

# 1 Einleitung

»Wer sich selbst und andere kennt,  
Wird auch hier erkennen:  
Orient und Okzident  
Sind nicht mehr zu trennen.«

*(J.W. Goethe, West-östlicher Diwan)*

Als ich mit der Arbeit an diesem Buch begann, wurde mir von einigen Experten gesagt, es würde eine ziemliche Herausforderung darstellen, wolle man den aktuellen Stand des islamischen Finanzwesens weltweit und in Europa sinnvoll festhalten. In der Tat kann man – wie in anderen Bereichen des globalen Finanzgeschäftes auch – nicht von einem einheitlichen und vollständig standardisierten islamischen Finanzwesen sprechen. Will man also den Status quo auf praxisnahe Art und Weise erörtern, so gilt es, sowohl die Regeln als auch deren Ausnahmen zu erklären, sowohl den derzeitigen Stand als auch die zu erwartende Entwicklung wiederzugeben und die theoretischen Erläuterungen in jedem Fall durch eine breite Palette von Anwendungsmöglichkeiten und Beispielinstrumenten zu ergänzen.

Dass das islamische Finanzwesen das Zinsverbot, welches im Koran verankert ist, zu berücksichtigen hat, ist heute allgemein bekannt; unklar sind vielen Praktikern indes andere Vorgaben des islamischen Rechts, und es ist eine in der Praxis strittige Frage, was möglich ist und was aus Sicht der Scharia nur ein »Hintertürchen« darstellt, über welches gerade jene Bereiche des Finanzgeschäftes betretbar sind, die nicht das Ziel islamischer Finanzethik sein können.

Auch in westlichen Medien ist seit den vergangenen Jahren regelmäßig von »Islamic-Finance« bzw. besonders von »Islamic-Banking« die Rede, und manch ein Leser mag dabei den Eindruck gewonnen haben, dass Vorgaben wie das Zinsverbot in islamischen Finanzgeschäften trickreich umgangen werden. Wo die formale Korrektheit endet und die Umgehung beginnt, ist dabei keine triviale Frage; selbst unter islamischen Rechtsgelehrten gibt es zu zahlreichen Fragen Uneinigkeit, und so kann etwa

beobachtet werden, dass in Malaysia – dem größten Markt für islamische Finanzprodukte bislang – islamische Anleihen (so genannte »Sukuk«) rege angeboten werden, die hingegen im Nahen Osten nicht als Scharia-konform angesehen werden. Bei der einen Bank mag man streng darauf achten, dass keine zinsähnlichen Strukturen entstehen, während andere Institute eben gerade danach trachten, komplexe Zinsderivate auf »Scharia-konforme« Weise nachzubauen.

Es fehlt, um eine oft gehörte Forderung zu zitieren, noch immer an einheitlichen Standards, die weltweit Sicherheit und Transparenz geben und damit die Weiterentwicklung des islamischen Finanzmarktes begünstigen sollen. Derartige Standards entstehen derzeit Schritt für Schritt, können freilich noch nicht alle Fragen beantworten, die durch die stetige Zunahme islamischer Finanzinnovationen weltweit aufgeworfen werden.

Um dem Leser ein besseres Verständnis von der Dynamik dieser Entwicklungen und ihren inneren Logiken geben zu können, werden daher in diesem Buch die einzelnen islamischen Grundgeschäfte ebenso detailliert geschildert wie die Anforderungen der Scharia an Verträge und Versprechen. Es werden zahlreiche Instrumente präsentiert, die in Europa, Amerika, dem Nahen Osten oder Asien Verwendung finden, und diskutiert, wodurch diese als »islamisch« angesehen werden und welche Risiken bei diesen Instrumenten bestehen können. Immer wieder werden auch die Scharia-Räte genau vorgestellt, die ein Instrument oder eine Vorgehensweise mit dem Gütesiegel »Scharia-konform« versehen haben. Dabei wird dem Leser rasch ersichtlich, dass es eine relativ überschaubare Gruppe weltweit renommierter Experten gibt, die in zahlreichen Räten zugleich sitzen und immer wieder zu wichtigen Grundsatzentscheidungen bei Fragen der Scharia-Konformität kommen.

Ein anderer wichtiger Punkt ist die Anwendbarkeit der zu betrachtenden islamischen Finanzmethoden von und für den deutschsprachigen Raum. »Von« meint hierbei: Wie können kleine wie große Finanzinstitute im deutschen Sprachraum – ob Versicherungen, Banken oder Fonds – auf Scharia-konforme Weise Finanzprodukte anbieten, durch welche ihnen attraktive Zielgruppen wie islamische Banken, islamische Versicherungen oder die vermögende Klientel von Privatkunden im Nahen Osten und in Asien besser zugänglich werden? In der Tat haben einige Privatbanken vor allem in der Schweiz, aber auch weltweit agierende Institute wie die Deutsche Bank diese Herausforderung längst angenommen und eine Vielzahl von Investitionsmöglichkeiten für diese Zielgruppen kreiert.

Die Mehrzahl der Finanzunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz hingegen hat diese Chancen noch keineswegs ergriffen. Vie-

lerorts herrscht Ratlosigkeit ob der zu wählenden Vorgehensweisen, es fehlt an islamischem Produkt-Know-how, und manche Institute fürchten hohe Anlaufkosten und eine neue Form der Komplexität. Dieses Buch soll diesen Unternehmen zeigen, dass erste Schritte in diesen lukrativen Markt schon relativ rasch gesetzt werden können, indem bestehendes Produktwissen etwa zu konventionellen Zertifikaten effektiv genutzt wird. Hier lohnt es sich, frühzeitig Wissen aufzubauen, zumal islamische Finanzinstitute häufig nicht genügend Scharia-konforme (und zugleich attraktive) Investitionsmöglichkeiten vorfinden, um ihre Mittel zu investieren – ob dies nun Fonds oder auch strukturierte Produkte betrifft. Die Zahl islamischer Finanzinstitute wiederum wächst weltweit stetig an, und auch im europäischen Raum kam und kommt es bereits regelmäßig zur Gründung Scharia-konformer Banken und Versicherungen: in Großbritannien, der Schweiz, Italien, Frankreich oder Bosnien-Herzegowina.

Dies bringt uns zum oben genannten »für«: Auch für die Kunden in den eigenen Ländern gilt es, islamische Finanzlösungen zu schmieden, um diese bedeutende Bevölkerungs- und Zielgruppe wirksam zu bedienen. Knapp vier Millionen Muslime leben in Deutschland, Österreich sowie der Schweiz, und es mag Leser, die sich erstmals mit »Islamic-Finance« befassen, verwundern, dass vor allem die Banken in Deutschland in den vergangenen Jahren eher einen Schritt zurück als nach vorne gesetzt haben. Dies hatte verschiedene Gründe, die im Buch noch näher zu erörtern sein werden. Wer zielgerichtete Finanzprodukte schaffen will, bedarf jedoch nicht nur eines Verständnisses für die Mechanik islamischer Finanzinstrumente oder Verträge; auch eine reine Marketing-Sicht auf das Thema läuft Gefahr, wesentliche Aspekte für die sinnhafte Bedienung der Zielgruppen zu übersehen. Vielmehr ist eine integrierte Sicht vonnöten, zumal für den einzelnen muslimischen Kunden auch im eigenen Land die Klarheit der Information und die Attraktivität eines Finanzprodukts in puncto Kosten und Rendite ebenso von Bedeutung sein können wie eine wirkliche Glaubwürdigkeit des jeweiligen Produktes (oder Finanzinstitutes) aus religiöser Sicht. Jede dieser Dimensionen kann für unterschiedliche Zielgruppen und Produkte von verschiedener Bedeutung sein, man denke nur an den Gegensatz zwischen einem deutschen Muslim mit mittlerem Einkommen, der eine Scharia-konforme Versicherung abschließen möchte, und einer islamischen Bank im Nahen Osten, die dringend rentable Investitionsmöglichkeiten sucht, die als Scharia-konform angesehen werden können. Ebenso wie es auch im traditionellen (ich nenne ihn im Buch den »konventionellen«) Finanzbereich unterschiedliche Rollen (Investor, Gläubiger, Individuum, Institution, ...),

ethische Neigungen und Risikopräferenzen gibt, so darf auch die Zielgruppe »Muslime« keinesfalls als monolithischer Block betrachtet werden. Es kann sogar dazu kommen, dass ein islamisches Finanzprodukt mehr nicht-muslimische Kunden anzieht als muslimische, oder zumindest in ebenso großer Zahl, wie die Erfahrung in Märkten Asiens und des Nahen Ostens gezeigt hat.

Einen wesentlichen Punkt für die Entwicklung des islamischen Finanzwesens bildet die Information der Zielgruppe und anderer Marktteilnehmer. Dieses Buch hat sich zur Aufgabe gesetzt, Informationen zu möglichst vielschichtigen Aspekten des modernen islamischen Finanzwesens gesammelt zugänglich zu machen, um als Einstiegs- und Handbuch für Praktiker in Banken, Fonds, Versicherungen, aber auch Unternehmen, die in islamisch geprägten Märkten aktiv sind, Verwendung zu finden. Darüber hinaus möge es für Leser von Nutzen sein, die entweder selbst an islamischen Finanzprodukten Interesse haben oder einfach mehr darüber erfahren möchten, wie aus der ethischen Kraft des islamischen Rechts ein eigener Finanzmarkt, der die Handschrift der Scharia trägt, entsteht – ähnlich, aber doch ganz anders, als es derzeit bei ethischen Varianten des konventionellen Finanzwesens (wie zum Beispiel »Green funds«) zu beobachten ist.

Im ersten Teil werden die grundlegenden Verbote der Scharia dargestellt, die für das islamische Finanzgeschäft Relevanz haben; aufbauend darauf werden die formalen Anforderungen an Verträge und Versprechen erklärt und gezeigt, welche weiteren Verbote aus diesen folgen, von der Untersagung konventioneller Versicherungen über Finanzderivate bis hin zu Leerverkäufen und unethischen Geschäften.

Im zweiten Teil wird der islamische Finanzmarkt weltweit sowie mit einem Fokus auf Europa dargestellt: sowohl das islamische Bankwesen und islamische Versicherungen als auch Fonds, Hedge-Fonds, Anleihen (»Sukuk«) und strukturierte Produkte Scharia-konformer Art werden dabei in ihrer Ausbreitung gezeigt, die diese Märkte heute weltweit erreicht haben. Dazu wird die Situation in Europa skizziert und Überlegungen vorgenommen, wie hier am effektivsten vorgegangen werden kann.

Im dritten Teil werden die islamischen Grundgeschäfte im Detail erklärt: Kreditverkäufe (wie Murabaha), anteilsbasierte Kontrakte (Musharaka, Mudaraba), »Termingeschäfte« (Salam, Istisna), aber auch zulässige und formal mögliche Derivate und Hedging-Methoden werden genau vorgestellt.

Im vierten Teil schließlich werden jene Anwendungen der Grundgeschäfte beschrieben, die vielleicht den lebendigsten Bereich des isla-

mischen Finanzwesens derzeit umfassen: Hier finden sich »Sukuk«-Papiere ebenso wie islamische Fonds, islamische strukturierte Produkte sowie »Takaful« (islamische Versicherungen). Im Einzelnen werden dabei selbst strittige Elemente wie »Scharia-konforme Leerverkäufe« oder die »Scharia-konforme« Nachbildung konventioneller Finanzderivate wie Forwards, Kauf- oder gar Verkaufsoptionen im Detail präsentiert. Der Autor will damit keine Meinung wiedergeben, ob derartige Methoden als Scharia-konform gelten können, sondern die aktuelle Entwicklung des Marktes darlegen und ein Verständnis für das Für und Wider dieser Konstruktionen zu entwickeln helfen.

Ergänzt werden die einzelnen Abschnitte durch eine Vielzahl von Fallbeispielen, die konkrete Finanzprodukte ebenso umfassen wie die Vorstellung des Angebotes einzelner islamischer Institute, die für das Verständnis des Potenzials am Markt hilfreich erscheinen. Darüber hinaus werden Berechnungswege vorgestellt, da die mathematische Seite in Texten zu Islamic-Finance bislang leider stark vernachlässigt wird. Es kann jedoch nicht möglich sein, für jedes Beispiel quantitative Methoden konkret anzuwenden, bedenkt man die Fülle der denkbaren Anwendungsmöglichkeiten der islamischen Finanzgeschäfte. Dem Leser soll daher das Rüstzeug mitgegeben werden, beliebige islamische Transaktionen gedanklich zerlegen zu können, die ihnen immanenten Risiken detailliert zu analysieren, mögliche Berechnungsmethoden auszuwählen und an die konkreten Transaktionen anzupassen.

Wien, im Sommer 2008

*Michael Mahlknecht*

