

Rebecca Schönenbach, Berlin

„Islamic Finance“

Bankgeschäfte nach den Regeln des islamischen Rechts?

Seit der Finanzkrise 2008 findet die Idee einer an den Regeln des Islam orientierten Finanzwirtschaft mehr und mehr Beachtung. Vor allem das Zinsverbot fasziniert und scheint eine Alternative zum bestehenden Bankensystem zu versprechen. Der Koran verbietet *Riba*, wörtlich Wucher, erlaubt aber ausdrücklich Handel. Daher beruhen islamische Finanzierungsformen auf handelsbasierten Strukturen. Das Hauptelement des „Islamic Finance“ ist die Gewinn- und Verlustbeteiligung an geschäftlichen Unternehmungen statt eines festen Zahlungssatzes. Zudem sind Spekulationsgeschäfte und Glücksspiel ebenso verboten wie Handel, der mit Schweinen, Alkohol, Pornografie oder bestimmten Bereichen wie der Unterhaltungsindustrie zu tun hat. Die Idee der islamischen Finanzierungen selbst ist jung. Die ersten islamischen Banken wurden 1975 gegründet, nachdem die Golfstaaten durch die Ölförderung zu Reichtum gekommen waren. Interessant ist, dass diese Banken mit denselben Problemen konfrontiert waren, denen islamische Banken auch heute im Westen begegnen. Da die Strukturen handelsbasiert sind, stellen sie keine Banken im eigentlichen Sinne dar. Sie fallen also nicht unter die herkömmlichen gesetzlichen Regelungen, die sowohl die Bankgeschäfte als auch den Finanzmarkt im weiteren Sinne regulieren. Die frühen Gründer der islamischen Banken, mit dem saudischen Königshaus verbundene Geldgeber, forderten Gesetzesänderungen in den jeweiligen Zielländern, um die Etablierung der religiösen Banken

zu befördern. Die arabischen Länder lösten anfangs das Problem, indem sie die islamischen Banken kurzerhand dem Minister für islamische Angelegenheiten unterstellten und nicht den für Banken und Finanzmarkt zuständigen Ministerien und Behörden. Diese Lösung hatte große Vorteile: Die Banken bekamen damit einen religiös legitimierte Sonderstatus nach der Scharia, der ihnen u. a. massive Steuererleichterungen einräumte und spezielle Geschäftspraktiken ermöglichte, die konventionellen Banken nicht offenstanden.

Mittlerweile haben die meisten Golfstaaten eigene Gesetze für das islamische Finanzwesen geschaffen, aber auch Malaysia hat ein komplettes paralleles Justizsystem eingeführt. In den arabischen Ländern bescheinigen sogenannte Scharia-Räte den Finanzinstitutionen die Einhaltung der Scharia für ihre Produkte und Vorgehensweisen. Das System stützt sich auf die Reputation der im Rat vertretenen Scharia-Gelehrten. Je renommierter der Gelehrte, desto mehr Gewicht hat sein Urteil. Dementsprechend versuchen alle Institutionen die jeweils prominentesten Gelehrten zu engagieren, da dies ihre eigene Legitimation und die ihrer Produkte erhöht und sie gleichzeitig gegen abweichende Meinungen absichert. Je bekannter der Scharia-Gelehrte, desto weniger wahrscheinlich ist Widerspruch gegen sein Urteil und damit das Risiko, gegebenenfalls schon abgesegnete Transaktionen im Nachhinein vorzeitig terminieren oder abändern zu müssen. Weltweit machen islamische Finanzprodukte mit geschätz-

ten 1,4 Billionen US-Dollar bisher weniger als ein Prozent der Finanzanlagen aus; der Großteil dieser Anlagen wird in Saudi-Arabien, im Iran und in Malaysia verwaltet. In Europa war Großbritannien das erste Land, das seine Regularien angepasst hat, um die handelsbasierten Finanzierungsformen im Bankgeschäft zu ermöglichen. Die erste vollständig islamische Bank in der Europäischen Union, die Islamic Bank of Britain (IBB), wurde 2004 denn auch in Großbritannien gegründet. Mit der Etablierung der IBB und der Aufmerksamkeit, die die Finanzkrise diesem speziellen Bankgeschäft verschafft hat, rücken auch offene Fragen stärker in den Fokus.

Gibt es Erfolgchancen?

Trotz der angepassten Regularien ist die Islamic Bank of Britain, die als nach wie vor einzige Bank ihrer Art auch Privatkunden bedient, ein Verlustgeschäft. In den vergangenen zehn Jahren hat sie lediglich 50 000 Kunden gewinnen können und musste bereits mehrfach durch externe Geldgeber vor dem Bankrott gerettet werden. Übernommen wurde sie letztlich durch eine Bank aus Katar. Die geringe Zahl der Kunden allein würde den wirtschaftlichen Misserfolg jedoch nicht erklären. In Deutschland wie in England haben mehrere ethisch orientierte Banken trotz einer kleinen Kundenzahl den Markteintritt erfolgreich vollzogen.

Da für islamische Finanzierungen nur auf realwirtschaftliche Transaktionen zurückgegriffen werden darf, wird die Bank über direkte Investitionen jedes Mal selbst zu einem Teilhaber des Unternehmens, mit dem entsprechenden Aufwand. Dieser ist wesentlich höher als bei herkömmlichen Kreditvergaben, bei denen Sicherheiten vom Kreditnehmer gefordert werden, der ansonsten das Risiko trägt. Gleichzeitig sind die gemäß der Scharia verfügbaren Geschäftsfelder stark eingeschränkt, die Port-

folio-Diversifizierung damit schwieriger und so das Risiko noch einmal höher. Eine weitere Besonderheit islamischer Banken ist der Verzicht auf pekuniäre Strafen bei Nichteinhaltung der Raten oder Überziehung eines Kreditrahmens. Da die Bank erst prüfen muss, ob der Kunde unverschuldet zahlungsunfähig ist, kann sie keinen automatischen Prozess auslösen. Auch hier ist der Aufwand hoch, ebenso das Risiko für Missbrauch. Kurz: Risiko und Kosten sind bei schariakonformen Produkten generell höher als bei konventionellen Instituten. Ihre Struktur entspricht eher der von Risikokapitalbeteiligungen im Unterschied zur klassischen Finanzintermediation von Banken.

Auf die Frage nach dem bisher größten Fehler bei der Entwicklung seiner Bank ließ der Direktor der islamischen „Bosna Bank International“ in Sarajevo, Amer Bukvić, denn auch eine provokante Antwort verlauten: die Gründung derselben! Eine Bank sei ein ungeeignetes Vehikel für derartige Transaktionen. Ähnlich hat es der ehemalige Präsident der deutschen Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Jochen Sanio, ausgedrückt. Die meisten der islamischen Finanztransaktionen seien schlicht keine Bankaktivitäten und unterständen damit nicht der Aufsicht seiner Behörde.

Die Befürworter islamischer Finanzierungen müssten solche Aussagen entgegen dem ersten Eindruck ermutigen, bedeutet dies doch, dass islamische Finanzierungen prinzipiell möglich sind und nach geltendem Recht ohne Einschränkungen umgesetzt werden können. Direkte Unternehmensbeteiligung und Joint Ventures sind bereits etabliert, Handel ist selbstverständlich. Dass es bisher trotzdem keine erfolgreiche islamische Finanzierung gegeben hat, die auf dem deutschen Markt Bestand hatte, lässt vermuten, dass die Nachfrage eher schwach ist. Die größte muslimische

Gemeinschaft in Deutschland, die der 2,7 Millionen türkischstämmigen Migranten, legt ihre Ersparnisse zu 70 Prozent im konventionellen Häuserkauf an, lediglich 3 Prozent fließen in privatwirtschaftliche Investitionen. Die Offenheit für direkte Beteiligungen scheint unter den hiesigen Muslimen genauso gering zu sein wie bei der übrigen Bevölkerung. Auch der Manager der Kuveyt Türk, der ersten islamischen Bank, die in Deutschland eine Vollbanklizenz anstrebt, gibt an, dass seine Kunden sich eine sichere Rendite wünschen, wohingegen die Bereitschaft, Verluste in Kauf zu nehmen, eher gering zu sein scheint. Studien zufolge präferieren höchstens 5 Prozent der Muslime überhaupt scharia-konforme Transaktionen. Dies wären in Deutschland bei 4,3 Millionen Muslimen aber dennoch durchaus genug potenzielle Kunden für eine Nischenbank. Doch wenn selbst diese Kunden eine feste, zuvor vereinbarte Rendite erwarten und sich nicht für die Idee der Gewinn- und Verlustbeteiligung begeistern können, welche spezifisch islamischen Strukturen erfordern dann noch eine scharia-konforme Bank? Islamische Banken reagieren denn auch auf die Wünsche ihrer Kunden, indem sie konventionelle Kredite imitieren. Die Bank kauft ein Produkt und verkauft es dem Kunden auf Raten gegen einen Aufpreis. Dieser Aufpreis orientiert sich meistens am gängigen Zins, sodass abgesehen von dem „realen“ Wirtschaftsgut, das direkt weiterverkauft werden kann, de facto ein rein konventioneller Kredit entsteht. Ähnlich gehen die Banken auf der Einlagenseite vor. Da ein fest vereinbarter Satz auf Einlagen dem Zinsverbot direkt zuwiderlaufen würde, wird eine Rendite vorausgesagt, die von der Bank „freiwillig“ eingehalten wird. Somit unterscheiden sich die Banken in ihrem Geschäftsgebaren tatsächlich nur wenig von konventionellen Banken, es sei denn, sie engagieren sich in den oben genannten we-

sentlich komplizierteren direkten Investitionen. Die wichtigsten Prinzipien des islamischen Finanzsystems werden in der Praxis ausgehebelt: Ein tatsächlicher Verzicht auf Zinsen findet nicht statt; diese werden nur anders betitelt, und es gibt keine echte Verlustbeteiligung. Viele strenggläubige Muslime sprechen islamischen Banken daher sogar jegliche Berechtigung ab.

Das wirft wiederum die Frage auf, welche Substanz die oft erhobene Forderung der Vertreter muslimischer Verbände hat, die Regularien der Bankenaufsicht und die entsprechenden Steuergesetze müssten angepasst werden, um die Integration von Muslimen in das Wirtschaftssystem Deutschlands zu gewährleisten. Die Umbenennung der Kreditvergebekosten, zum Beispiel als Deckungsumlage statt als Zins, steht den Banken auch heute schon frei. Auch der Verzicht auf Zinsen oder das Spenden der Gewinne einer Einlage wird dem Kunden bereits sowohl von Kirchenbanken als auch von ökologisch orientierten Banken angeboten. Ebenso können bestimmte Geschäftsfelder von Kunden bei diesen Banken ausdrücklich ausgeschlossen werden; dies stünde also auch jetzt schon den Kunden einer islamischen Bank offen. Hierfür wären keinerlei Ausnahmeregelungen bei der BaFin erforderlich, der Gründung einer Bank stünde nichts im Wege.

Rechtliche Probleme

Ernsthafte Probleme hat die Bankenaufsicht jedoch mit anderen islamischen Finanzanforderungen. Die Einlagensicherung dient dem Schutz des Verbrauchers und kann und soll nach deutschem Recht nicht zugunsten einer Risikobeteiligung ausgehebelt werden. Der schnelle Kauf und Wiederverkauf von realen Werten zum Zwecke der Nachbildung eines Kreditzinses ähnelt stark der Vorgehensweise bei Geldwäsche. Und schließlich stellen die erwähnten Scharia-

Räte ein rechtliches Problem dar. Sie dienen einerseits der Legitimation der islamischen Banken und zertifizieren andererseits die jeweiligen Produkte und Prozesse. Nach den Regularien der BaFin dürfen Geschäftsentscheidungen für Finanzinstitute jedoch nur von dessen qualifiziertem Management gefällt werden. Externe Berater dürfen lediglich Empfehlungen abgeben, ohne jedoch direkten Einfluss auf die Entscheidung auszuüben. Bei den Scharia-Gelehrten ist dies de facto jedoch der Fall. In den bekannten Rechtssystemen der arabischen Länder, aber auch beispielsweise in Pakistan, sind die Anweisungen der Scharia-Gelehrten in den islamischen Instituten unbedingt zu befolgen. Auch die internationale Organisation für Bilanzierung und Buchhaltung islamischer Finanzdienstleister AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) in Bahrain, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, Scharia-Standards für Finanzinstitutionen festzulegen, verlangt eine bindende Wirkung von Scharia-Beurteilungen. Derzeit orientieren sich immerhin etwa 80 Prozent an den AAOIFI-Standards. Auch der Beauftragte für islamische Finanzierungen des deutschen Zentralrats der Muslime, Michael Gassner, betont in seinem Standardwerk (Islamic Finance, 42), die wesentlichen Charakteristika eines Scharia-Boards seien erstens die Qualifikation seiner Mitglieder, zweitens deren Unabhängigkeit von der Finanzinstitution und drittens die Verbindlichkeit der Entscheidungen des Boards für die Finanzinstitution. Die beiden letzten Punkte könnten damit fundamental der deutschen Bankenordnung widersprechen. Die Geschäftsführung muss unabhängig sein, um ausschließlich die Interessen ihrer Bank und die ihrer Kunden vertreten zu können. Dementsprechend dürfen externe Ausschüsse und Räte keinerlei Entscheidungen treffen, die für die Geschäftsführung bindend wären.

In Frankreich und Großbritannien hat man sich entschlossen, die Scharia-Räte als externe Berater zu verstehen, die damit gesetzlich keine Rolle spielen. Auch in Deutschland versuchen Vertreter des islamischen Finanzwesens, die Rolle der Scharia-Boards ähnlich derer der Ethik-Räte anderer Institutionen darzustellen. Praxis und Theorie widerlegen diese Definition jedoch. In Frankreich und Großbritannien kommt es durch das Ignorieren der Scharia-Räte zu merkwürdigen Widersprüchen. Die AAOIFI-Standards, geschaffen unter der Führung anerkannter Scharia-Gelehrter, wurden als Grundlage der zu entwickelnden islamischen Regularien im französischen Bankensystem festgelegt, und es wurde eine offizielle Übersetzung aus dem Arabischen in Auftrag gegeben. Diese französische Übersetzung jedoch muss von eigens gegründeten französischen Scharia-Räten als authentisch bestätigt werden, damit sie als Grundlage dienen kann. Demnach haben die Scharia-Gelehrten mehr als eine Beratungsfunktion. Nebenbei läuft dieses Vorgehen Gefahr, mit dem Anspruch der französischen Verfassung auf Laizität zu kollidieren. Da bisher keine islamische Bank in Frankreich gegründet wurde, bleibt offen, wie sich die praktische Anwendung in diesem Punkt weiter entwickeln wird. In Großbritannien beispielsweise wirft die Mitgliedschaft von Sheikh Abdul Sattar im Scharia-Rat der IBB und gleichzeitig dem von AAOIFI ähnliche Fragen auf, da sein Urteil nach englischem Recht keine verbindliche Wirkung haben dürfte, während er selbst aber über AAOIFI diese bindende Wirkung zur Bedingung für die Anerkennung einer echten islamischen Bank macht.

Wertedebatte statt Interessenpolitik

Bereits legale, aber kaum genutzte rechtliche Möglichkeiten auf der einen Seite und die zunehmenden Forderungen nach der

Etablierung spezieller Ausnahmeregelungen auf der anderen Seite, deren Vereinbarkeit mit bestehenden Gesetzen teilweise in Frage steht, wirft ein Schlaglicht auf eine weitaus grundlegendere Fragestellung, nämlich die nach der Motivation der Verfechter islamischer Ausnahmeregelungen. Geht es um die Einhaltung von Glaubensgrundsätzen, stehen hierfür bereits jetzt ausreichend Möglichkeiten zur Verfügung. Etlliche islamische Anlagen wie der „Sukuk“ (islamische Anleihe) von Sachsen-Anhalt 2004 oder die Fondsangebote von Meridio haben in Deutschland bisher keine maßgebliche Nachfrage erzeugen können. Auch in Großbritannien bleibt der sichtbare Bedarf gering, die Großbank HSBC schloss ihren islamischen Privatkundenzweig 2012 sogar. Ist die Forderung nach Sonderregelungen für die islamische Finanzierung jedoch eigentlich die Forderung nach Anerkennung eines Sonderstatus für den Islam, müssen sich Verbandsvertreter die Frage gefallen lassen, warum sie einen solchen Sonderstatus überhaupt anstreben. Welchen Wert beinhaltet die Einführung einer Regelung zur Zinsfreiheit, wenn Aufschläge nur anders benannt und Verluste doch nicht gemeinsam getragen werden?

Die Vordenker des islamischen Finanzsystems kamen aus der Bewegung des „Islamischen Erwachens“ Anfang des letzten Jahrhunderts. Ihr Ziel war die Wiedereinführung traditionell-islamischer Verhaltensweisen, die Rückbesinnung auf die Anfänge des Islam in allen Lebensbereichen der Gesellschaft in Abgrenzung zu dem von ihnen als dekadent empfundenen Westen. Die Scharia ist rein formal ein Werk der Orthopraxie, die Einhaltung der nach außen sichtbaren Handlungen ist ihr wichtigstes Element. Im islamischen Finanzwesen zeigt sich das größte Paradox traditionell-islamischer Strömungen: Die Regeln des Lebens im 7. Jahrhundert sind auf die Anforderungen der heutigen Welt zu übertra-

gen und schaffen damit an sich schon eine moderne Form des Islam. So wird durch Ableitung aus dem Wirtschaften von Karawanenhändlern ein Regelwerk geschaffen, um mit heutigen Finanztransaktionen zu operieren. Das Resultat muss moderne Anforderungen erfüllen und ist nolens volens modern. Die Auflösung dieses Paradoxes ist nur möglich durch eine fundamentale Änderung der Ausrichtung, nämlich der Abkehr von der Fokussierung auf die Unterscheidbarkeit des Islam in der Öffentlichkeit, hin zu einer Auseinandersetzung mit den inneren Werten und persönlichen Überzeugungen. Die Einhaltung privater Glaubensgrundsätze im Wirtschaften ist sowohl möglich als auch gewünscht, wie der Erfolg der ethischen und ökologischen Nischenbanken und verschiedener Kirchenbanken in Deutschland zeigt. So forderte 2012 Omar Selim, Vorsitzender der Barclays Bank in Saudi-Arabien, auf einer von der BaFin organisierten Konferenz zum Thema „Islamic Finance“ bereits die vollständige Abschaffung von Fatwas durch Scharia-Gelehrte im Finanzwesen. Stattdessen solle der Kunde selbst entscheiden, welche Finanzprodukte seinen Werten entsprechen. Die so angestoßene Wertedebatte wäre sicher für die gesamte Finanzwelt von Nutzen, weit über die muslimische Gemeinschaft hinaus. Die Forderung nach eigenen Regelungen, die die BaFin bisher keiner anderen Finanzform zugestanden hat, erweckt hingegen den Verdacht einer Interessenpolitik und könnte der Ausübung des muslimischen Glaubens in Deutschland einen Bärendienst erweisen.

Literatur

- Michael Gassner/Philipp Wackerbeck, *Islamic Finance*, Köln 2008
Timur Kuran, *Islam & Mammon*, Princeton, NJ, 2004
Michael Mahlknecht, *Islamic Finance*, Weinheim 2008
Patrick Sookhdeo, *Understanding Shari'a Finance*, McLean, VA, 2008
Rodney Wilson, *Islamic Economics*, Leiden 2006