - wie in angelsächsischen Ländern durchaus üblich -, dass eine konventionelle Bank ein so genanntes Islamic Window mit solchen Produkten anbietet. Letztere Variante wäre für den Anfang aus meiner Sicht, hinsichtlich der Akzeptanz, erfolgreicher.

Muss nicht jedes sharia-konforme Produkt erst durch eine Ethikkommission (Sharia Beirat) - bestehend aus islamischen Gelehrten - geprüft und zertifiziert werden?

Ja, diese Ethikkommission ist eine zwingende Notwendigkeit im Rahmen der Entwicklung bei islamisch-konformen Produkten. Die bekannten ausländischen Gelehrten, wie z. B. der saudische Prof. Sheikh Elgari, sind wahrscheinlich auf der österreichischen Privatkundenebene vollkommen unbekannt. Wichtig wäre also zu klären, ob es in Österreich Gelehrte gibt, die in der Community allgemein bekannt sind und nicht nur das spezifisch islamologische sondern auch das ökonomische Fachwissen haben.

Welche Produktbereiche wären denn für Muslime im deutschsprachigen Raum interessant?

Dazu haben wir 2009 in Deutschland eine Analyse unter rund 1200 Muslimen gemacht. Das Hauptinteresse galt der islamischen Hausfinanzierung. Ich glaube, dass das bei einer Umfrage auch in Österreich eine Top-Position einnehmen würde. Nummer Zwei war die Finanzierung der Ausbildung der Kinder. Erst an dritter Stelle kamen Produkte zur Altersvorsorge. Im übrigen gibt es bei konventionellen Banken bereits derzeit islamisch-konforme Produkte für Privatkunden, die werden allerdings nicht aktiv beworben - zwischenzeitlich auch bereits eine islamische fondsgebundene Versicherung eines luxemburgischen Versicherers.

Apropos Versicherungen, gibt es auch islamische Prinzipien hinsichtlich Transparenz?

Ja, bei Islamic Finance-Konzepten müssen alle Kosten offengelegt werden. Von den Gelehrten, die Produkt und Verträge zertifizieren, wird auch geprüft, ob offenkundig gemacht wird, wer da wie viel und woran verdient. Also verdeckte Kick-back-Zahlung ist ein No-Go.

Das würde aber auch Nicht-Muslime als Kunden ansprechen, oder?

Natürlich. Eine Roland Berger-Studie hat gezeigt, dass das Marktpotenzial in Deutschland für ethisch basiertes Investment, dessen Grundzüge auch islamisches Finanzwesen in sich trägt, bei knapp 13 Mio. Kunden liegt. Das geht also weit über die 4,4 Mio. Muslime in Deutschland hinaus. Und die Situation wird in Österreich mit seinen knapp 600.000 Muslimen ähnlich sein.

Sie sehen also Potenzial sowohl bei Muslimen als auch bei Nicht-Muslimen im Privatkundenbereich im deutschsprachigen Raum - auch in Österreich?

Ja, denn ein Islamic Finance-Konzept ist nicht nur gut in der Krise. Da gibt es ein Investment-Konzept religiöser Prägung mit Produkten, die im Wettbewerb mit konventionellen Produkten bestehen müssen. Ich gehe davon aus, dass es auch in Österreich viele Interessierte gibt.

Glauben Sie, dass Islamic Finance - beispielsweise über Sukuk (islamische Investment-Zertifikate, die Miteigentum an einem oder mehreren konkret spezifizierten Vermögensgegenständen verkörpern) - auch bei institutionellen Investoren im deutschsprachigen Raum ankommt?

Ja. Zum Beispiel könnte ein Energieversorger im Rahmen seiner Finanzierungsüberlegung Corporate Sukuk auflegen. Die Zielgruppe wären dabei institutionelle Investoren, deren Erträge sich aus dem zugrundeliegenden Asset ableiten. Das Asset oder die Rechte werden separiert in ein so genanntes Special Purpose Vehikel (SPV) eingebracht, damit die Investoren in einer Krisensituation direkten Zugang dazu erhalten. Mit den Sukuk würden zum einen neue Investorengruppen angesprochen, die an einem Corporate Bond aufgrund des Zinsverbots nicht interessiert aber auf der Suche nach Anlagen sind. Zum anderen stellen Sukuk Asset-basierte Finanzierungsmöglichkeiten für ein Unternehmen dar, womit es klar kalkulieren kann. Und für die Investoren ist das Risiko aufgrund der eigenkapital-basierten Assets geringer, bei allerdings auch geringeren Returns im Vergleich zu Bonds. <

Danke für das Interview.

Zaid el-Mogaddedi wird auch einer der Referenten des Business Circle Wertpapierforum am 27. und 28. November 2014 in Wien sein.