

# Islamic Banking als Segment der globalen Finanzindustrie

Von Prof. Dr. Volker Nienhaus

Islamic Banking ist heute zu einem weithin akzeptierten und oftmals sogar umworbenen Segment der globalen Finanzindustrie geworden. Das Volumen des islamischen Finanzsektors, der neben rein islamischen Banken auch islamische Abteilungen konventioneller Banken sowie einen islamischen Wertpapiermarkt und islamische Versicherungsunternehmen (Takaful) umfasst, wird weltweit auf ca. 500 Mrd. US-Dollar mit zweistelligen jährlichen Wachstumsraten geschätzt. Nicht nur Finanzinstitutionen aus der islamischen Welt sind in diesem Sektor aktiv, sondern auch international tätige Großbanken einschließlich deutscher Banken (i.d.R. über ihre Töchter und Niederlassungen in London oder Dubai).

Regionale Schwerpunkte des islamischen Finanzsektors sind die arabische Golfregion und Malaysia. Darüber hinaus haben London, Singapur und Hongkong besondere Ambition, zu Drehscheiben des internationalen islamischen Finanzverkehrs zu werden, aber auch in anderen westlichen Ländern (u.a. Luxemburg, Frankreich, Italien, Australien) bemüht man sich durch Änderungen im Steuerrecht und teilweise Anpassungen der Kapitalmarkt- und Bankenregulierungen um faire Wettbewerbsbedingungen für islamische Finanzprodukte und -institutionen. In dieser Hinsicht gehört Deutschland nicht zu den Vorreitern.

Bei vielen Investoren und Geschäftspartnern, aber auch bei Banken herrschen Unsicherheiten über das System des Islamic Banking, welche nicht selten auf Wissenslücken bezüglich der Grundlagen und Ausformungen des islami-

schen Banken- und Zinsverständnisses zurückzuführen sind.

## Das islamische Zinsverbot

Grundlage des islamischen Finanzwesens ist das riba-Verbot im Koran: Mit riba sind Zinsgeschäfte gemeint, die – einfach gesagt – aus zwei Finanztransaktionen bestehen: Partei A überlässt Partei B Finanzmittel heute (Finanztransaktion 1) und hat einen unbedingten Anspruch auf Rückzahlung eines höheren Betrags in der Zukunft (Finanztransaktion 2). Von unzulässigen Zinsgeschäften zu trennen sind erlaubte Kauf- und Mietgeschäfte, die aus der Kombination einer Real- mit einer Finanztransaktion bestehen: Partei A überträgt Partei B ein Objekt oder dessen Nutzung (Realtransaktion) und erhält dafür sofort oder in der Zukunft einen vereinbarten Geldbetrag (Finanztransaktion).

Dabei ist es durchaus zulässig, dass der Preis bei späterer Zahlung (in einer Summe oder in Raten) um einen vereinbarten Betrag über dem Preis bei sofortiger Zahlung liegt. Ökonomisch entspricht dieser Zuschlag für spätere Zahlung zwar einem Zins, aber juristisch besteht auch im deutschen Recht ein klarer Unterschied zwischen Darlehnsverträgen, die unter das riba-Verbot fallen, und Kauf- oder Mietverträgen, die nach islamischem Recht zulässig sind. Die Zulässigkeit des Zuschlags zeigt, dass im Islam sowohl die Knappheit und mögliche Produktivität von Kapital als auch die Berechtigung eines Preises für die Nutzung von Kapital anerkannt werden. Beschränkungen gelten lediglich im Hin-

blick auf die Form der Preisbildung, die nicht durch reine Finanztransaktion bzw. losgelöst von der Realwirtschaft erfolgen darf. Reine Finanztransaktionen sind nur dann zulässig, wenn die finanzierende Seite sich auch am Risiko der Kapitalverwendung beteiligt und bereit ist, Verluste mitzutragen.

## Islamic Banking als Scharia-konforme Finanzierungsmöglichkeit

Da Kapitalnachfrager in der Regel nicht Liquidität an sich suchen, sondern damit zum Beispiel Handelswaren einkaufen, Maschinen erwerben oder Immobilien finanzieren wollen, kann eine islamische Bank diese Finanzierungsnachfrage Scharia-konform dadurch befriedigen, dass sie als Zwischenhändler fungiert: Sie kauft die vom Kunden gewünschten Objekte und verkauft oder vermietet sie an diesen mit einem vereinbarten Gewinnaufschlag bei späterer Zahlung. Rechtlich tritt an die Stelle eines konventionellen Darlehnszinses ein Handelsgewinn aus einem Scharia-konformen Kauf- (murabaha) oder Miet- bzw. Leasingvertrag (ijara).

Eine Alternative zur darlehnsähnlichen Finanzierung mit festen Gewinnaufschlägen für die Bank wäre eine Finanzierung auf der Basis einer im Voraus nur prozentual und nicht in absoluten Beträgen festgelegten Beteiligung der Bank am Gewinn oder Verlust des finanzierten Projekts oder Unternehmens. Diese Finanzierungsform (mudarabah, wenn nur die Bank Kapital bereitstellt, musharaka, wenn Bank und Unternehmen gemeinsam investieren) ist allerdings



London als wichtiger Standort für Islamic Finance (Swiss Re Tower) Foto: flickr\_Bryce Edwards

für die Bank mit hohen Transaktionskosten (Projektelevaluierung, Monitoring usw.) und Ertrags- bzw. Verlustrisiken verbunden und daher in der Praxis im Finanzierungsgeschäft kaum anzutreffen. Allerdings ist dies die Grundlage des 'Einlagengeschäfts' islamischer Banken (da hier reine Finanztransaktionen vorlie-

gen): Kunden, die Gelder auf sog. Investitionskonten in der Erwartung einzahlen, diese Ertrag bringend anzulegen, sind formal am Gewinn oder Verlust der Bank beteiligt.

Insofern haben sie keinen unbedingten Rückzahlungsanspruch, und es handelt sich auch nicht um Einlagen im

juristischen Sinne. Faktisch haben die islamischen Banken jedoch Techniken entwickelt, die den Investitionskonten Charakteristika verzinslicher Einlagen verleihen: Durch den Auf- und Abbau von Reserven und durch 'freiwillige' Verzicht der Aktionäre der Bank auf ihnen zustehende Gewinnanteile können Ertragsschwankungen geglättet und temporäre Verluste ausgeglichen werden.

## Normativer Anspruch und Realität des Alltagsgeschäfts

Kritiker weisen darauf hin, dass die Handelsgewinne islamischer Banken nichts anderes als Zins unter anderem Namen seien und daher Etikettenschwindel oder Augenwischerei betrieben würde. Eine solche auf die Prinzipien des islamischen Bankwesens gerichtete Kritik greift zu kurz: Zum einen übersieht sie, dass das riba-Verbot primär juristisch und nicht ökonomisch verstanden werden muss. Zum anderen bestehen wesentliche systemische Unterschiede: Wenn die Bindung von Finanztransaktionen an Realgeschäfte konsequent durchgehalten wird, können in einem islamischen Finanzsystem zwar die Tätigkeiten von Geschäftsbanken (die Mobilisierung von Kundengeldern zur Finanzierung von privaten und öffentlichen Vorhaben außerhalb des Finanzsektors) zinslos nachgebildet werden, nicht aber viele jener Aktivitäten, die von Investmentbanken als reine Finanztransaktionen am zinsbasierten Interbankenmarkt abgewickelt werden.

Der (Interbanken-)Handel mit derivativen Finanzprodukten ist im konventionellen Finanzsektor exponentiell gewachsen. Einer vergleichbaren Entwicklung stehen im islamischen Segment neben dem riba-Verbot weitere Prinzipien des islamischen Rechts entgegen, so etwa das Verbot des Verkaufs von Dingen, die man nicht besitzt, sowie das Spekulationsverbot. Zudem dürfte es finanztechnisch kaum möglich sein, in großem Stil Forderungen aus 'echten' Scharia-konformen Kauf- und Mietverträgen in handelbare Finanzprodukte zu transformieren. Berechtigte Kritik (auch von Muslimen selbst) wird allerdings daran geübt, dass sich die Praxis der islamischen Banken von



Die Entwicklung des islamischen Finanzsektors setzt eine moderne Infrastruktur voraus. Foto: flickr\_storymays

der Substanz der Prinzipien entfernt und nur noch auf eine formale Scharia-Konformität geachtet wird. Als Beispiel kann eine in der islamischen Bankpraxis unter dem Namen tawarruq weit verbreitete Konstruktion dienen: Im einfachsten Fall kauft A von Bank B ein Objekt, das B zuvor von C für 100 gekauft hat und für das A in einem Jahr 110 an B bezahlen wird. A verkauft dieses Objekt sofort wieder an B und B an C gegen Barzahlung von 100. Im Ergebnis hat A ein Darlehen mit einem Zins von 10% von B erhalten; weder A noch B hatten bei dieser Transaktion irgendein substantielles Interesse an dem Handelsobjekt, das faktisch bei C verblieben ist.

In der Realität islamischer Banken ist das Handelsobjekt Platin und C ist ein Broker der Londoner Edelmetallbörse. Da islamischen Banken der zinsbasierte Interbankenmarkt nicht zur Verfügung steht, greifen viele auf tawarruq als Instrument des kurzfristigen Liquiditätsmanagements zurück. In solchen Fällen ist A eine andere islamische Bank, und tawarruq wird als second best-Lösung akzeptiert, solange es noch keinen globalen Scharia-konformen Wertpapier- und Geldmarkt oder zur Liquiditätssteuerung geeignete Offenmarktinstrumente von Zentralbanken gibt. Die Akzeptanzlinie dürfte allerdings überschritten werden, wenn A für 'normale' Bankkunden steht und tawarruq zur Standardtechnik für jedwede Finanzierung wird.

Es gibt starke Kräfte, die das islamische Bankwesen in eine solch problematische Richtung ('Form vor Substanz') treiben: Die für die Strukturierung von Derivaten zuständigen Abteilungen global agierender Großbanken machen in den letzten Jahren immer häufiger mit neu konzipierten islamischen Finanzprodukten

Schlagzeilen, welche geeignet sind, zunehmend komplexere konventionelle Finanzprodukte und Techniken Scharia-konform, also den formalen Ansprüchen der Vorgaben des Islam genügend, zu emulieren. Dahinter steht die Erwartung, dass damit auch im islamischen Finanzsektor höhere Gewinne zu erzielen sind als mit einfachen Standardprodukten.

Ob jene Scharia-Gelehrte, welche als Mitglieder von Scharia-Boards der Banken den zunehmend 'exotischen' Konstruktionen eine Vereinbarkeit mit dem islamischen Recht bescheinigt haben, stets deren ökonomische Charakteristika und Implikationen voll verstanden haben, darf angesichts aktueller heftiger Auseinandersetzungen zwischen Scharia-Experten und Revisionen früherer Standpunkte gestrost bezweifelt werden. Konventionelle Produkte und Techniken mit immer geringerer Transparenz und immer schwerer zu durchschauenden Risikoprofilen haben wesentlich zur globalen Finanzkrise beigetragen. Dass im formalen Sinne Scharia-konforme Emulationen solcher Instrumente zu einer höheren Effizienz, Stabilität und Gerechtigkeit des islamischen Finanzsektors beitragen (wie zumindest früher von Verfechtern eines islamischen Wirtschaftssystems behauptet wurde), darf ebenfalls sehr bezweifelt werden.

Die zunehmende Akzeptanz des islamischen Bankwesens in der globalen Finanzwelt beruht darauf, dass sich die in der Form Scharia-konformen Produkte und Techniken in ihrer ökonomischen Substanz immer weniger von konventionellen Vorbildern unterscheiden. Die Kehrseite dieser legalistischen Praxis ist, dass sich größere Teile des islamischen Finanzsektors (übrigens auch im Bereich der Wertpapiermärkte) immer mehr von ihren konzeptionellen Grundlagen und ideologischen Ansprüchen entfernen. Die Kontroversen darüber und über die künftige Entwicklung des islamischen Finanzsektors haben gerade erst begonnen. Sie sind ein Lehrstück dafür, wie sich in einem spezifischen Segment ein technischer Know-How-Transfer vollzieht, über dessen gesellschaftliche Akzeptanz in einer entstehenden islamischen Wissensgesellschaft aber keineswegs das letzte Wort gesprochen ist.



**PROF. DR. VOLKER NIENHAUS** ist ehemaliger Präsident der Philipps-Universität Marburg. Und seit 2006 Mitglied des Governing Board des International Centre

for Education in Islamic Finance (INCEIF), Kuala Lumpur. Prof. Dr. Volker Nienhaus beschäftigt sich intensiv mit der Wirtschaft in islamischer Länder (islamische Ökonomie).



„Wasser - Quell allen Lebens für Mensch, Natur und Umwelt!“  
Besuchen Sie auch die internationale Tagung zum Thema am 14. & 15. Oktober 2010 hier im Landesmuseum Natur und Mensch Oldenburg



# Direktinvestitionen im Nahen Osten

## Eine Chance für mittelständische Produktionsunternehmen



Beatrix Klingel ist Gründerin und Geschäftsführerin der Unternehmensberatung Klingel Consult Management Solutions Ltd., was sich als Akquisiteur und Mediator versteht und das Multi-Projektmanagement vor Ort übernimmt.

Besonders die Golfstaaten, zu denen Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate sowie der Jemen zählen, wollen sich langfristig vom Öl unabhängig machen. Das wollen sie erreichen, indem sie unter anderem den Wirtschaftsbereich der produzierenden Industrie ausbauen.

Welche Chancen sich damit deutschen Investoren, Produktionsunternehmen und Industriepanern im Nahen Osten bieten, darüber sprach die EMA e.V. mit Beatrix Klingel, Direktorin der auf die arabischen Länder spezialisierte Klingel Consult Management Solutions Ltd. aus Kirchheim in Rheinland Pfalz und Lead-Partnerin für arabische Länder des Competence Network Industrial Planning (CNIP) aus Hamburg.

**EMA:** Frau Klingel, Sie bewerben Industrieplanungsprojekte im arabischen Raum auf privatwirtschaftlicher Ebene, was Sie bis zu zehn Mal im Jahr in die Golfstaaten führt. Wie beurteilen Sie Markteintrittschancen für deutsche Produktionsunternehmen, die eine Direktinvestition vor Ort in Erwägung ziehen?

**KLINGEL:** Arabische Länder, besonders die Golfstaaten, weisen auch nach der Finanzkrise hohe Liquidität und politische Unterstützung um Industrieansiedlungen auf. Ihre Strategie ist, die ölabhängige Wirtschaft aufzugliedern und Arbeitsplätze für die schnell wachsende Bevölkerung zu schaffen. Deutsche Unternehmen sind als Technologiepartner definitiv allererste Wahl – und politisch gewünscht. Projektfinanzierungsinstrumente stehen bereit, jede nur mögliche Unterstützung wird gewährt.

**EMA:** Welche konkreten Möglichkeiten der Kooperation haben deutsche Firmen im Bereich Produktionsaufbau im arabischen Raum?

**KLINGEL:** Produzierende Unternehmen können zum Beispiel ein klassisches Joint Venture mit einem arabischen Unternehmen eingehen. Industriepaner könnten wiederum im Auftrag eines arabischen Unternehmens ein Werk aufbauen, mit eigenen Engineering-Experten zum Laufen bringen und eine Weile begleiten, oder ein arabisches Unternehmen kauft ein deutsches Unternehmen im ersten Schritt und gründet später ein Tochterunternehmen in der Heimat. Es gibt auch die Konstellation, dass eine arabische Investitionsgesellschaft ein Projekt aufsetzt und dafür einen Technologiepartner sucht, der dann einen Ausschreibungs-