

Deutsches Institut für Bankwirtschaft

Schriftenreihe

Band 10 (b)

Perspektiven des Islamic Banking im deutschen Bankwesen

von

Fabian Schuster

Herausgegeben von Henrik Schütt

Abstract der Arbeit

Große Finanzkrisen rufen regelmäßig grundlegende Diskurse über die Ordnung und das Selbstverständnis der westlichen Bankensysteme hervor. Auf der Suche nach Alternativen liegt auch eine Analyse der Potentiale des islamischen Bankensystems nahe.

Nach einer kurzen Beschreibungen des islamischen Glaubens, der Prinzipien und der Geschichte des Islamic Banking werden die zugehörigen Finanzprodukte grundlegend vorgestellt und die Potentiale des deutschen Marktes für Islamic Banking untersucht. Dann werden eine möglicherweise etwas schwächere Rentabilität, aber auch größere Krisenresistenz des Islamic Banking erörtert. Zuletzt wird festgehalten, dass für eine Weiterentwicklung des Islamic Banking in Deutschland einige positive Potentiale gefunden werden können.

Zitation:

Schuster, Fabian (2013):

Perspektiven des Islamic Banking im deutschen Bankenwesen unter Betrachtung der Finanzstabilität, des Gewinnstrebens deutscher Banken und Berücksichtigung des deutschen Absatzmarktes

In: Deutsches Institut für Bankwirtschaft – Schriftenreihe, Band 10 (b) (12/2013)

ISSN 1869-635X erhältlich unter:

<http://www.deutsches-institut-bankwirtschaft.de/schriftenreihe/>

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1. Einleitung	1
2. Grundlagen islamischen Glaubens	3
2.1. Geschichte des Islam	3
2.2. Glaubensgrundsätze und Rechtsquellen	4
3. Prinzipien des Islamic Banking	7
3.1. Gebote und Verbote.....	7
3.2. Scharia-Boards	11
4. Geschichte des Islamic Banking	13
4.1. Entstehung islamischer Banken	13
4.2. Aktuelle globale Situation	15
5. Finanzprodukte und –dienstleistungen im Islamic Finance	16
5.1. Konten und Karten	16
5.2. Einlagen	17
5.3. Eigen- und fremdkapitalbasierte Finanzierungsformen	18
5.4. Versicherungen	21
5.5. Der islamische Kapitalmarkt	21
5.5.1. Rahmenbedingungen	22
5.5.2. Die Bedeutung von Sukuks.....	23

6. Der deutsche Absatzmarkt für Islamic Banking	25
6.1. Muslime in Deutschland	25
6.2. Angebot islamischer Finanzdienstleistungen in Deutschland	29
6.3. Zwischenfazit	31
7. Finanzstabilität des Islamischen Bankenwesens	32
7.1. Islamische Banken in der Internationalen Finanzkrise	33
7.2. Potentiale des Islamic Banking für die Finanzstabilität	36
7.3. Zwischenfazit	39
8. Ertragsperspektiven des Islamic Banking	39
8.1. Profitabilität islamischer Banken	40
8.2. HSBC Amanah Malaysia	42
8.3. Zwischenfazit	44
9. Fazit: Islamic Banking in Deutschland – Bankengeschäft mit Potenzial?	44
Glossar	47
Literaturverzeichnis	49
Internetverzeichnis	51

Abkürzungsverzeichnis

AAOIFI	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions
BIO	Milliarden
CDS	Credit Default Swap
EUR	Euro
FSA	Financial Services Authority
GBP	Britisches Pfund Sterling
IDB	Islamic Development Bank
IFSB	Islamic Financial Services Board
IWF	Internationaler Währungsfonds
LIBOR	London Interbank Offered Rate
MRD	Milliarden
MYR	Malaysischer Ringgit
USD	United States Dollar
VAE	Vereinigte Arabische Emirate

1. Einleitung

„Und was ihr auf Zins ausleiht, damit es sich aus dem Vermögen der Menschen vermehre, es vermehrt sich nicht bei Gott. Und was ihr an Almosen gebt in der Suche nach dem Antlitz Gottes... - das sind diejenigen, die das Doppelte erzielen.“

Der Heilige Koran, Sure 30, ar-rum, Vers 39

Der deutsche Bankenmarkt verliert zunehmend an Dynamik. Diese Entwicklung war aus den Statistiken der letzten Jahre bereits abzulesen und hat sich mittlerweile bestätigt. Aus dem einst so florierenden Wirtschaftssektor ist insbesondere seit Mitte der 2000er Jahre eine Branche geworden, die geprägt ist von Fusionen, Übernahmen, Insolvenzen und einer starken Konsolidierung. Das Gros der Experten zeichnet für die Branche ein düsteres Zukunftsbild, ein harter Verdrängungswettbewerb steht den deutschen Geldhäusern bevor, deren Ertragssituation sich in den vergangenen Jahren zusehends verschlechtert hat.¹

Nichtsdestotrotz weisen einzelne Nischenmärkte des Finanzdienstleistungssektors in dieser schwierigen Phase immer noch starke Wachstumsraten auf; ethische und christliche Banken können zunehmend Marktanteile gewinnen, überzeugen mit nachhaltigen Geschäftsmodellen, robusten Bilanzen und hohem organischem Wachstum. Dabei wird dieser Trend vor allem befeuert durch den massiven Vertrauensverlust und die damit einhergehende Abkehr von den konventionellen Geschäftsbanken infolge der Schockwellen der Internationalen Finanzkrise des Jahres 2008.²

Auch die großen deutschen Geschäftsbanken, insbesondere die privaten Kreditinstitute wie Deutsche Bank, HypoVereinsbank und Commerzbank, welche den strukturellen Wandel innerhalb des Sektors stark zu spüren haben, fordern in ihren eigenen Häusern einen durchgreifenden Kulturwandel. Vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise werden nachhaltige, konjunkturabhängigere Geschäftsmodelle und eine stärkere Produkt- und Kundendiversifikation gefordert. Politik und die eigenen Bankkunden verlangen von den Banken dauerhafte Veränderungen hin zu einer stärkeren Fokussierung auf die Befriedigung der realwirtschaftlichen Bedürfnisse.³

¹ Vgl. Tietmeyer, Hans/ Rolfes, Bernd (2007), S. 43f.

² Vgl. Valeva, Milena (2012), S. 3ff.

³ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 3f.

In dieser Diskussion jedoch bisher leider weitestgehend unbeachtet bleibt die Implementierung bereits bestehender alternativer Bankensysteme wie etwa des Islamic Banking, eines nach islamischen Prinzipien ausgerichteten Bankenwesens und Teilbereiches des Islamic Finance, welches im Nahen und Mittleren Osten und Südostasien hohe Zuwachsraten verzeichnen kann. Dieses Geschäftsmodell gewinnt zunehmend auch in einigen europäischen Nachbarstaaten wie Großbritannien und Frankreich an Bedeutung, während es in Deutschland noch nahezu unbekannt ist. Dies ist insofern verwunderlich, da Islamic Banking nicht nur einen Großteil der Forderungen nach einem maßvolleren Bankenwesen und so einem zukünftig stabileren Finanzsystem erfüllt, sondern zudem der sich verändernden Demographie der Bevölkerung Deutschlands und der Problematik der sinkenden Zinsmargen Rechnung tragen würde.⁴

Ziel dieser Untersuchung ist es, die Perspektiven des Islamic Banking für den deutschen Bankenmarkt aufzuzeigen.

Hierzu wird eingangs eine kurze Einführung in die fundamentalen Grundlagen des Islams und auch in dessen Geschichte gegeben, um die Ausgangssituation für die Entwicklung des islamischen Bankenwesens verständlich zu gestalten.

Danach werden die islamischen Glaubensgrundsätze erläutert und die wesentlichen Prinzipien erörtert, die das islamkonforme Bankwesen kennzeichnen. Hierzu wird auch die spezielle Entwicklungsgeschichte des Islamic Banking kurz vorgestellt. Auf dieser Grundlage erfolgt dann eine Vorstellung von islamkonformen Produkten und Dienstleistungen.

Abschließend wird eine Potentialanalyse des deutschen Absatzmarktes vorgenommen, wobei Aspekte der Finanzstabilität und des Ertragspotentials des islamkonformen Bankenwesens besonders berücksichtigt werden. Dies erfolgt vor dem Hintergrund der Fragestellung, ob eine additive Implementierung des islamischen Bankensystems einen Mehrwert für das Finanzsystem schaffen und nachhaltige Erfolgsaussichten auf dem deutschen Markt aufweisen kann.

⁴ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 1f.

2. Grundlagen islamischen Glaubens

Um den Grundgedanken des islamkonformen Bankenwesens im weiteren Verlauf der Untersuchung zu jeder Zeit nachvollziehen zu können, werden im folgenden Abschnitt in komprimierter Form die wichtigsten Prinzipien und Auffassungen zu Religionsausübung und –verständnis des islamischen Glaubens dargelegt, dabei ist jedoch auch ein Blick auf die geschichtliche Entwicklung des Islam nicht zu unterlassen, welcher sich daran anschließt.

2.1 Geschichte des Islam

Der Begriff Islam stammt aus dem Arabischen und kann dabei mit den Worten Frieden, Unterwerfung oder Hingabe (an Gott) übersetzt werden.⁵

Die islamische Zeitrechnung beginnt mit dem Auszug des Propheten Mohammed (570 bis 632 n.Chr.) aus der Stadt Mekka im Jahre 622 n.Chr. Auslöser hierfür sind zunehmende Repressalien gegen den Religionsstifter aufgrund von Anfeindungen und Ablehnung seitens der polytheistischen Bevölkerung Mekkas. Die Auswanderung endet mit der Gemeindegründung in der Oase Yathrib, die unter dem Namen Medina (Stadt des Propheten) Berühmtheit erlangt.

Kernmerkmal der Religion im Gegensatz zu den zu dieser Zeit in der Region vorherrschenden ist der Glaube an einen einzigen Gott, Allah, und die Anerkennung Mohammeds als seinen Propheten.⁶

In den folgenden Jahren gelingt von Mekka aus die Einigung verschiedener arabischer Stämme der arabischen Halbinsel in die Umma, die Gemeinde der Muslime, ebenso wie die Unterwerfung des Widersachers Mekka. Mit dem Tode des Propheten Mohammed entbrennt unter den Gläubigen ein Streit um die Nachfolge, darauf spaltet sich die Religionsgemeinschaft in die bis heute existierenden Interpretationsrichtungen, das Schiiten- und Sunnitentum. Im Laufe der nächsten Jahrhunderte bereichern weitere Strömungen wie Alewiten-, Wahabitentum und Sufismus die Interpretation des Islam.⁷

Trotz interner Konflikte und zahlreicher unterschiedlicher Glaubensrichtungen gelingt es in den folgenden Jahrhunderten, den noch jungen, dynamisch wachsenden Glauben im Rahmen von erfolgreichen Feldzügen von der arabischen Halbinsel aus nach Südeuropa, Nordafrika, den Balkan und an die Grenzen Indiens zu verbreiten. Unter der Herrschaft der muslimischen Kali-

⁵ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 4.

⁶ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 13.

⁷ Vgl. El Tiby; Amr Mohamed (2011), S 7ff.

fen, insbesondere im Zuge der Goldenen Ära der Abbasiden, gelangen in weiten Teilen der islamischen Welt die Geistes- und Naturwissenschaften zu einer neuen Blüte.⁸

Auch die Kolonialisierung weiter Teile der arabischen Welt im Zuge des Imperialismus durch die europäischen Großmächte vermag den Siegeszug des Islam nicht aufzuhalten, und mit einer derzeitigen Anhängerschaft von mehr als 1,6 Mrd. Gläubigen stellt er eine der großen Weltreligionen dar.⁹

2.2. Glaubensgrundsätze und Rechtsquellen

Die fünf Säulen des Islam beschreiben die Religionsausübung und umfassen im Allgemeinen die Grundpflichten des muslimischen Gläubigen, wie sie dem Propheten Mohammed durch den Erzengel Gabriel laut der Überlieferung ab dem Jahre 610 n.Chr. offenbart wurden.¹⁰

Dabei bildet das Glaubensbekenntnis, Schahada, die erste der fünf Säulen. Diese stellt gleichzeitig die zentrale Aussage des Islam dar: Es gibt nur einen wahren Gott, Allah, und Mohammed ist sein Prophet.¹¹

Als zweite Säule des Islam ist Salat, das Gebet, zu nennen. Gemäß dem Koran gebührt es sich als gläubiger Muslim, fünf Mal am Tag gen Mekka zu beten, was eine Verneigung gegenüber Allah, dem Erschaffer, darstellt und der Bewahrung der Demut dient. Ein Aussetzen des Gebetes kommt der Abkehr von Gott und der Ungläubigkeit gleich.¹²

Zakat, die religiöse Almosengabe, ist ein drittes wichtiges Element des Islam. Im Islam ist die eigennützige Vermögensanhäufung ohne Zuwendungen an die muslimische Gemeinschaft illegitim. Jeder Muslim hat ab einem Mindesteinkommen Zakat zu entrichten, dies liegt je nach Einkunftsart und Vermögen zwischen 2,50 Prozent und zehn Prozent der Bemessungsgrundlage.¹³

In einigen arabischen Staaten wie etwa dem Königreich von Saudi-Arabien wird die Zakat sogar als einzige direkte Steuer eingezogen, während es in anderen Staaten dem Gläubigen freisteht, sie persönlich zu entrichten.¹⁴

⁸ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 14.

⁹ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 9ff.

¹⁰ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 27.

¹¹ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 15.

¹² Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 9.

¹³ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 8.

¹⁴ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 58

Die Einnahmen aus Zakat können nur unzureichend erfasst werden, allerdings wird geschätzt, dass auf diese Weise Almosen im Wert von mehreren Mrd. USD jährlich gesammelt werden.¹⁵

Ein interessanter volkswirtschaftlicher Aspekt dieser Säule ist die Instrumentalisierung des Zakat zur Umverteilung des Vermögens bzw. zum Verbleib im Wirtschaftskreislauf, wodurch eine gerechtere Wohlstandsmehrung erreicht werden kann. Zudem ist das Horten von Geldvermögen im Islam verboten, dieses soll investiert werden.¹⁶

Die vierte Säule ist Saum, das rituelle Fasten, während des heiligen Fastenmonats Ramadan, dessen Ende mit dem Fastenbrechen begangen wird. In diesem Monat soll Mohammed die erste Offenbarung von Gott empfangen haben. Jeder Muslim, ausgenommen die körperlich geschwächten wie etwa Schwangere oder Kranke, hat die Pflicht, innerhalb dieses Zeitraumes von Sonnenaufgang bis –untergang auf alle weltlichen Genüsse zu verzichten. Dies wird einerseits als Weg gesehen, um die Treue gegenüber dem Erschaffer zum Ausdruck zu bringen, andererseits soll dem Fastenden hierdurch das Schicksal der Armen vor Augen geführt.¹⁷

Hadsch, die Pilgerfahrt nach Mekka, stellt die fünfte und letzte Säule des Islam dar. Dabei ist der zwölfwägige Aufenthalt in der heiligen Stadt mit besonderen Riten verbunden, beispielweise tragen die Gläubigen einheitliche Kleidung und sind dazu angehalten, die Kaaba, das zentrale Heiligtum des Islam, sieben Mal betend zu umrunden sowie symbolisch den Sheitan, den Satan, zu steinigen. Die Hadsch sollte mindestens einmal im Leben begangen werden, soweit die wirtschaftliche Situation des Gläubigen dies erlaubt. Am Ende der Pilgerfahrt steht das Opferfest.¹⁸

Betrachtet man die einzelnen Säulen des Islam in ihrer Gesamtheit, so ist nicht von der Hand zu weisen, dass diese generell dazu dienen, dem Gläubigen Demut vor Gott zu lehren und ihn in die Verantwortung gegenüber der ihn umgebenden Gesellschaft zu nehmen.

Hierbei können insbesondere das Glaubensbekenntnis und die Gebetsvorschriften in ihrer bestehenden Form als Instrumente gesehen werden, die Hybris im Menschen zu unterbinden, sich stattdessen zu unterwerfen. Zakat, Fasten und Hadsch hingegen können einen großen Beitrag dazu leisten, als Gläubiger seinen natürlichen Egoismus zugunsten eines gesteigerten Kollektivismus zurückzunehmen.¹⁹

¹⁵ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 16.

¹⁶ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 64f.

¹⁷ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 27.

¹⁸ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 17.

¹⁹ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 9ff.

Diese Prinzipien bilden, wie an späterer Stelle gezeigt werden wird, wichtige Fundamente für die Konzipierung des Islamic Banking; eines religiös motivierten Bankenwesens, welches es sich zur Aufgabe macht, seine Geschäfte in den Dienste der (islamischen) Gesellschaft zu stellen. Dafür operiert dieses ausschließlich in Geschäftsfeldern, die allgemein als maßvoll und gesellschaftlich vollständig akzeptiert bezeichnet werden können.²⁰

Hiernach ist es hilfreich, einen Überblick über die elementaren Funktionen der einzelnen islamischen Rechtsquellen zu gewinnen, die das ideologische Grundgerüst für das Islamic Banking bilden.

Als wichtige primäre Rechtsquelle fungiert der Koran, übersetzt Vortrag, welcher nach islamischem Verständnis dem Propheten Mohammed durch den Erzengel Gabriel offenbart wurde und das Wort Gottes ist, ergo unbedingt bindend. Er enthält in 114 Suren Lehrerzählungen, Ge- und Verbote für das Leben des Gläubigen, teilweise mit rechtlichem Charakter.²¹

Die Sunna, arabisch für Brauch oder Tradition, überliefert die Taten und Aussagen des Propheten. Die Niederschrift erfolgte jedoch wissenschaftlich belegt erst im 9. Jahrhundert n.Chr. Die Sunna kann allgemein als additive Quelle zum Koran gesehen werden, ihr Inhalt ist jedoch ebenso bindend für die Gläubigen.²²

Als vervollständigende, sekundäre Quellen sind der Ijma, der Konsens des islamischen Klerus zu einem weder im Koran noch in der Sunna behandelten Fall, und der Qiyas, ein Analogieschluss basierend auf bereits geklärten Rechtsfragen, zu nennen.²³

Die Scharia (arabisch: der Weg zur Tränke), das islamische Gesetzesbuch, bezieht seinen Inhalt zu großen Teilen aus theologischen Interpretationen von Koran und Sunna. Sie enthält Gebote, Rechtsvorschriften, genießt gesetzlichen Charakter in vielen arabischen Staaten wie Saudi-Arabien, Oman und Pakistan und ist ein essentieller Grundstein des Islamic Banking, das sich beispielsweise in der Funktion des Scharia-Boards widerspiegelt.²⁴

²⁰ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 41.

²¹ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 9.

²² Vgl. Wurst, Friederika (2011), S. 19.

²³ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 22f.

²⁴ Vgl. Valeva, Milena (2012), S.186f.

Die oben dargestellten Quellen, welche sich in ihrer Gesamtheit zum islamischen Recht zusammenfügen, sind also alle rein religiöser Natur, sind für die Gläubigen jedoch von sehr hoher Signifikanz.

Ausdruck findet dies etwa auch in der Adaption weiterer Teile der Scharia in die nationalen Verfassungen und Gesetzgebungen vieler arabischer Staaten, bei welchen die Scharia oft die Hauptquelle oder eine der Hauptquellen für die Rechtsprechung ist.²⁵

3. Prinzipien des Islamic Banking

Nach der Abhandlung über die Grundlagen des Islam werden im Folgenden nun die wichtigsten Richtlinien des Islamic Banking behandelt, die auf den vorher benannten Fünf Säulen des Islam und den beschriebenen Rechtsquellen, insbesondere der Scharia, fußen und das Verständnis islamisch geführter Banken gegenüber den konventionellen darlegen.

3.1. Gebote und Verbote

Bei der Einhaltung islamkonformer Richtlinien im Islamic Banking stellt sich generell vor Abschluss eines Geschäfts die Frage, ob dieses nach Auslegung der Scharia halal oder haram ist – also rein oder unrein. Dabei sind diese beiden Begriffe ursprünglich auf islamische Speisevorschriften zurückzuführen, werden heutzutage jedoch auch auf den Bereich von Finanztransaktionen übertragen.

Haram, also laut der der Scharia unzulässig für das Eingehen von jeglicher Art von Geschäftsbeziehungen sind hierbei Dienstleistungen und Produkte, welche in Zusammenhang stehen mit dem Konsum von Genussmitteln, ergo Alkohol, Tabak und Drogen, als auch beispielsweise mit der Produktion von Waffen, Schweinefleisch, Pornographie und Prostitution. Vice versa sind alle anderen Dienstleistungen und Produkte halal, also zulässig.²⁶

Zusammenfassend ist zu sagen, dass für die Beurteilung von halal und haram, neben dem religiösen Verständnis, weitestgehend soziale und ethische Normen und Werte ausschlaggebend sind. Investitionen in die Genussmittelindustrie sind verboten, wohingegen etwa agrarwirtschaftliche oder sozial fokussierte Branchen präferiert werden, da sie einen Mehrwert für die Gesellschaft schaffen. Dennoch unterliegen auch die Begriffe von halal und haram dem Wandel der Zeit und der zunehmenden Entwicklung des Islamic Banking; so wird seit Jahren etwa das

²⁵ Vgl. Gassner, Michael/ Wasserbeck, Philipp (2010), S.32ff.

²⁶ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 19.

Merkmal der Überschuldung von Unternehmen in vielen Rechtsschulen als haram angesehen. Damit dürfen Investoren beispielsweise keine Aktien von Unternehmen halten, deren Verschuldungsgrad auf Basis des Marktwerts bei über 33,00 Prozent liegt.²⁷

Das wohl bekannteste Prinzip des islamischen Bankenwesens ist das Verbot von Riba (arabisch: Aufschlag), also des Empfangs und der Zahlung von Zinsen, unabhängig davon, ob alle Beteiligten oder nur ein Kontrahent muslimischen Glaubens sind. Es stellt gleichzeitig wohl den markantesten Unterschied gegenüber dem konventionellen Bankenwesen dar und wird einheitlich von allen islamischen Rechtsschulen anerkannt.²⁸

Der Begriff Riba umfasst dabei allerdings nur den Geldzins, im Allgemeinen sind Handelsgewinne und Mieteinnahmen nach islamischem Verständnis sogar erwünscht, solange sie, wie etwa durch die oben beschriebene Zakat ermöglicht, auch der Gemeinschaft zugutekommen.²⁹

Der Gedanke des Riba-Verbots ist daher auch analog dem der Almosengabe; Vermögen soll gleichmäßiger verteilt werden, eine Anhäufung von Reichtümern aufgrund einer bloßen Zinseinnahme schafft keinen Mehrwert für die Gesellschaft. Über das Verbot von Riba finden sich sowohl in Koran als auch in Sunna mehrere eindeutige Aussagen.³⁰

In den islamischen Rechtsschulen wird daher auch zwischen zwei Arten von Riba differenziert: Riba-al-Fadl, dem Zins bei Tauschgeschäften, und Riba-al-Nasiah, dem Darlehenszins.

Bei der Riba-al-Fadl handelt es sich um Aufschläge ohne Gegenleistung bei qualitativ und quantitativ gleich gestalteten Tauschgeschäften, also einer Art Arbitrage infolge von unehrlichem Handel.³¹

Die Riba-al-Nasiah ist der Zins eines Kredites, der als Aufschlag für die vereinbarte Rückzahlungsperiode dient. Während der Nettodarlehensbetrag einen Wert darstellt, liegt den zu zahlenden Zinsen nach islamischem Verständnis jedoch keine reale wertschaffende Gegenleistung zugrunde.³²

Folglich steht unter islamischen Gesichtspunkten bei der Kreditvergabe also die Wohltätigkeit, der Dienst am Nächsten im Vordergrund, nicht die Intention, aus der Herausreichung von

²⁷ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 108ff.

²⁸ Vgl. Wurst, Friederika (2011), S. 23ff.

²⁹ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 35.

³⁰ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 34f.

³¹ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 20.

³² Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 33ff.

Fremdkapital zulasten des Schuldners Gewinne zu erzielen. Der Stärkere soll dem Schwächeren, gleich der Säule des Zakat, helfen, dies unterstreicht das Solidaritätsprinzip im Islam. Dabei ist das Zinsverbot keine rein islamische Erscheinung; von der katholischen Kirche wurde dieses erst im Jahre 1822 aufgehoben, auch in der Thora, dem heiligen Buch des Judentums, finden sich Aussagen über eine Beschränkung von Zinsen.³³

Das nächste Prinzip des islamischen Bankenwesens ist der Verzicht auf Gharar, das frei mit Spekulation übersetzt werden kann, gemäß der Sunna. Gharar ist nicht ausdrücklich verboten, allerdings sollen nur Geschäfte mit geringem Gharar, also Risiko, betrieben werden. Bei einem Kontrakt müssen daher alle Parameter eindeutig und bekannt sein, es darf keinerlei Unsicherheit bezüglich einer Komponente vorliegen. Auch Intransparenz und Unvollständigkeit sind ein Zeichen von Gharar. Zudem dürfen nach islamischem Recht nur Waren verkauft werden, welche bereits existieren und Eigentum des Verkäufers sind.

Folglich sind Termingeschäfte hierbei etwa nur in Ausnahmefällen erlaubt, beispielweise Bay Salam-Geschäfte in der Agrarbranche, bei welcher Landwirte zur Kapitaldeckung bereits ihre Ernte verkaufen dürfen.³⁴

Dies bedeutet für islamische Banken, dass derivative Geschäfte nur sehr eingeschränkt und in begrenzten Volumina möglich sind, konventionelle Leerverkäufe sind nicht zulässig.

Auch bei Risiko-Lebensversicherungen tritt Gharar auf, da zulasten des Versicherungsnehmers Unwissen über den Eintritt des Versicherungsfalles besteht.³⁵

Maysir und Qimar bezeichnen das Glücksspiel und werden im Koran ausdrücklich abgelehnt. Ursache ist, dass aufgrund eines zufälligen Eintritts eines Ereignisses der Gewinn einer Partei zulasten einer anderen Partei erzielt wird, demnach kein Mehrwert geschaffen wird. Damit ergänzen diese beiden Begriffe in großen Teilen die Definition von Gharar.

Als Beispiel für Maysir und Qimar ist hierbei neben den Finanzderivategeschäften wiederum die Risiko-Lebensversicherung zu nennen. Diese stellt nach Ansicht islamischer Gelehrter eine Wette zwischen Versicherungsnehmer und –geber auf das Überleben des zu Versichernden mit unvorhersehbarem Ausgang dar.³⁶

³³ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 17.

³⁴ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 17.

³⁵ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 39.

³⁶ Vgl. Wurst, Friederika (2011), S. 37.

Kontrovers diskutiert wird des Weiteren auch, inwieweit Aktieninvestments von Gharar bzw. Maysir und Qimar betroffen sind. Das Gros der Religionsgelehrten zählt hierzu nur die reine Spekulation mit Aktien mit der Absicht auf kurzfristige Kursgewinne, z.B. in Form von Daytrading. Langfristig orientierte Aktienanlagen werden als werthaltige Beteiligungen an börsennotierten Gesellschaften angesehen und sind somit zulässig, solange die Unternehmensaktivitäten ebenfalls als halal eingestuft werden können.³⁷

Dennoch sind die Verbote von Gharar, Maysir und Qimar weniger eindeutig bestimmbar bzw. abgrenzbar als das Riba-Verbot, da auch den islamischen Rechtsschulen bewusst ist, dass erfolgreiches Wirtschaften ohne Risiko schwerlich möglich ist.

Hauptursache für die Verbote ist jedoch, dass die zugrundeliegenden Geschäfte definitiv einen Gewinner und Verlierer zurücklassen, was Ungerechtigkeit und Armut erzeugen kann und damit die Stabilität der Gemeinschaft gefährdet.³⁸

Als letztes und zugleich eines der signifikantesten Gebote ist die Gewinn- und Verlustteilung zu nennen (Profit and Loss Sharing), die den vorab beschriebenen Prinzipien, insbesondere dem Riba-Verbot, Rechnung trägt. Hierbei erhalten die Bank und der Kunde für das zur Verfügung gestellte Kapital keinen Festzins, sondern eine prozentuale, vorher festgelegte Gewinnbeteiligung. Somit agieren Kapitalgeber und –nehmer als Partner der Unternehmung und haben folglich also beide Verluste, z.B. auch der Reputation, zu tragen.³⁹

Dadurch findet keine Übervorteilung einer Seite statt. Dieses Prinzip ist im Islamic Banking sehr verbreitet und findet beispielsweise Anwendung bei der Anlage von Kundengeldern. Eine staatlich garantierte Einlagensicherung wie etwa in Deutschland lehnen große Teile der islamischen Rechtsgelehrten folglich entschieden ab.⁴⁰

Somit wird ersichtlich, dass das Islamic Banking den grundlegenden Ansprüchen nach Fairness, Gerechtigkeit und sozialem Miteinander Rechnung tragen will, welches der Islam, wie bereits dargestellt, fördert und fordert. Für das zentrale Verständnis des Islamic Banking ist folglich wichtig zu begreifen, dass dieses als ein kollektivistisch geprägtes, gemeinnütziges Bankenwesen konzipiert ist, welches sich vom grundsätzlich individualistisch ausgelegten westlichen Bankenwesen deutlich abgrenzt, wie etwa das Profit and Loss Sharing verdeutlicht.

³⁷ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 117.

³⁸ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 40f.

³⁹ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 77.

⁴⁰ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 19.

3.2. Scharia-Boards

Das Scharia-Board kann aus Gründen der Vereinfachung mit einem religiösen Aufsichtsrat verglichen werden. Es bildet die höchste Autorität innerhalb des Kreditinstituts und ist unabdingbar für die Erteilung einer islamischen Banklizenz.

Das Board besteht aus wenigstens drei islamischen Religionsgelehrten, von denen eine umfassende theologische Ausbildung als auch herausragende wirtschaftliche Kenntnisse gefordert werden. Die genauen Anforderungen divergieren dabei von Land zu Land, allerdings werden in der Regel insgesamt etwa 20 Jahre theoretische Ausbildung und Praxiserfahrung in beiden Bereichen vorausgesetzt.⁴¹

Gegliedert werden kann hierbei in die wesentlichen drei Funktionen, welche das Scharia-Board innerhalb eines islamischen Kreditinstituts erfüllt:

Die Beratung dient dazu, mögliche Fragen, die sich im operativen Geschäft bezüglich Islamkonformität ergeben, zu klären, umfassend über die angemessene Umsetzung der Anforderungen des Islamic Banking zu informieren und dabei vor allem der Geschäftsführung beratend zur Seite zu stehen.⁴²

Bei der Zertifizierungsfunktion, der Hauptaufgabe des Scharia-Boards, ist zu überprüfen, ob Produkte und Prozesse der zu lizenzierenden Bank den Anforderungen der Scharia bzw. den Kriterien des Boards Rechnung tragen. Dabei werden die möglichen Konzepte des Managements dem Scharia-Board vorgelegt, welches diese bewertet und bei Vereinbarung mit den geltenden Normen zertifiziert. Darauf erfolgt die Niederschrift in einer vertragsrechtlichen Form. Wird diese wiederum vom Board akzeptiert, ist das Produkt ergo halal, erfolgt die zentrale Zertifizierung in Form einer Fatwa, also eines islamischen Rechtsgutachtens.⁴³

Seit dem Jahre 2008 übernimmt in Deutschland der Zentralrat der Muslime die Zertifizierung islamkonformer Finanzprodukte.⁴⁴

Im Rahmen der Überwachungsfunktion kontrolliert das Scharia-Board in regelmäßigen Abständen, etwa anhand von Unternehmensberichten, das Kreditinstitut auf die kontinuierliche Einhal-

⁴¹ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 70f.

⁴² Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 30f.

⁴³ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 73.

⁴⁴ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S 41f.

tung der geforderten Standards in allen Geschäftsbereichen. Die Inhalte und Anforderungen dieser Scharia-Audits werden dabei durch international agierende Kontrollorganisationen für das Islamic Banking bzw. das Islamic Finance, etwa durch die AAOIFI (Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions) und das IFSB (Islamic Financial Services Board), festgelegt.⁴⁵

Getroffene Entscheidungen seitens des Boards sind im Innenverhältnis bindend für das Unternehmen, obwohl die Mitglieder desselbigen rechtlich unabhängig vom Unternehmen bzw. gegenüber der Geschäftsführung sein müssen. Mitglieder des Scharia-Boards können daher auch eher als externe Prüfer angesehen werden, die zudem oftmals in den Boards mehrerer Banken sitzen.⁴⁶

Die letztere Tatsache sollte hierbei durchaus kritisch betrachtet werden, denn der Fakt, dass Rechtsgelehrte in mehreren Boards untereinander konkurrierender Banken sitzen können, steht im Widerspruch zu der völligen Unabhängigkeit der Mitglieder. Laut einer Untersuchung des Finanzdienstleisters Funds@Work kommen die bekanntesten zehn Gelehrten auf insgesamt 253 Mandate in Scharia-Boards, dies sind also 25,3 Mandate pro Mitglied.⁴⁷

Dies ist auch auf die Tatsache zurückzuführen, dass Scharia-Boards, insbesondere in den Golfstaaten, oft nach Bekanntheitsgrad der jeweiligen Rechtsgelehrten ausgewählt werden. Dennoch bietet dies auch wieder eine Anfälligkeit für mögliche Interessenskonflikte.⁴⁸

Das Scharia-Board spielt, wie sich aus den vorangegangenen Ausführungen entnehmen lässt, eine entscheidende Rolle im Islamic Banking, da es einerseits fast willkürlich bindende Entscheidungen für das Kreditinstitut treffen kann, andererseits jedoch derzeit keiner übergeordneten Institution zur Rechenschaft verpflichtet ist. Zwar tragen die schrittweisen Einführungen von Mindestanforderungen bezüglich der Scharia-Boards zu einer besseren Standardisierung von Funktionen und Prozessen unter den islamischen Banken bei, allerdings besteht hier eindeutig Bedarf zur Verbesserung. Denn der Signifikanz der Institution Scharia-Board wird in der Gesetzgebung vieler Staaten (bisher) nicht ausreichend Rechnung getragen.

Instrument einer angemessenen Aufsicht wäre hierbei etwa die Einrichtung eines einzigen nationalen Scharia-Komitees, wie es bisher nur in Malaysia Anwendung findet, oder langfristig so-

⁴⁵ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 74.

⁴⁶ Vgl. Schönenbach, Rebecca (2012), S. 17f.

⁴⁷ Zitiert nach Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 43.

⁴⁸ Vgl. Schönenbach, Rebecca (2012), S. 19f.

gar eines supranationalen Scharia-Boards, welches wiederum die einzelnen Scharia-Boards der islamischen Länder überwacht.⁴⁹

4. Geschichte des Islamic Banking

Die Kinderkrankheiten des islamischen Bankenwesens sind jedoch zu großen Teilen der noch jungen Geschichte desselbigen geschuldet, wie im Folgenden gezeigt wird.

4.1. Entstehung islamischer Banken

Bereits im frühen Mittelalter existierte im Orient ein gut ausgebautes und liberales Wirtschaftssystem, das verschiedenste Arten von Gesellschaftsformen und Finanzprodukten wie Schecks, Zahlungsverkehrskonten und Termingeschäfte kannte und weitestgehend frei von religiösen Einflüssen war. Zu diesem Zeitpunkt war Riba in der islamischen Welt gängige Praxis.⁵⁰

Die Geburt des Islamischen Bankensystems, wie wir es heute kennen, kann zu großen Teilen zurückgeführt werden auf die Welle an Reformideen im Zuge des Wiedererstarkens islamischen Gedankengutes im ausgehenden 19. Jahrhundert.

Kennzeichnend für diese Bewegung war die Gründung der Muslimischen Bruderschaft in Ägypten unter den islamischen Gelehrten Hassan Al Banna (1906-1949) und Sayed Qutb (1906-1966), deren Gedanken sich wie ein Lauffeuer in der zu dieser Zeit von europäischen Großmächten besetzten arabischen Welt verbreiteten. Beide stellten sich öffentlich gegen das von den Besatzern oktroyierte politische Rechts-, aber auch Finanzsystem, welches die ethischen und religiösen Normen der einheimischen Bevölkerung beinahe gänzlich unberücksichtigt ließ. In der in Kairo erscheinenden Wochenzeitung Al Manar beschäftigten sich zu der Zeit bereits arabische Gelehrte wie der bekannte syrische Jurist Rashid Rida (1865-1935) mit der Konzeption eines schariakonformen, Riba-losen Bankensystems.⁵¹

Nach einigen gescheiterten Pilotprojekten in Ländern wie Malaysia und Pakistan eröffnete jedoch erst 1963 mit der Mit Ghamr Sparkasse in der gleichnamigen Stadt im ägyptischen Nildelta die erste islamisch geführte, zinslose Bank der Welt, die 1971 in die Nasser Social Bank aufging.⁵²

⁴⁹ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 43.

⁵⁰ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 29.

⁵¹ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 9ff.

⁵² Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 32

Dies stellte insofern einen Meilenstein in der Geschichte des Islamic Banking dar, als dass die Mit Ghamr Sparkasse durch ihren erfolgreichen Geschäftsverlauf den klaren Beweis lieferte, dass ein lebensfähiges islamkonformes Bankenwesen abseits des konventionellen Betriebes grundsätzlich existieren kann.⁵³

In der Folge gelang es, das islamische Bankwesen in den einzelnen arabischen Staaten zu etablieren; auf einem Treffen der Außenminister der Islamischen Staaten 1973 in Bengasi, Libyen, wurde die Gründung der Islamic Development Bank (IDB) beschlossen, welche 1975 offiziell ihren Geschäftsbetrieb mit Hauptsitz in Dschidda, Königreich von Saudi-Arabien, aufnahm. Zwei regionale Hauptgeschäftsstellen befinden sich zudem in Rabat, Königreich von Marokko, und Kuala Lumpur, Malaysia.⁵⁴

Hauptfunktionen der IDB sind bis heute die Ausreichung von gewerblichen Krediten, die Beratung von Unternehmen, Unterstützung bei der Exportfinanzierung und Auflegung von schariakonformen Treuhandfonds, aber auch die Hereinnahme von Einlagen in der gesamten islamischen Welt.⁵⁵

Auf nationaler Ebene entstanden innerhalb der nächsten 15 Jahre über 100 islamische, teilweise private Finanzinstitute, unter anderem 1975 die Dubai Islamic Bank in Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, 1977 die Faisal Islamic Bank in Ägypten und in Kuwait das Kuwait Finance House.⁵⁶

Der starke Ölpreisanstieg seit Ende der 1970er Jahre führte vor allem im Nahen und Mittleren Osten zur Prosperisierung weiter Teile der Bevölkerung und folglich zu einer massiven Kapitalbildung der islamischen Banken. Zudem setzte im Iran, bedingt durch die Islamische Revolution, eine vollständige Transformation hin zu einem islamischen Finanzsystem ein, aber auch Pakistan und der Sudan richteten ihre Bankensysteme seit Mitte der 1980er Jahre schariakonform aus, während in den anderen islamischen Ländern ein duales Bankensystem vorzufinden ist.⁵⁷

⁵³ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 65.

⁵⁴ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 11.

⁵⁵ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 32.

⁵⁶ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 11f.

⁵⁷ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 66f.

4.2. Aktuelle globale Situation

Heutzutage operieren, vor allem im Nahen und Mittleren Osten und Südostasien, weit mehr als 500 islamische Bankinstitute. Zentren des Islamic Banking bilden im Nahen und Mittleren Osten Bahrain und Dubai, in Südostasien insbesondere Malaysia.

Zudem bildet Großbritannien in Westeuropa einen starken Wachstumsmarkt mit der hier ansässigen Islamic Bank of Britain, der European Islamic Investment Bank und der Bank of London and the Middle East, die Mitte der 2000er Jahre gegründet wurden. Islamische Banken wagen damit in den letzten Jahren zunehmend den Schritt gen Westen.⁵⁸

Seit Mitte der 1990er Jahre drängen jedoch auch große konventionelle westliche Banken auf den boomenden Markt islamischer Finanzdienstleistungen, zu nennen sind hierbei insbesondere die US-amerikanische Citibank, welche 1996 die erste westliche Islamic Banking-Filiale in Bahrain eröffnete, und die britischen Finanzdienstleister Standard Chartered und HSBC, letztere mit ihrer islamischen Tochter HSBC Amanah.⁵⁹

Nach Schätzungen beträgt das Kapitalvolumen islamischer Banken bereits heute über eine Bio. USD gegenüber 100 Mrd. USD Anfang der 1990er Jahre, was auf ein hohes jährliches Wachstum von beinahe 15,00 Prozent schließen lässt.⁶⁰ Eine Untersuchung des Fachmagazins The Banker aus dem Jahre 2009 bestätigt diesen Trend; so konnten die größten 500 islamischen Finanzinstitute 2009 ein durchschnittliches Wachstum ihrer Assets von 28,60 Prozent verzeichnen, während die größten 1000 konventionellen Banken im gleichen Zeitraum nur auf einen Anstieg von 6,80 Prozent kamen.⁶¹

Untersuchungen taxierten das Geldvermögen aller Muslime Ende 2010 auf etwa 2,5 Bio. USD, bis zum Jahre 2015 soll dies jedoch auf bis zu vier Bio. USD ansteigen. Damit verfügt der Islamic Banking Markt trotz des bereits in der Vergangenheit massiven Wachstums nach Einschätzung vieler Experten noch über immenses Potential. Zudem dürften sich islamische Kreditinstitute langfristig durchaus auch über Zulauf von Nicht-Muslimen freuen, da islamische Banken nach allgemeiner Auffassung von der Internationalen Finanzkrise am geringsten betroffen waren und so viel Vertrauen bei Kunden und Investoren gewinnen konnten.⁶²

⁵⁸ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 4f.

⁵⁹ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 13.

⁶⁰ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 6.

⁶¹ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 13.

⁶² Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 33.

Abschließend kann also die folgenden Erkenntnis festgehalten werden: Die Wurzeln des Islamic Banking reichen zwar zurück bis in die Gründerjahre des Islam, nichtsdestotrotz kann das heutige islamische Bankenwesen durchaus als moderne Gegenbewegung zum westlichen konventionellen Pendant gesehen werden.

Mittlerweile haben sich islamische Großbanken fest etabliert und ihre wirtschaftliche Tragfähigkeit, auch im Wettbewerb gegen die konkurrierenden konventionellen Banken in den islamischen Ländern, klar unter Beweis gestellt. In einigen islamischen Ländern wurde das konventionelle sogar komplett durch das islamische Finanzsystem ersetzt. Zudem verspricht der Markt für Islamic Banking ein hohes Wachstumspotential, bildet er im Finanzsektor einen der am dynamischsten wachsenden weltweit.⁶³

5. Finanzprodukte und –dienstleistungen im Islamic Finance

Dabei ist das Produktangebot islamischer Finanzdienstleister im Vergleich mit dem konventioneller Banken generell nicht stark eingeschränkt; einzig in der Ausgestaltung bestehen teils deutliche Differenzen.

Dafür werden ausgewählte Produkte der einzelnen Teilbereiche des Islamic Finance, des Islamic Banking, des Islamic Insurance und Islamic Capital Markets in der Folge dargestellt.

5.1. Konten und Karten

Kontokorrent-Konten islamischer Banken sind zu großen Teilen vergleichbar mit denen konventioneller Kreditinstitute. Sie dienen vor allem der Zurverfügungstellung von Liquidität und der Durchführung von Transaktionen im Rahmen des Zahlungsverkehrs und es erfolgt in der Regel keine Verzinsung von Guthaben, da Kontokorrent-Konten nach dem Qard-Hassan-Prinzip gleich einem zinslosen Kredit gewährt werden. Des Weiteren gibt es sowohl gebührenfreie als auch kostenpflichtige Kontomodelle. Zudem unterliegen die Sichteinlagen dem Prinzip von Gewinn- und Verlustteilung, sind also nicht gesichert bzw. garantiert.⁶⁴

Der zweite Hauptunterschied liegt derweil, aufgrund des Riba-Verbotes, im Umgang des Kreditinstitutes bei ungeduldeten Überziehungen des Kontos, welche als haram betrachtet werden. Für eine Überziehung berechnen viele Banken pauschale Gebühren, die normalerweise von der Höhe der Überziehung invariant sind und bei jeder einzelnen Überziehung anfallen. Als Bei-

⁶³ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 69.

⁶⁴ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 93f.

spiel sei in diesem Zusammenhang die Islamic Bank of Britain zu nennen, die laut ihres Preis-Leistungsverzeichnisses pro Überziehung eine Gebühr von 30 GBP erhebt.⁶⁵

Die Nutzung von Debit Cards ist vollständig schariakonform, da der Kunde nur aus Guthaben verfügen kann und generell keine Möglichkeiten einer ungeduldeten Überziehung hat. Auch der Einsatz von Charge Cards, der in Deutschland üblichen „unechten“ Kreditkarte ist aufgrund der Bereitstellung eines unverzinsten, maximal einmonatigen Kredites schariakonform.⁶⁶

Die Benutzung von echten Kreditkarten, welche ursprünglich aus dem anglo-amerikanischen Raum stammen, wird hingegen von einem Großteil der islamischen Rechtsschulen abgelehnt, da der in Anspruch genommene Rahmen in diesem Fall bei Ratenzahlung hochverzinst wird. Vereinzelt finden sich dennoch Gestaltungsvarianten von Kreditkarten im Produktangebot von Islamic Banks, diese sind jedoch eher als Randerscheinungen zu bewerten, die zudem bei einer strengen Auslegung der Scharia als zumindest fragwürdig betrachtet werden können.⁶⁷

Allen Zahlungsverkehrskarten gemein ist zudem die Verpflichtung seitens des Karteninhabers, diese auch nur für schariakonforme Geschäfte einzusetzen, d.h., dass bei Einkäufen von nicht zulässigen Produkten mit einer Kreditkarte die Bank diese vom Kunden zurückfordern muss.⁶⁸

5.2. Einlagen

Im Einlagengeschäft gibt es analog dem konventionellen Bankensystem Sparkonten und längerfristige Geldanlagen. Gleichzeitig sind diese neben der Begebung von Sukuks, schariakonformen, realbesicherten Bonds, die wichtigste Refinanzierungsquelle im islamischen Bankenwesen.⁶⁹

Hierbei erhält der Kunde wiederum keine festen Zinssätze für seine Einlagen. Bei einem Sparkonto kann dieser stattdessen allgemein zwischen zwei Ausgestaltungsformen wählen; beim Mudarabah-Modell investiert die Bank die getätigte Einlage in schariakonforme Unternehmungen, hierbei findet auch das Prinzip der Gewinn- und Verlustteilung Anwendung. Dieses Modell ist im Nahen und Mittleren Osten verbreitet.

⁶⁵ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 57f.

⁶⁶ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 23.

⁶⁷ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 23.

⁶⁸ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 103f.

⁶⁹ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 59.

Demgegenüber wird in Südostasien hauptsächlich nach dem Wadiah-Modell Geld angelegt, bei welchem nur die Bank das Verlustrisiko trägt, dafür allerdings der Kundenertragsanteil, die Profit Rate, deutlich geringer als beim Mudarabah ausfällt.⁷⁰

Investmentkonten sind längerfristige höher rentierliche Einlagen mit definierter Laufzeit und/oder Kündigungsfrist. Sie werden nach dem Mudarabah-Prinzip gewährt und können als specified oder unspecified investment accounts geführt werden, d.h. der Kunde bestimmt entweder direkt, in welche Branche zu investieren ist oder er überlässt die Entscheidung der Bank.⁷¹

Die Dubai Islamic Bank beispielsweise bietet derzeit für ihr Al Islami 1 year Investment Deposit Account in VAE-Dirham eine voraussichtliche Profit Rate von 1,50 Prozent p.a.⁷²

5.3. Eigen- und fremdkapitalbasierte Finanzierungsformen

Im Islamic Banking gibt es eine Reihe recht unterschiedlicher, teilweise hochkomplexer Konstrukte, um Riba-lose Finanzierungen für Bankkunden darzustellen. Diese erfolgen in der Regel fremdkapitalbasiert, eigenkapitalbasierte Techniken gelten jedoch aufgrund einer höheren Fairness zwischen Kapitalnehmer und –geber vor allem bei den islamischen Rechtsschulen als die bevorzugte Finanzierungsform.⁷³

Bei den eigenkapitalbasierten Formen ist als erstes Mudarabah zu nennen. Die Bank agiert hierbei als Kapitalgeber, Rabb-al-Mal, der Kunde ist der Mudarib, der sein wirtschaftliches und/oder technisches Wissen einbringt und zudem Sicherheiten stellen darf.⁷⁴

Im Falle des wirtschaftlichen Erfolges der Unternehmung erhält die Bank neben der vollständigen Tilgung einen vorher fixierten Anteil am erwirtschafteten Ertrag der selbigen.

Im Falle eines Verlustes trägt allein die Bank wirtschaftlich den Verlust maximal bis zur Höhe der Einlage, der Kunde trägt das Risiko des persönlichen Reputationsverlustes. Regressforderungen durch die Bank gegen den Mudarib sind nur vertretbar im Falle grober Fahrlässigkeit oder Vorsatzes. Durch den Mudarabah wird also eine stille Teilhaberschaft gegründet.⁷⁵

Differenziert werden kann hierbei gemäß der Hanafi Rechtsschule zusätzlich in Mudarabah-al-Muqayyada und Mudarabah-al-Mutlaqa, ersteres ist hinsichtlich der zulässigen Investitionsal-

⁷⁰ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 59.

⁷¹ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 22.

⁷² Vgl. Dubai Islamic Bank (2013), S. 1.

⁷³ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 32.

⁷⁴ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 69.

⁷⁵ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 48.

ternativen beschränkt, letzteres lässt dem Kapitalnehmer hinsichtlich der zu tätigen Investitionen die Entscheidungsfreiheit.⁷⁶

Aufgrund der Eigenkapitalausreichung und des hohen wirtschaftlichen Risikos findet dieses Modell in der Praxis nur Anwendung bei Unternehmen mit ausreichender Kredithistorie und transparenter Rechnungsoffenlegung, vor allem bei der Investitionsfinanzierung in der Industrie und in der Agrarwirtschaft.⁷⁷

Musharakah ist die zweite Form der eigenkapitalbasierten Finanzierung, die sich gegenüber Mudarabah nur dahingehend unterscheidet, dass sich Kapitalgeber und –nehmer, ähnlich einem Joint Venture, gemeinsam am Kapital der Unternehmung beteiligen und diese gegebenenfalls auch gemeinsam managen und haften.

Bei einer Gestaltungsvariante mit jährlichen Tilgungszahlungen des Kunden, durch welche sich die Unternehmensbeteiligung der Bank schrittweise reduziert, wird von einem Diminishing Musharakkah gesprochen. Dies findet etwa Anwendung bei Immobilienfinanzierungen.⁷⁸

Zusammenfassend ist zu sagen, dass eigenkapitalbasierte Finanzierungen aufgrund ihres Charakters für islamische Bankinstitute hohe Risiken mit sich bringen, da diese oft nicht eindeutig quantifizierbar sind. Zudem sind islamische Banken, wie auch ihre konventionelle Konkurrenz, hauptsächlich auf das Fremdfinanzierungsgeschäft ausgerichtet. Dies schlägt sich auch darin nieder, dass Beteiligungsfinanzierungen derzeit nur etwa fünf Prozent der Risikoaktiva islamischer Finanzdienstleister ausmachen.⁷⁹

Das Gros des Aktivgeschäfts bilden daher nach wie vor Fremdfinanzierungen, welche aufgrund des Verbotes von verzinslichen Geldmittelkrediten in Form von Sachmittelkrediten zur Verfügung gestellt werden. Fundament hierfür ist das Mark-up-Prinzip, bei dem die Tilgung durch Rückzahlung des Kreditbetrages plus eines vorher festgelegten Gewinnzuschlages erfolgt.⁸⁰

Bekanntestes Finanzierungsmodell hierfür ist Murabaha, ein islamkonformer Abzahlungskauf mit Gewinnaufschlag und Zahlungsaufschub. Dabei beauftragt der Kreditnehmer die Bank auf

⁷⁶ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 79.

⁷⁷ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 81.

⁷⁸ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 50f.

⁷⁹ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 83.

⁸⁰ Vgl. ebenda, S. 67.

der Grundlage einer einseitig bindenden Kaufverpflichtung, ein bestimmtes, fertiggestelltes Investitionsobjekt von einem gewünschten Verkäufer zu kaufen. Erst nach dem Eigentumsübergang darf die Bank nach islamischem Recht einen Kaufvertrag mit dem Kreditnehmer schließen, woraufhin dieser das Objekt mit einem Agio meist in Raten abkauft und dessen Eigentum erlangt.⁸¹

Dieser Gewinn- bzw. Risikoaufschlag der Bank wird dabei oft anhand einer konventionellen Benchmark berechnet, das Scharia-Board der britischen HSBC Amanah nutzt hierfür etwa als Vergleichswert den Interbanken-Zinssatz LIBOR.⁸²

Nach Schätzungen beträgt der Anteil von Murabaha-Verträgen einer normalen islamischen Geschäftsbank rund 80,00 Prozent ihrer Aktiva-Positionen.⁸³

Die von Scharia-Gelehrten bevorzugte Variante ist Qard-Hassan, welches eine Kreditvergabe ohne Gewinnabsicht, folglich ohne die Berechnung von Gebühren, vorsieht. Dieser Kredit geht ursprünglich auf die in vielen arabischen Stämmen einst gebräuchliche Gemeinschaftskasse, Sanduq, zurück, aus welcher finanziell schwächere Mitglieder zinslos Geld leihen konnten und findet insbesondere im Passivgeschäft der Bank, bei der Refinanzierung des eigenen Kreditgeschäfts, Anwendung.

In Einzelfällen wird diese Kreditform gegen Überlassung von dinglichen Sicherheiten auch dem Kunden gewährt, wobei für die Verwahrung der Sicherheiten Gebühren berechnet werden, welche diesen Kredit indirekt refinanzieren.⁸⁴

Fremdfinanzierungen, insbesondere der Murabaha-Kontrakt, machen, analog dem konventionellen Bankensystem, das Gros des Aktivgeschäftes islamischer Banken aus. Auch wenn die Konstrukte und Funktionsweisen teils deutlich divergieren, ist das Grundverständnis des Kreditgeschäfts in beiden Bankensystemen identisch: Darlehen werden nur gegen Berechnung eines Risiko- bzw. Gewinnaufschlages gewährt. Allerdings ist die Vereinnahmung von Strafzinsen bzw. -gebühren im Falle des Zahlungsverzuges seitens des Kunden im islamischen Bankwesen unzulässig. Zudem liegen den Finanzierungen generell immer dingliche Underlyings zugrunde (Equity Finance).⁸⁵

⁸¹ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 47.

⁸² Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 65.

⁸³ Vgl. Ashrati, Mustafa (2005), S. 72.

⁸⁴ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 35.

⁸⁵ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 69.

Auch das Islamic Banking kennt zudem die Finanzierungsmöglichkeit des Leasing, die hier als Ijarah bezeichnet wird. Die islamischen Rechtsschulen stellen das Leasing dem Verkauf von Nießbrauch gleich, demzufolge sich für Leasinggeber als auch –nehmer symmetrische Rechte und Pflichten ergeben. Die Bank kauft den Leasinggegenstand und überlässt ihn dem Nutznießer für den festgelegten Zeitraum gegen die Vereinnahmung von festen Leasingraten.⁸⁶

5.4. Versicherungen

Konventionelle Versicherungen treffen bei den islamischen Rechtsgelehrten überwiegend auf Ablehnung, verstoßen sie jedoch je nach Auslegungstreue gegen das Verbot von Gharar bzw. Maysir und Qimar oder Riba.⁸⁷

Eine Lösung wird hierbei in dem Abschluss einer Islamic Insurance, genannt Takaful (arabisch: wechselseitige Garantie), einer schariakonformen Versicherung gesehen. Dabei werden alle Versicherungsnehmer gleichzeitig Miteigentümer der Versicherungsgesellschaft und zahlen gemeinsame Beiträge einen Solidaritätspool, aus dem gegebenenfalls Versicherungsleistungen bezahlt werden. Eine Deckung der Risiken durch Prämien- oder Provisionszahlungen wird strikt abgelehnt. Hiermit kann dem Versicherten unabhängig vom Eintreten des Versicherungsfalles kein Nachteil entstehen, da er sowohl Versicherungsnehmer als auch –geber ist.⁸⁸

Allerdings gilt der Markt schariakonformer Versicherungen innerhalb des Islamic Finance als noch unzureichend entwickelt, da es bisher nur wenige Rückversicherer gibt. Als weiterer Mangel kann zudem gesehen werden, dass es noch oft an einer ausreichenden internationalen Abdeckung der Versicherungsleistungen fehlt.⁸⁹

5.5. Der islamische Kapitalmarkt

5.5.1. Rahmenbedingungen

Islamic Capital Market bildet die dritte Kernkomponente des Islamic Finance. Der islamische Kapitalmarkt ist ähnlich wie das islamische Versicherungswesen noch im Aufbau begriffen. Dies ist dem Umfang und vor allem dem Mangel an Richtlinien der Scharia in diesem Bereich geschuldet.⁹⁰

⁸⁶ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), 52f.

⁸⁷ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 41.

⁸⁸ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 104.

⁸⁹ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 66.

⁹⁰ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 107.

Dabei ist ein Kapitalmarkt definiert als ein Markt, an welchem Kapitalgeber überschüssige Gelder an Marktteilnehmer mit Kapitalbedarf vergeben. Angespartes Vermögen wird also in Investitionsvorhaben kanalisiert, gemäß der volkswirtschaftlichen Gleichung $S = I$ (Sparvermögen ist gleich dem Investitionsvolumen). Der Kapitalmarkt kann weiterhin unterteilt werden in den Anleihe- und den Aktienmarkt.⁹¹

Der islamische Aktienmarkt stellt aufgrund des Verbots festverzinslicher Anleihen einen Anlagenschwerpunkt für islamische Investoren dar. Islamische Aktienfonds, welche beispielsweise auch von der Deutsche Bank-Tochter DWS verwaltet werden, beruhen auf dem Prinzip des Mudarabah und damit der Gewinn- und Verlustteilung. Die Fondsgesellschaft sieht sich damit also in der Rolle des Mudarib, die Anleger agieren als Rabb-al-Mal. Weitere wesentliche Diskrepanzen bestehen jedoch nur in der Beschränkung der Aktienausswahl bezüglich der Scharia-konformität, weshalb in der Folge nur der schariakonforme Anleihemarkt erläutert wird.⁹²

5.5.2. Die Bedeutung von Sukuks

In den Anfangstagen des Islamic Banking bestand die Hauptrefinanzierungsquelle von islamischen Banken in der Hereinnahme von kurz- bis mittelfristigen Kundeneinlagen. Dementsprechend wurden von diesen Kreditinstituten langfristige Finanzierungen oft gemieden.

Als Antwort auf die stark steigende Nachfrage an islamkonformen Finanzierungen in den letzten zwei Jahrzehnten und aufgrund eines bisher sehr eingeschränkten Geldmarktes musste der Ausbau des Islamic Capital Market fokussiert vorangetrieben werden, um die Refinanzierung langfristiger Darlehen darstellen zu können. Aufgrund des Riba-Verbotes steht den islamischen Banken die Refinanzierung über die Emission konventioneller Bonds nicht zur Verfügung. Aus diesem Grunde wurde in der Folge ein fungibles, langfristiges Refinanzierungsinstrument, der islamische Sukuk, entwickelt.⁹³

Ein Sukuk, arabisch für Zertifikat, kann hierbei vereinfachend als ein schariakonformer Covered Bond gesehen werden. Jedem Zertifikat liegt dabei die verbrieft Eigentümerschaft an einem realen Vermögensgegenstand oder an einem Portfolio von Vermögensgegenständen, etwa Beteiligungen der Bank wie Mudarabah und Musharakah, zugrunde. Gemäß AAOIFI existieren derzeit 14 Modelle von Sukuks, welche auf den islamischen Grundvertragstypen aufbauen.⁹⁴

⁹¹ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 71.

⁹² Vgl. Chahboune, Jallale/ El-Mogaddedi, Zaid (2008), S. 34.

⁹³ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 113f.

⁹⁴ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 63.

Der Emittent agiert hierbei als Treuhänder über den per Zertifikat erworbenen Vermögensgegenstand, welcher dafür vom Emittenten auf ein Special Purpose Vehicle (Zweckgesellschaft) übertragen wird. Das Volumen der Emission ist auf den Wert des Vermögensgegenstandes beschränkt. Gemäß seinem Anteil fließt dem Käufer des Sukuk ein prozentualer Anteil der oft variablen Einnahmen aus der Verwertung des dem Zertifikats zugrundeliegenden Underlyings zu, bei Immobilien etwa in Form von anteiligen Mieteinnahmen. Durch den Verkauf der Anleihe beschafft sich der Emittent folglich Liquidität. Die Differenz aus den generierten Gewinnen des refinanzierten Geschäftes und der Auszahlung an die Inhaber des Sukuk stellt den Ertrag für den Emittenten dar.⁹⁵

Sukuks bieten islamischen Banken hierbei auch die Möglichkeit, ausreichend Liquidität vorzuhalten, indem diese selbst in der Bilanz gehalten werden.⁹⁶

Das Marktvolumen an Sukuks beträgt laut Schätzungen mittlerweile weit mehr als 100 Mrd. USD, in den letzten Jahren erlebte dieser Markt jährliche Steigerungsraten von bis zu 40,00 Prozent. Zurückzuführen ist dies auf die sehr hohe Liquidität in den Golfstaaten. Aufgrund des immer noch geringen Marktangebotes sind die Renditen dieser schariakonformen Bonds im Vergleich mit ihren konventionellen Pendants sehr gering. Die durchschnittliche Rendite im HSBC/Nasdaq Sukuk USD Index beträgt beispielsweise 3,20 Prozent p.a., verglichen mit 4,30 Prozent p.a. im HSBC/Nasdaq Conventional Index.⁹⁷

So wagte etwa das Golfemirat Katar im Juli 2012 den Weg an den islamischen Kapitalmarkt und begab Sukuks über 4 Mrd. USD, welche aus einer 5jährigen und einer 10jährigen Tranche bestanden. Diese Emission war vielfach überzeichnet bei einem weltweiten Nachfragevolumen von beinahe 25 Mrd. USD. Bookrunner waren HSBC, Standard Chartered und Deutsche Bank. Besichert wurden diese Sukuks über staatseigene Ländereien und Gebäude von gleichem Wert. Dabei musste das Emirat für den 5jährigen Sukuk nur eine Profit Rate von 2,10 Prozent p.a. bieten, die 10jährige Tranche verzeichnete eine Rendite von 3,24 Prozent p.a.⁹⁸

Hätte eine Refinanzierung über die Emission von konventionellen Bonds erfolgt, hätte das Emirat nach Ansicht vieler Experten mehr bezahlen müssen, da auf dem islamischen Kapitalmarkt die Nachfrage weit stärker ist, demzufolge die Renditen geringer.

⁹⁵ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 37.

⁹⁶ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 126.

⁹⁷ Vgl. Apostolos Bantis (2012), S. 4.

⁹⁸ Vgl. Apostolos Bantis (2012), S. 5.

So wagte im Jahre 2004 auch das Bundesland Sachsen-Anhalt eine Emission eines Sukuk über 100 Millionen Euro, welcher unter anderem durch Immobilien von landeseigenen Ämtern besichert wurde. Dabei betrug die Profit Rate des Sukuks 3,64 Prozent und die Laufzeit 5 Jahre. Am Laufzeitende erfolgte neben der Tilgung und Zahlung der Profit Rate an die Investoren auch die Rückübertragung der Immobilien an das Bundesland.

Sukuks dienen also grundsätzlich auch als Instrument der Staatsfinanzierung und nehmen damit aufgrund ihrer Ausgestaltung als besicherte Staatsanleihen eine Sonderrolle ein, womit sie theoretisch auch die maximale Verschuldung eines Staates begrenzen.⁹⁹

Als Underlying eines Sukuks können alle schariakonformen Grundvertragstypen, also unter anderem Bay Salam, Murabaha und Musharaka gewählt werden. Es ist also nicht von der Hand zu weisen, dass islamische Sukuks eine hohe Ähnlichkeit mit konventionellen Bonds aufweisen. Allerdings bestehen auch einige wesentliche Unterschiede; während konventionelle Bonds Schuldverschreibungen sind, dienen Sukuks als Finanzinstrument, welches eine Teilhaberschaft an dem Investitionsobjekt repräsentiert.

Zudem dürfen Sukuks nur bei der Finanzierung von schariakonformen, realbesicherten Geschäften emittiert werden, wohingegen ihre Pendants diesbezüglich keinerlei Beschränkungen unterliegen. Eine reine Verbriefung von Zahlungsströmen, wie etwa bei Asset Backed Securities, ist zudem nicht zulässig.¹⁰⁰

Nichtsdestotrotz ist festzuhalten, dass die Eigentümerschaft der Sukuk-Inhaber an dem Investitionsgut rechtlich (noch) nicht auf sicherem Fuße steht: Als es im Jahre 2009 gleich drei Ausfälle von Sukuk-Emittenten gab (East Cameron Gas Company, Saad Group Golden Belt und Dar), konnten die Besitzer der Sukuks ihre Eigentumsansprüche auf die Underlyings gesetzlich nicht geltend machen. Da die Ausschüttungen zudem von der Verwertung eines Underlyings abhängig sind, können islamische Bonds denn auch eher als Genussscheine charakterisiert werden. Die Rechte des Inhabers bestimmen sich folglich eher durch Nießbrauch als durch die Eigentümerschaft.¹⁰¹

Zudem ist der Islamic Capital Market von einer deutlich geringeren Liquidität gekennzeichnet, welche auf das beschränkte Marktvolumen von derzeit nur rund 100 Mrd. USD zurückzuführen

⁹⁹ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 84.

¹⁰⁰ Vgl. El Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 72f.

¹⁰¹ Vgl. Apostolos Bantis (2012), S. 8.

ist. Für institutionelle, westliche Investoren ist der islamische Anleihemarkt aus einem anderen Grund bisher nur von geringem Interesse: die Entwicklung von Hedging-Instrumenten wie CDS oder Zinsswaps für diese Anlageklasse steht erst am Anfang und aufgrund der Prinzipien des Islamic Banking gelten diese in einem Großteil der islamischen Rechtsschulen als nur schwer darzustellen. Einziges Instrument ist bisher ein Islamic Profit Rate Swap, welcher einen Austausch von Cashflows auf der Basis von Edelmetallen vorsieht.¹⁰²

Islamic Capital Markets gewinnen innerhalb des Islamic Finance zunehmend an Gewicht. Die handelbaren Finanzprodukte sollen im Allgemeinen einer stärkeren Bindung an die Realwirtschaft unterliegen und einen Mehrwert generieren. Diversifizierte Instrumente, insbesondere derivativen Charakters, die die Märkte attraktiver und damit liquider gestalten könnten, befinden sich noch in der frühen Entwicklungsphase.

Grundsätzlich sind die islamischen Kapitalmärkte jedoch, auch aufgrund der starken Fokussierung islamischer Banken auf das Einlagengeschäft mit Kunden, bisher wenig entwickelt. Zudem liegen die Schwerpunkte des islamischen Finanzwesens bisher vor allem im Nahen und Mittleren Osten und in Südostasien, Angebote an islamkonformen Finanzdienstleistungen –oder produkten sind in den westlichen Ländern weiterhin Randerscheinungen.¹⁰³

6. Der deutsche Absatzmarkt für Islamic Banking

Im Folgenden wird nun aufgezeigt, über welches Potenzial und welche Aufnahmefähigkeit Islamic Banking in Deutschland verfügt. Dazu werden die zwei wesentlichen Einflussfaktoren für eine mögliche erfolgreiche Implementierung des islamischen Bankenwesens in Deutschland untersucht. Dies ist erstens die mögliche Nachfrage, die sich aus der muslimischen und in Deutschland vor allem türkischstämmigen Bevölkerung ergibt. Zweitens ist Angebot und die Haltung und der deutschen Kreditwirtschaft zum Thema Islamic Banking von Relevanz.

6.1. Nachfrage nach islamkonformen Bankdienstleistungen

Es ist naheliegend, dass die größte potentielle Zielgruppe für Islamic Banking die in Deutschland lebenden Muslime sind. Daher sollen im Folgenden zuerst ihre kulturellen und religiösen Hintergründe, anschließend ihre finanzielle Lage und zuletzt ihre Attitüde gegenüber islamischen Bankprodukten dargelegt werden.

¹⁰² Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 198.

¹⁰³ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 112f.

In Zentral- und Westeuropa wird die Glaubensgemeinschaft der Muslime auf etwa 15 Mio. Anhänger geschätzt, laut der Deutschen Islam Konferenz leben etwa 4,2 Mio. Muslime alleine in der Bundesrepublik Deutschland. Somit hat die islamisch geprägte Bevölkerung derzeit einen Anteil von rund 5,00 Prozent an der bundesdeutschen Gesamtbevölkerung. Die deutschen Muslime stammen dabei in ihrer Mehrheit aus der Türkei, aus Südosteuropa und aus dem Nahen und Mittleren Osten, insgesamt jedoch aus mehr als 50 Ländern. Zudem gibt es einige Tausend deutsche Konvertiten.¹⁰⁴

Etwa 45,00 Prozent der in Deutschland lebenden Muslime besitzen die deutsche Staatsbürgerschaft. Das durchschnittliche Alter beträgt 30,10 Jahre (gegenüber 44,20 Jahren im Bundesdurchschnitt). Rund 72,00 Prozent sind sunnitischen Glaubens, noch vor den Schiiten (7,00 Prozent) bilden die Alewiten, welche größtenteils aus der Türkei stammen, mit rund 13,00 Prozent die zweitgrößte islamische Strömung innerhalb Deutschlands.¹⁰⁵

Die Studie „Muslimisches Leben in Deutschland“, welche 2009 vom Bundesamt für Migration und Flüchtlinge im Auftrag der Deutschen Islam Konferenz durchgeführt wurde, zeichnet dabei ein sehr heterogenes Bild von den hier lebenden Muslimen. Vor allem zwischen den sunnitischen Migranten, welche überwiegend aus der Türkei stammen, und Muslimen schiitischer Glaubensrichtung, insbesondere aus dem Iran, bestehen signifikante Unterschiede in der Religionsausübung.¹⁰⁶

Dabei bezeichnen sich 86,40 Prozent der befragten Muslime als sehr bis eher gläubig, 80,70 Prozent halten nach eigenen Angaben die Speisevorschriften gemäß der Scharia ein. 95,00 Prozent sind zudem mit dem Verbot von Riba vertraut, von diesen halten rund 78,00 Prozent dieses Verbot als sehr wichtig oder unverzichtbar. Allgemein ist jedoch ablesbar, dass die türkischen Muslime in ihrer Religionsausübung stringenter sind als ihre Glaubensbrüder aus anderen islamisch geprägten Staaten.¹⁰⁷

Circa 72,00 Prozent der in Deutschland lebenden Muslime sind erwerbstätig oder gehen einer Berufsausbildung nach. Laut einer Studie der Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e.V. und der Technischen Universität Chemnitz liegt bei etwa 74,00 Prozent der

¹⁰⁴ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 1f.

¹⁰⁵ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 70.

¹⁰⁶ Vgl. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2009), S. 12.

¹⁰⁷ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 72ff.

Befragten das monatliche Bruttoeinkommen bei unter 2000 EUR, 78,00 Prozent weisen eine monatliche Sparrate von unter 300 EUR auf, wobei für elf Prozent die Hadsch das primäre Sparziel ist.¹⁰⁸

Für die türkischstämmigen Muslime, welche wie bereits erwähnt mit über 2,70 Mio. Personen zugleich den Hauptanteil an der muslimischen Bevölkerung in Deutschland bilden, gibt es sogar etwas genauere statistische Erhebungen: Demnach existieren in Deutschland schätzungsweise 720.000 türkische Haushalte, mit einem durchschnittlichen Haushaltsnettoeinkommen von rund 1.917,00 EUR (bei 3,8 Personen). Der deutsche Durchschnitt liegt hierbei bei 2.596,00 EUR (bei 2,4 Personen). Dementsprechend sind die durchschnittlichen Einkommen der türkischen Bevölkerungsgruppe deutlich geringer, dies ist oft zurückzuführen auf die geringe Erwerbsbeteiligung der türkischen Frauen und schlechtere Bildungsabschlüsse.¹⁰⁹

Die Deutsch-Emiratische Industrie- und Handelskammer sieht dennoch ein deutsches Marktpotential von mindestens 1,20 Mrd. EUR für das Islamic Banking; auffällig ist demnach vor allem, dass die Sparquote der türkischen Haushalte bei über 18,00 Prozent liegt, während im Bundesdurchschnitt nur 10,00 Prozent erreicht werden. Ursache hierfür ist die Bleibeperspektive der Bevölkerungsgruppe; je wahrscheinlicher die Rückkehr ins Heimatland ist, desto höher ist die Sparquote. Diese Kapitalstärke wiederum verleiht der türkischstämmigen Bevölkerungsgruppe trotz des unterdurchschnittlichen Haushaltseinkommens eine hohe Attraktivität für deutsche Kreditinstitute.¹¹⁰

Dementsprechend sparen türkische Haushalte im Durchschnitt rund 402,00 EUR pro Monat, während dieser Beitrag bundesweit bei nur rund 259,00 EUR liegt. Damit ist die türkischstämmige Bevölkerung in Deutschland also grundsätzlich eine attraktive Zielgruppe für Kreditinstitute, da ihr Anlagebedarf in Relation zur deutschen Anlegergruppe höher ist. Allein das Investitionsvolumen der türkischen Muslime, welches potentiell in Bank- und Versicherungsprodukte fließen könnte, beträgt etwa 3,47 Mrd. EUR im Jahr, davon sind bei deutschen Banken etwa 25,00 Mrd. EUR deponiert. Zudem wird das Gesamtinvestitionsvolumen der rund 71.000 türkischstämmigen Unternehmen und Selbstständigen auf insgesamt annähernd 10,80 Mrd. EUR geschätzt.¹¹¹

¹⁰⁸ Zitiert nach Ecke, Daniel (2012), S. 80f.

¹⁰⁹ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 55.

¹¹⁰ Vgl. Deutsch – Emiratische Industrie- und Handelskammer (2010), S. 1.

¹¹¹ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 55f.

Mit einiger Vorsicht sollten die hier aufgeführten Daten auch auf die übrige muslimische Bevölkerung angewendet werden können. Ein möglicher Bedarf der islamisch geprägten Bevölkerung besteht folglich also vor allem im Bereich der Unternehmensfinanzierung und der Investition von Kundengeldern.

Des Weiteren ist auch die Einstellung dieser Bevölkerungsgruppe gegenüber dem Islamic Banking von hoher Signifikanz. Hierzu kamen zwei Studien zu folgenden gemeinsamen Ergebnissen: Nur 14,00 Prozent der befragten Muslime kannten mindestens ein islamisches Kreditinstitut, zu den bekanntesten Produkten zählten Qard-Hasan, Mudarabah und Sukuk. Vier Prozent haben in ihren Heimatländern bereits islamkonforme Produkte genutzt.¹¹²

Allerdings besteht bei 84,00 Prozent ein grundsätzliches Interesse für die Nutzung islamischer Produkte, die wiederum 84,00 Prozent auch bei einem deutschen, konventionellen Anbieter abschließen würden. Für 75,00 Prozent hätte zudem eine schariakonforme Zertifizierung einen positiven Einfluss auf die Kaufentscheidung, 61,00 Prozent würden tendenziell sogar höhere Kosten bzw. geringere Renditen dafür in Kauf nehmen. Einen Bedarf an Konsumkrediten, Investmentfonds oder Vorsorgeprodukten haben eigenen Angaben zufolge rund 40,00 Prozent der Befragten.¹¹³

Grundsätzlich ist also folgendes festzuhalten: Muslimische Kunden stellen aufgrund ihrer Kapitalstärke als auch ihres Investitionsbedarfes einen interessanten Markt für deutsche Banken dar. Obwohl nur ein kleiner Teil dieser Bevölkerungsgruppe bereits Erfahrung in Bezug auf Islamic Banking gesammelt hat, besteht generell großes Interesse seitens der meisten Muslime. Zudem ist ein Großteil der potentiellen Kunden dazu bereit, auch eine nachteilige Kostenstruktur zugunsten einer schariakonformen Praktizierung von Bankgeschäften hinzunehmen. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass die türkischstämmigen Kunden, welche den größten Anteil an der muslimischen Gesamtbevölkerung ausmachen, aufgrund ihrer stärkeren Religiosität eine höhere Affinität für das Islamic Banking aufweisen dürften. Mit rund 4,20 Mio. Muslimen leben in Deutschland mehr Muslime als in den beiden großen Arabischen Emiraten Dubai und Abu-Dhabi zusammen.¹¹⁴

¹¹² Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 87.

¹¹³ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 89.

¹¹⁴ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 58.

Angesichts des Vertrauensverlustes in das konventionelle Bankensystem ist von einem wachsenden Potential für islamische Finanzprodukte auch unter den Nicht-Muslimen auszugehen. Diese Annahme sollte jedoch nicht zu stark gewichtet werden. Denn laut einer Studie der Bertelsmann-Stiftung sehen 51,00 Prozent der Deutschen den Islam als eine Bedrohung an, 50,00 Prozent betrachten diesen sogar als unpassend innerhalb der westlichen Welt. Diese Haltung dürfte den Absatz des Islamic Banking bei Nichtmuslimen also deutlich erschweren, wodurch in dieser Bevölkerungsgruppe nur ein minimaler Absatz zu erwarten ist.¹¹⁵

6.2. Angebot islamischer Finanzdienstleistungen in Deutschland

Trotz seiner erkennbaren Potentiale ist der Markt des Islamic Banking in Deutschland seitens der Finanzwirtschaft bisher nur gering entwickelt. In Deutschland existiert derzeit noch kein vollwertiger islamischer Finanzdienstleister.¹¹⁶

Vereinzelt gibt es jedoch Versuche aus dem Ausland, den deutschen Absatzmarkt für Islamic Banking zu erschließen. Die Kuveyt Türk Beteiligungsbank Repräsentanz ist hierbei zurzeit das erfolgreichste Beispiel. Sie ist die deutsche Tochter eines türkischen Ablegers der Kuwait Finance House. Die erste Filiale wurde 2010 in Mannheim eröffnet, bisher vermittelt die Bank jedoch aufgrund ihrer Drittstaateneinlagenvermittlungslizenz nur Geschäft an ihre türkische Mutter. Die Beantragung auf Erteilung der Vollbanklizenz erfolgte im Herbst 2012, wurde jedoch seitens der BaFin noch nicht erteilt. Mit der Erteilung könnte die Kuveyt Türk Beteiligungsbank damit zur ersten schariakonformen Retail-Bank in Deutschland aufsteigen.¹¹⁷

Die 2008 gegründete Finanzberatung für Muslime und Freunde, FMF GmbH, agiert als Beratungsunternehmen, welches ausgewählte schariakonforme Produkte, beispielsweise Takaful im Bereich der Familienabsicherung und Sparpläne in Gold, an Kunden vermittelt. Standorte sind hierbei Köln, Frankfurt und Berlin.¹¹⁸

Die deutschen Universalbanken Deutsche Bank und Commerzbank unterhalten zudem eigene Islamic Windows, also auf Islamic Finance spezialisierte Abteilungen und Niederlassungen, hierbei bedienen sie jedoch fast ausschließlich institutionelle Investoren aus dem Nahen und Mittleren Osten.¹¹⁹

¹¹⁵ Vgl. Bertelsmann Stiftung (2013), S. 3.

¹¹⁶ Vgl. Schönenbach, Rebecca (2012), S. 3.

¹¹⁷ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 97.

¹¹⁸ Vgl. ebenda, S. 96.

¹¹⁹ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 52.

Dabei bietet ein Team der Deutsche Bank Middle East & North Africa islamkonforme Anlagen und Finanzierungen für institutionelle arabische Investoren. Das sogenannte Islamic Finance Structuring Team operiert dabei aus Dubai und Doha mit unterstützenden Einheiten in London und Kuala Lumpur. Kunden sind eigenen Angaben zufolge das Emirat Katar, aber auch halbstaatliche oder private Unternehmen wie Saudi Aramco, Saudi Electricity Company, Khazanah, Dubai Islamic Bank und die Banque Saudi Fransi, bei denen die Deutsche Bank Middle East & North Africa beispielsweise als Bookrunner bei Sukuk-Emissionen fungiert.¹²⁰

Die Commerzbank bietet in den Bereichen Financial Institutions sowie Corporate und Investment Banking ebenfalls Islamic Finance an und arbeitet bei der Entwicklung von islamkonformen Produkten und Dienstleistungen etwa mit islamischen Finanzberatern wie Amanie International Shariah Supervisory Board oder BMB Islamic zusammen. Zu den größten Transaktionen im Islamic Banking gehörte bisher die Emission eines Sukuk über 350 Mio. Euro für die Kuveyt Turk Bank. Niederlassungen befinden sich in Dubai, Beirut und Kairo.¹²¹

Auf dem deutschen Markt können zudem ETF der Vermögensverwalter DB X-TRACKERS und ISHARES auf islamkonforme Indizes wie den MSCI World Islamic oder den DJ Islamic Market Titans 100 erworben werden. Die Kapitalanlagegesellschaft Allianz Global Investors bot bis November 2012 zudem für den deutschen Markt einen islamisch gemanagten Investmentfonds an, den Allianz Islamic Global Equity Opportunities, der jedoch aufgrund zu geringer Nachfrage liquidiert wurde.¹²²

Ähnliche Erfahrungen hatte die Commerzbank bereits 2005 machen müssen. Der Al-Sukoor European Equity Fund, im Jahre 2000 in Kooperation mit der Albaraka Banking Group aus dem Königreich Saudi-Arabien aufgelegt, konnte nur geringe Mittelzuflüsse bei der in Deutschland relevanten Zielgruppe verzeichnen und wurde schließlich im Jahre 2005 geschlossen.¹²³

¹²⁰ Vgl. Deutsche Bank (2013), S. 1.

¹²¹ Vgl. Commerzbank (2013), S. 1.

¹²² Vgl. Deutsch – Emiratische Industrie- und Handelskammer (2010), S. 2.

¹²³ Vgl. Chahboune, Jallale/ El-Mogaddedi, Zaid (2008), S. 34.

6.3. Zwischenfazit

Zusammenfassend kann also gesagt werden, dass in Deutschland generell ein Interesse der Zielgruppe des Islamic Finance, der Muslime und hierbei insbesondere der türkischstämmigen Klientel an islamkonformen Bankgeschäften besteht. Vor allem soll ein erhöhter Bedarf an Immobilienfinanzierungen existieren. Die zwei erfolglosen Auflegungen von Islamic Funds zeichnen hingegen ein zumindest durchwachsendes Bild vom Interesse an Investmentprodukten im Einklang mit der Scharia.¹²⁴

Dennoch ist festzuhalten, dass der Islam global weiterhin als eine der wachstumsstärksten Religionen gilt, zudem übertreffen die Geburtenraten der islamisch geprägten Bevölkerung den Durchschnitt der Gesamtbevölkerung deutlich. Der potentielle Bedarf an islamischen Produkten in Deutschland wird also in den folgenden Generationen aufgrund eines steigenden Anteils der Muslime an der Gesamtbevölkerung (derzeitiges Wachstum: rund 3,90 Prozent p.a.) zunehmend anwachsen.¹²⁵

Obwohl die Nachfrage jedoch nicht eindeutig quantifizierbar ist, kann davon ausgegangen werden, dass bestehende Banken durch die Eröffnung von Islamic Windows ihre Kundenbasis aufgrund der Dynamik des Islam zumindest stärker diversifizieren und langfristig ausbauen könnten.¹²⁶

Ein greifbares Angebot an Islamic Banking bzw. Finance im deutschen Inland ist dennoch bisher nicht existent, es bestehen einige kleinere Anbieter, welche in ihren Produktpaletten sehr eingeschränkt sind. Die deutschen Großbanken haben dabei das Potential des Islamic Banking erkannt - allerdings bisher nicht für den heimischen Markt sondern für die islamischen Staaten im Nahen und Mittleren Osten, wie beispielsweise auch die sehr erfolgreiche Platzierung von fünf islamkonformen Noor (arabisch: Licht) Fonds der Deutsche Bank-Tochter DWS in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Bahrain im Jahre 2006 gezeigt hat.¹²⁷

Bei Berücksichtigung des Absatzmarktes kann das Islamic Banking perspektivisch ergo nur langfristig für die deutschen Banken von Interesse sein. Zudem bleibt abzuwarten, welchen Weg die Kuveyt Türk Beteiligungsbank nach möglicher Erteilung der in 2013 beantragten Vollbanklizenz gehen wird. Sollte diese in den nächsten Jahren wirtschaftliche Erfolge vorwei-

¹²⁴ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 101f.

¹²⁵ Vgl. Chahboune, Jallale/ El-Mogaddedi, Zaid (2008), S. 33.

¹²⁶ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 64f.

¹²⁷ Vgl. Ashrati, Mustafa (2008), S. 105.

sen können, wäre eine Einführung des Islamic Finance seitens der konventionellen Banken denkbar.

Als Beispiel hierfür ist unter anderem die Eröffnung der Bankamiz, einer auf türkischsprachige Kunden spezialisierten Tochterbank der Deutschen Bank, zu nennen, welche dem zunehmenden Wachstum dieser Bevölkerungsgruppe Rechnung trägt. Die Annahme, dass die deutschen Banken also auf lange Sicht auch das Thema Islamic Banking aufgrund einer zunehmenden Islamisierung der deutschen Bevölkerung für sich entdecken, erscheint daher durchaus begründet.¹²⁸

Nichtsdestotrotz stellt sich weiterhin die Frage, inwieweit die Prinzipien des Islamic Banking unter Gesichtspunkten der Finanzstabilität einen Mehrwert für das deutsche Bankenwesen schaffen könnten. Der folgende Abschnitt dient dazu, dies zu erörtern.

7. Finanzstabilität islamischer Banken

Für den Terminus der Finanzstabilität besteht keine allgemein gültige Definition. Zusammenfassend kann diese jedoch als das reibungslose Funktionieren einer komplexen Verknüpfung von Beziehungen zwischen Finanzmärkten, finanziellen Infrastrukturen und Institutionen verstanden werden, die sich auf Basis von gegebenen Rechtsgrundlagen und finanz- und bilanzrechtlichen Rahmenwerken entfalten.¹²⁹

Als Hauptrisikofaktoren der Finanzstabilität gelten nach Ansicht vieler islamischer Wirtschaftswissenschaftler vor allem die hohen Verschuldungsquoten von Privatpersonen und Unternehmen sowie übermäßiges (financial) leveraging, also eine bewusste Schuldenaufnahme zur Steigerung der Eigenkapitalrentabilität. Diese sollen in großem Maße verantwortlich zeichnen für finanzielle Instabilität und daraus resultierende Wirtschaftskrisen. Zudem sind beide Faktoren wiederum überwiegend von einer weiteren Finanzvariablen abhängig – Riba, dem Zinssatz.¹³⁰

Eben diese genannten Größen, eine sehr hohe Verschuldung von Privatpersonen und Unternehmen aufgrund zu günstiger variabler Refinanzierungskosten, verursachten maßgeblich die letzte Internationale Finanzkrise, begünstigt durch eine zunehmende Deregulierung der Kapitalmärkte in den USA und einer unzureichender Aufsicht über die konventionellen Banken. Un-

¹²⁸ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 8

¹²⁹ Vgl. Belouafi, Ahmed (2012), S. 4

¹³⁰ Vgl. Belouafi, Ahmed (2012), S. 8.

zureichende Darlehensbesicherungen und hochkomplexe Kapitalmarktinstrumente trugen großen Anteil an einer der schlimmsten Wirtschaftskrisen in der Menschheitsgeschichte.¹³¹

Daher beklagen islamische Rechtsgelehrte ausdrücklich ein Ausufern des Moral Hazard im Zuge von hoher Verschuldung und leveraging. Wie bereits erwähnt, gelten in Kreisen des Islamic Finance Engagements in Unternehmungen, welche einen Verschuldungsgrad von über 33,00 Prozent aufweisen oder ihre Unternehmensgewinne vornehmlich aus Zinseinnahmen generieren, als haram.¹³²

Jedoch besteht auch in großen Teilen der konventionellen Wirtschaftswissenschaften die Meinung, dass islamische Banken die Gewinner der letzten großen Finanzkrise seien. Zudem erfährt der Zusammenhang zwischen Finanzstabilität und Islamic Banking zunehmende Aufmerksamkeit. Im Folgenden wird also dargelegt, wie die islamischen Banken im Vergleich zu ihren konventionellen Pendanten die Internationale Finanzkrise bewältigt haben.¹³³

7.1. Islamische Banken in der Internationalen Finanzkrise

Eine komparative Studie des Internationalen Währungsfonds aus dem Jahre 2010 hat diesbezüglich vier wesentliche Kennziffern der jeweiligen Bankengruppen evaluiert, anhand derer sich auch Aussagen bezüglich der Finanzstabilität der selbigen treffen lassen. Profitabilität, Kreditwachstum, Bilanzwachstum und das externe Rating von Banken in arabischen Staaten mit dualen Bankensystem wurden hierzu im Zeitraum von 2005 bis 2009 miteinander verglichen.¹³⁴

Bei einer Gegenüberstellung der Profitabilität von 120 Banken aus acht islamisch geprägten Staaten wie Bahrain, Dubai, Saudi-Arabien oder der Türkei stellte sich heraus, dass in den Jahren 2005 bis 2007 und auch im Krisenjahr 2008 der überwiegende Anteil der islamischen Banken rentabler arbeitete als die konventionelle Konkurrenz. So sank die durchschnittliche Profitabilität 2008 bei islamischen Banken um etwa 8,30 Prozent, während sie bei den konventionellen Pendanten im Durchschnitt um beinahe 34,10 Prozent einbrach.

Im Jahre 2009 jedoch lieferten erstere grundsätzlich eine signifikant schlechtere Performance ab (Veränderung um -47,90 Prozent gegenüber -13,40 Prozent). Bei einem Vergleich der kumu-

¹³¹ Vgl. Valeva, Milena (2012), S. 3f.

¹³² Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 110.

¹³³ Vgl. Braham, Asma (2012), S. 58.

¹³⁴ Vgl. Hasan, Maher/ Dridi, Jemma (2010), S. 6.

lierten Ergebnisse aus den Jahren der Krise 2008 und 2009 mit dem Vorkrisenjahr 2007 treten abschließend also nur unwesentliche Unterschiede auf.¹³⁵

Dies lässt vermuten, dass die als solide geltenden islamischen Banken nicht, wie oft behauptet, immun gegen die Finanzkrise waren. Zudem waren die beiden Bankensysteme anscheinend zu unterschiedlichen Zeitpunkten von der Finanzkrise betroffen. So hatten die Verwerfungen an den Finanzmärkten nur unwesentliche Auswirkungen auf die Ertragskraft der islamischen Banken zur Folge. Als die Finanzkrise im Jahre 2009 jedoch die Realwirtschaft erreichte, schnitten die konventionellen Banken wiederum besser ab.¹³⁶

Dies lag insbesondere daran, dass bei islamischen Banken die Kreditrisiken deutlicher anstiegen. Indikator hierfür ist etwa der Anteil an notleidenden Krediten, welcher 2007 bei islamischen und konventionellen Banken bei einem Anteil von 3,00 Prozent und 2,80 Prozent, 2009 bei 5,50 Prozent und 4,50 Prozent lag. Dies ist seitens der islamischen Banken unter Umständen auf schlechteres Kreditrisikomanagement und auf das sehr hohe, teils zweistellige Kreditwachstum der Vorjahre zurückzuführen sowie auf den Wertverlust der den Finanzierungen zugrundeliegenden Underlyings im Zuge der Finanzkrise.¹³⁷

Generell kann also folgendes festgehalten werden; Islamische Banken sind gegenüber finanzwirtschaftlichen Krisen aus Ertragssicht deutlich weniger anfällig, bei realwirtschaftlichen Störungen unterliegen diese derzeit vermutlich aufgrund eines (bisher noch) schlechteren Kreditrisikomanagements und des sehr hohen Kreditwachstums höheren Schwankungen des Ertrages, wie eine ähnlich ausgerichtete Studie des Internationalen Währungsfonds bereits 2008 bemerkte.¹³⁸

Bei der Kennziffer des Kreditwachstums weisen die islamischen Banken in allen untersuchten Jahren stets deutlich höhere, fast durchgehend zweistellige Raten auf (zwischen den Jahren 2007 bis 2009 akkumuliert circa 40,70 Prozent). Zwar wurde die Kreditvergabe in den Krisenjahren 2008 und 2009 auch auf Seiten islamischer Banken deutlich reduziert, doch betrug das Kreditwachstum 2009 noch rund 14,40 Prozent gegenüber 1,60 Prozent der konventionellen Vergleichsgruppe. Somit konnten die islamischen Banken auch während der letzten Krise ihren

¹³⁵ Vgl. Hasan, Maher/ Dridi, Jemma (2010), S. 18.

¹³⁶ Vgl. ebenda, S. 16.

¹³⁷ Vgl. ebenda, S. 16.

¹³⁸ Vgl. Čihák, Martin/ Hesse, Heiko (2008), S. 21f.

Anspruch, die Bedürfnisse der Gesellschaft und Realwirtschaft zu befriedigen, weitestgehend erfüllen.¹³⁹

Ein Indikator hierfür ist insbesondere auch das Kreditwachstum in den Segmenten der Geschäfts- und Privatkunden bei islamischen Banken, welches zwischen 2008 und 2011 bei 8,30 Prozent und 30,40 Prozent lag. Die konventionelle Konkurrenz erreichte in der gleichen Periode nur eine Zunahme um 4,20 und 8,50 Prozent.¹⁴⁰

Zudem wuchsen auch die Bilanzen islamischer Kreditinstitute im Zeitraum von 2007 bis 2009 deutlich, kumuliert um 31,80 Prozent, bei konventionellen Banken nur um 12,60 Prozent, und somit im Vergleich um mehr als das zweieinhalbfache. Dieses starke Bilanzwachstum lässt darauf schließen, dass islamkonforme Kreditinstitute weniger vom deleveraging im Zuge der Finanzkrise betroffen waren, also einer Rückführung des Verschuldungsgrades.¹⁴¹

Bei dem Vergleich der Ratings wurden die Veränderungen der externen Ratings auf Basis der Bewertung langfristiger Bankverbindlichkeiten durch die drei großen Kredit-Ratingagenturen Fitch Ratings, Moody's und Standard & Poor's ermittelt. Dabei wurden Ratings von Kreditinstituten vor September 2008 und nach April 2010 ausgewertet. Hierbei konnten allerdings keine wesentlichen Diskrepanzen zwischen konventionellen und islamischen Banken festgestellt werden.¹⁴²

Islamische Banken können ergo definitiv als resistenter gegenüber reinen Finanzmarktkrisen betrachtet werden. Bei realwirtschaftlichen Krisen sind sie laut der IWF-Studie derzeit mindestens ebenso anfällig wie ihre konventionelle Konkurrenz, wohingegen beispielsweise eine Studie der Weltbank aus dem gleichen Jahre die Ertragsprobleme der islamischen Banken im Jahre 2009 weniger problematisch ansieht und zudem starke Verbesserungen im Risikomanagement islamischer Banken erkennt. Auch wird diesen von den Autoren der Studie eine signifikant höhere Finanzstabilität beispielsweise aufgrund höherer Eigenkapitalquoten zugesprochen.¹⁴³

Des Weiteren untersuchte eine komparative Studie des IWF aus dem Jahre 2008 islamische und konventionelle Kreditinstitute in dualen Bankensystemen hinsichtlich ihrer Z-Faktoren, welche

¹³⁹ Vgl. Hasan, Maher/ Dridi, Jemma (2010), S. 20f.

¹⁴⁰ Vgl. Ernst & Young (2012), S. 12.

¹⁴¹ Vgl. Hasan, Maher/ Dridi, Jemma (2010), S. 23.

¹⁴² Vgl. ebenda, S. 21.

¹⁴³ Vgl. Beck, Thorsten/ Demirgüç-Kunt, Asli/ Merrouche, Ouarda (2010), S. 21ff.

als multivariate Insolvenzprognoseverfahren für Unternehmen dienen. Daneben wurde auch die Fristenkongruenz der Kreditinstitute im Rahmen der Studie verglichen. Insbesondere kleine islamische Banken wiesen demnach eine deutlich höhere Stabilität als ihre konventionelle Konkurrenz auf, wohingegen große islamische Kreditinstitute etwas schlechter als ihre Vergleichsgruppe abschnitten. Als Gründe wurden auch hier mögliche Schwächen im Kreditrisikomanagement aufgeführt.¹⁴⁴

7.2. Potentiale des Islamic Banking für die Finanzstabilität

Generell sprechen alle drei großen Studien islamischen Banken also eine höhere Finanzstabilität zu. Islamic Banking bietet dem deutschen Bankenmarkt folglich einige Möglichkeiten, welche zu einer Steigerung der Finanzstabilität beitragen können. Diese ergeben sich insbesondere aus den ihm zugrunde liegenden Prinzipien. Denn während das konventionelle Bankenwesen als schuldenbasiert betrachtet werden kann und in der Regel nur ein Risikotransfer erfolgt, unterliegen islamische Banken der Gewinn- und Verlustteilung und einer Fokussierung auf Eigenbeteiligungen bzw. Sachmittelkredite seitens der Banken.¹⁴⁵

Zur Veranschaulichung der durch das Islamic Banking offerierten stabilisierenden Prinzipien sei folgend ein beispielhaftes Konstrukt beschrieben:

So finanziert eine islamische Bank ein Aktiv-Geschäft über einen Mudarabah-Kontrakt. Die Refinanzierung erfolgt ebenfalls über Einlagen nach dem Mudarabah-Prinzip. Folglich unterliegen die Geschäfte auf beiden Seiten der Bankbilanz einer Gewinn- und Verlustteilung. Die Höhe der Verbindlichkeiten des Kreditinstitutes steht folglich in direktem Verhältnis zu den Bankforderungen. Das heißt, dass beispielsweise die Kundeneinlagen in gleichem Maße an Wert verlieren, wie das refinanzierte Geschäft Verluste generiert, welche die Bank zu tragen hat, et vice versa.

Bankkunden teilen ergo Gewinn und Verlust mit ihrer Bank, diese die selbigen mit ihrem Mudarib. Es bestehen also keine festen Verbindlichkeiten in Form von Profit Rates oder Rückzahlungen für die islamische Bank, ersteres trifft ebenfalls auch auf eine Einlage nach dem in Malaysia üblichen Wadiah-Prinzip zu. Dadurch kann eine Insolvenz bzw. Illiquidität des Kreditinstitutes größtenteils verhindert werden. Des Weiteren kann die Bank generell nur ihr Kapital und das ihrer Kunden investieren bzw. verlieren, da islamische Banken nur in sehr geringem Umfang Darlehen bei anderen Kreditinstituten aufnehmen dürfen, stets jedoch auch nur unter

¹⁴⁴ Vgl. Čihák, Martin/ Hesse, Heiko (2008), S. 21f.

¹⁴⁵ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 77f.

Stellung einer zugrundeliegenden Sicherheit in gleicher Höhe, da das islamische Bankenwesen wie bereits beschrieben generell nur Finanzierungen auf Grundlage von Vermögenswerten erlaubt. Folglich ist ein leveraging nahezu unmöglich und somit auch eine Übertragung finanzieller Probleme auf andere Institutionen innerhalb eines Finanzsystems weitestgehend ausgeschlossen.¹⁴⁶

Damit bilden das Profit and Loss Sharing und besicherte Finanzierungen (Equity Finance) einen Eckpfeiler des Islamic Finance bzw. Banking und schaffen zugleich einen deutlichen Mehrwert für die Finanzstabilität, die Transparenz der Finanzmärkte und die Dependenz der Finanzintermediäre.¹⁴⁷

Auf nationaler Ebene hat dies weitreichende Folgen für den Aufbau der Kreditwirtschaft, das Konzept nationaler Einlagensicherungssysteme sowie die Verantwortung der Staaten. Ein islamisches Bankensystem mit Einlagen nach dem Mudarabah-Prinzip würde in Deutschland beispielsweise eine staatliche oder private Einlagensicherung obsolet machen, da diese gemäß den Prinzipien des Islamic Banking keinem Schutz unterliegen dürfen. In der Folge müssten die Gesamtheit der Banken aber auch insbesondere die nationalen Regierungen keine Garantien für Bankeinlagen abgeben bzw. angeschlagene Banken finanziell auffangen, was folglich zu einer Entlastung des Staatshaushaltes im Falle einer Bankenrettung führt.

Als Beispiel für eine erfolgreiche Implementierung dieser Prinzipien in der westlichen Bankenhemisphäre ist hierbei die bisher einzige islamische Universalbank innerhalb Europas zu nennen, die Islamic Bank of Britain, welche seit Mitte der 2000er Jahre als Filialbank auf dem britischen Markt operiert. So musste vor Erteilung der Banklizenz gegenüber der nationalen Bankenaufsicht FSA seitens der Islamic Bank of Britain im Jahre 2003 zwar formal eine Garantie der Einlagen ausgesprochen werden, Kunden der selbigen müssen zur Eingehung einer Geschäftsbeziehung mit dieser jedoch einer schriftlichen Verzichtserklärung auf die Sicherung ihrer Einlagen zustimmen.¹⁴⁸

Trotz der fehlenden Einlagensicherung konnte die Islamic Bank of Britain bis heute mehr als 50.000 Kunden gewinnen, welche an derzeit acht Standorten in Großbritannien betreut werden.

¹⁴⁶ Vgl. Askari, Hossein (2012), S. 3.

¹⁴⁷ Vgl. Belouafi, Ahmed (2012), S. 13ff.

¹⁴⁸ Vgl. Wurst, Friederike (2011), S. 5.

Im Jahre 2012 verwaltete diese Kundeneinlagen von mehr als 239,71 Mio. GBP und vergab Murabaha von etwa 129,46 Mio. GBP.¹⁴⁹

Studien haben des Weiteren darauf verwiesen, dass die staatlichen Garantien bzw. Stützungsmaßnahmen und öffentlichen und privaten Einlagensicherungen der Banken große Anreize für den Moral Hazard der Banken bilden könnten. Die Gewissheit, dass kriselnde (systemische) Institute im Insolvenzfall gerettet werden müssen, fördert somit im Zweifelsfall sogar noch die Bereitschaft der Kreditinstitute, risikoreichere Geschäfte zu tätigen.¹⁵⁰

Denn es ist in der Regel mit einem Bail-out, einer Schulden- bzw. Haftungsübernahme seitens des Staates oder anderer Institutionen, wie etwa dem Einlagensicherungsfonds, zu rechnen. Überspitzt kann also formuliert werden, dass Einlagensicherungssysteme und staatliche Stützungsmechanismen der Finanzstabilität nicht förderlich sind, diese unter Umständen sogar einen Moral Hazard oder ein übermäßiges leveraging aufgrund der Garantie der Einlagen, des Fremdkapitals, begünstigen.

Das islamische Verbot der Einlagensicherung könnte so durchaus als hilfreicher Faktor bei einer Stärkung der Finanzstabilität und insbesondere der Stabilisierung innerhalb des Bankensektors gesehen werden.

Bei der Betrachtung der Finanzstabilität ist zudem auch auf die bereits erörterten Verbote von Finanzderivaten, von Finanzinstrumenten, welche auf der Schaffung einer klaren Gewinner- und Verliererposition beruhen, z.B. Optionen, von finanziellen Trading Techniken wie Margin Trading und Short Selling, einzugehen. Diese entbehren nach islamischem Verständnis jeder realwirtschaftlichen Grundlage und stehen auch aufgrund ihrer Hebeleffekte nicht im Einklang mit den Grundprinzipien des Islamic Finance. Islamic Capital Markets werden auf absehbare Zeit also nicht die Volumina, insbesondere aber die Komplexität von konventionellen Kapitalmärkten erreichen. Zwar gibt es die ersten Rechtsschulen, die in ihren Fatwas die Nutzung von überschaubaren Finanzinstrumenten grundsätzlich befürworten, allerdings auch dies nur in einem sehr begrenzten Rahmen, unter Beachtung der Dimension der sozialen Kosten und dem wirtschaftlichen Nutzen.¹⁵¹

¹⁴⁹ Vgl. Islamic Bank of Britain (2012), S. 23.

¹⁵⁰ Vgl. El-Tiby, Amr Mohamed (2011), S. 89ff.

¹⁵¹ Vgl. Tamer, Sami (2005), S. 141f.

7.3. Zwischenfazit

Die Ergebnisse aus den obigen Ausführungen können also nachfolgend zusammengefasst werden; das islamische Bankwesen nimmt aufgrund seines kollektivistischen, sozialen Verständnisses in vielen Punkten Abstand vom konventionellen Bankensystem. Bankkunden können nach ihren Rechten und Pflichten eher als gleichberechtigte Investoren oder Partner denn als Kreditoren oder Debitoren betrachtet werden, denn es erfolgt grundsätzlich eine Gewinn- und Verlustteilung. Dem Großteil der Finanzierungen liegen zudem dingliche Vermögenswerte zugrunde, die zugleich das leveraging in islamischen Kreditinstituten beschränken.¹⁵²

Möchten Politiker also das Wiederkehren großer Finanzkrisen verhindern, müssen Kreditinstitute in erster Linie entmutigt werden, mit exzessiven Verschuldungsgraden, leveraging und innerhalb einer reinen Risikotransformation zu operieren. Zudem ist der großvolumige Handel mit oft sehr komplexen Derivaten ohne Hinterlegung ausreichender Vermögenswerte als kritisch zu sehen. Das Islamic Banking bietet mit seiner Risikoteilung, Finanzierungen auf Grundlage von Underlyings und seinem transparenten Kapitalmarkt adäquate Alternativen hierfür. Zudem würde eine überbordende Staatsfinanzierung, wie sie derzeit beinahe alle westlichen Staaten betrifft, durch islamische Bonds aufgrund der nötigen Besicherung des Sukuks rechtzeitig verhindert werden.¹⁵³

Bei einer Betrachtung der historischen Performance islamischer Kreditinstitute, insbesondere während der Finanzkrise, und der Bewertung der obig ausgeführten Potentiale kann folglich zu dem Schluss gekommen werden, dass eine disziplinierte Umsetzung der Prinzipien und Prozesse des Islamic Banking einen klaren Mehrwert für die Finanzstabilität des deutschen Bankensystems schaffen kann.

8. Ertragsperspektiven des Islamic Banking

Als ein weiteres entscheidendes Kriterium bei der Bewertung des Potentials des Islamic Banking in Deutschland wird abschließend die Ertragsperspektive des islamischen Bankenwesens untersucht. Bereits erörtert wurde, dass sich die deutschen Kreditinstitute vor allem im Retail-Banking derzeit einem deutlichen Ertragsproblem aufgrund sinkender Zinsmargen durch das historisch niedrige Zinsniveau ausgesetzt sehen. In diesem Zusammenhang ergibt sich also vor

¹⁵² Vgl. Askari, Hossein (2012), S. 5f.

¹⁵³ Vgl. ebenda, S. 2.

allem die Frage nach der Profitabilität islamischer Banken, auch unter Berücksichtigung der Ertragsstrukturen.¹⁵⁴

8.1. Profitabilität islamischer Banken

In der Fachliteratur finden sich auf diese Frage die unterschiedlichsten Antworten. Denn während ein Konsens darin besteht, dass das islamische Bankenwesen deutlich stabiler operiert, existieren bezüglich der Rentabilität widersprüchliche Ergebnisse.

Daher wird im Folgenden vor allem auf die Daten des World Islamic Banking Competitiveness Report 2012/13, einer aktuellen repräsentativen Untersuchung der Unternehmensberatung Ernst & Young, eingegangen. Diese wurde im Rahmen der 19. Annual World Islamic Banking Conference im Königreich Bahrain veröffentlicht und basiert auf den Analysen von 104 Banken aus 12 Ländern.¹⁵⁵

Die wohl geläufigste Kennziffer bei der Rentabilitätsbewertung von Banken ist die Eigenkapitalrendite. Diese betrug laut Studie bei islamischen Banken im Jahre 2011 12,00 Prozent und rund 15,00 Prozent bei konventionellen Kreditinstituten. Seit dem Jahre 2008 ist diese somit bei islamischen Banken um durchschnittlich 5,00 Prozentpunkte bzw. 29,41 Prozent zurückgegangen, im gleichen Zeitraum reduzierte sich die Rentabilität bei konventionellen Kreditinstituten allerdings nur um 16,67 Prozent bzw. 2,00 Prozentpunkte.

Um den Effekt des leveraging aus dieser Profitabilitäts-Kennzahl zu minimieren, lohnt auch ein Blick auf die Gesamtkapitalrentabilität. Diese wird auch als Investitionsrendite, also als durchschnittliche Verzinsung von Schulden und Eigenkapital, bezeichnet. Bei einer Betrachtung dieser Kennziffer innerhalb des gleichen Zeitraumes wird ersichtlich, dass diese im Jahre 2011 1,30 Prozent bei islamischen und 1,50 Prozent bei konventionellen Banken betrug. Die Schlussfolgerung ist in diesem Falle, dass das Kapital bei letzteren effizienter investiert wurde. Zu berücksichtigen ist indes, dass 2008, im Ausgangsjahr der Untersuchung, islamische Banken noch eine signifikant bessere Gesamtkapitalrentabilität aufweisen konnten (1,70 Prozent gegenüber 1,50 Prozent bzw. im Jahre 2007 2,90 Prozent gegenüber 2,20 Prozent).¹⁵⁶

Bei einer Auswertung der beiden Rentabilitätskennziffern ist also festzuhalten, dass die islamischen Kreditinstitute in den Jahren seit der Krise teilweise deutlich stärkere Ertragseinbußen

¹⁵⁴ Vgl. Süddeutsche.de (2013), S. 1f.

¹⁵⁵ Vgl. Ernst & Young (2012), S. 1.

¹⁵⁶ Vgl. ebenda, S. 23f.

hinnehmen mussten als ihre konventionellen Pendants, während sie in den Vorkrisenjahren partiell sogar bessere Ergebnisse vorweisen konnten. Die geringere Profitabilität islamischer Banken wird zudem von anderen Studien bestätigt.¹⁵⁷

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Bewertung der Profitabilität von Kreditinstituten besteht neben der reinen Untersuchung der Rentabilität auch in der Analyse der Kostenstrukturen und –effizienz der jeweiligen Bankengruppen.

Eine der zentralen Aussagen der Studie von Ernst & Young ist hierbei, dass die Betriebskostenquote, also die Aufwendungen in Relation zu den Erträgen des Bankbetriebes, bei islamischen Kreditinstituten über 50,00 Prozent höher ausfällt als bei den konventionellen Pendants (1,80 Prozent gegenüber 1,20 Prozent). Hieraus lässt sich prinzipiell ableiten, dass konventionelle Bankinstitute kosteneffizienter operieren.¹⁵⁸

Diese Annahme wird durch die Betrachtung der Cost-Income-Ratio gestützt. Diese ist eine der zentralen Kennziffern bei der Bewertung der ökonomischen Effizienz einer Bank, da sie die notwendigen Aufwendungen in ein Verhältnis zu den erwirtschafteten Erträgen setzt. Hierbei zeigte die Cost-Income-Ratio in jedem Jahr des untersuchten Zeitraums von 2008 bis 2011 eine teils deutlich höhere Kostenquote, ergo geringere Kosteneffektivität, des Islamic Banking an. Lagen die Relationen im Jahre 2008 noch nah beieinander (45,00 Prozent gegenüber 43,00 Prozent), so besteht mittlerweile eine deutliche Differenz bezüglich der Effektivität von 7,00 Prozentpunkten. Im Jahre 2011 betrug die Cost-Income-Ratio bei islamischen Instituten demnach durchschnittlich 47,00 Prozent, bei konventionellen nur 40,00 Prozent.¹⁵⁹

Die geringere Kosteneffektivität islamischer Banken in dualen Bankensystemen offenbarte bereits eine Studie der Weltbank aus dem Jahre 2010, welche zu dem Schluss kam, dass islamische Banken zulasten der Profitabilität über im Vergleich deutlich höhere Eigenkapitalquoten und höhere Liquiditätsreserven verfügen.¹⁶⁰

Bei einer differenzierten Analyse ist jedoch ersichtlich, dass sich auch seitens der islamischen Banken komparative Kostenvorteile, vor allem im Bereich der durchschnittlichen Finanzierungskosten (2,80 Prozent gegenüber 3,10 Prozent) ergeben, womit diese sich also um durchschnittlich 0,30 Prozentpunkte günstiger verschulden können. Allerdings betragen im Jahre

¹⁵⁷ Vgl. Beck, Thorsten/ Demirgüç-Kunt, Asli/ Merrouche, Ouarda (2010), S. 21.

¹⁵⁸ Vgl. Ernst & Young (2012), S. 25.

¹⁵⁹ Vgl. ebenda, S. 27.

¹⁶⁰ Vgl. Beck, Thorsten/ Demirgüç-Kunt, Asli/ Merrouche, Ouarda (2010), S. 21.

2008 die durchschnittlichen Fremdkapitalkosten islamischer Kreditinstitute noch 3,50 Prozent gegenüber 5,10 Prozent in der konventionellen Vergleichsgruppe, womit sich dieser historische Kostenvorsprung in den letzten Jahren weitestgehend nivelliert hat. Da Refinanzierungsaufwendungen aufgrund der charakteristisch sehr hohen Verschuldungsquote von Banken einen bedeutenden Kostenblock darstellen, weisen islamische Banken folglich hier einen gewichtigen Kostenvorteil auf.¹⁶¹

Unter Berücksichtigung der Problematik der bereits thematisierten sinkenden Zinsmargen auf dem deutschen Bankenmarkt ist allerdings ein Aspekt von besonderer Bedeutung; der signifikant höhere Anteil der eingenommen Provisionen und Gebühren an den Gesamterträgen im Islamic Banking. Einer Studie der Weltbank zufolge weisen Islamische Banken hierbei einen Anteil von durchschnittlich 36,76 Prozent auf, konventionelle von rund 33,52 Prozent. Damit liegt der Gesamtbeitrag der Provisionserträge bei islamischen Banken immerhin rund 9,67 Prozent höher als bei der konventionellen Vergleichsgruppe, welche damit stärker von Zinserträgen und damit auch den Veränderungen der Leitzinsen abhängig ist.

Gleichzeitig bestehen jedoch starke Differenzen zwischen den Geschäftsmodellen der einzelnen islamischen Banken, welche an den divergierenden Anteilen der Provisionen an den Gesamteinnahmen ersichtlich werden. Diese liegen gemäß Studie je nach Institut zwischen 4,11 Prozent und bis zu 69,33 Prozent.¹⁶²

Das islamische Bankenwesen trägt sich folglich weniger stark durch Einnahmen aus zinsähnlichen Geschäften, wie etwa dem Mark-up-Prinzip bei Murabahah, die analog dem konventionellen Bankenwesen von den Referenz-Zinssätzen der Banken abhängig sind. Im Angesicht sinkender Zinsmargen der deutschen Banken wäre dementsprechend eine Fokussierung auf eine Steigerung des Anteils der Provisionserträge am Gesamtgeschäft eine denkbare Maßnahme zur Lösung dieser Ertragsschwäche.¹⁶³

8.2. HSBC Amanah Malaysia

Diese Ergebnisse sollten allerdings nicht darauf schließen lassen, dass islamische Banken grundsätzlich nicht in der Lage sind, hochprofitabel zu operieren. Zur Darstellung der Finanzkraft islamischer Banken erfolgt daher eine komprimierte Auswertung des Geschäftsberichtes

¹⁶¹ Vgl. Ernst & Young (2012), S. 26.

¹⁶² Vgl. ebenda, S. 30.

¹⁶³ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 71.

der HSBC Amanah Malaysia aus dem Jahre 2012. Diese ist die 2008 gegründete islamische Tochter der britischen HSBC Holdings, die als eines der größten Kreditinstitute der Welt gilt. Ihre auf das Islamic Banking spezialisierte Geschäftseinheit für Malaysia ist die HSBC Amanah Malaysia, mit insgesamt 26 Filialen zugleich die größte ausländische islamische Bank in Malaysia.¹⁶⁴

Die Bilanzsumme der HSBC Amanah betrug zum 31.12.2012 12,15 Mrd. MYR, dies sind umgerechnet etwa 3,81 Mrd. USD. Die HSBC Holdings kann derweil eine Bilanzsumme von annähernd 2,71 Bio. USD vorweisen, welche die der HSBC Amanah um mehr als das 700fache übertrifft. Dementsprechend bildet diese bisher nur eine sehr überschaubare Geschäftseinheit innerhalb des Finanzkonzernes.

Bei der Kernkapitalquote weist die HSBC Amanah Malaysia zudem nur einen Wert von 8,20 Prozent auf, während die HSBC Holdings, auch aufgrund ihrer systemischen Relevanz, Kernkapital in Höhe von derzeit 12,30 Prozent vorhält. Bei der Profitabilität hingegen unterliegt letztere mit einer Eigenkapitalrentabilität von 8,40 Prozent deutlich gegenüber der ersteren (12,81 Prozent). Ebenso ist die Gesamtkapitalrentabilität der HSBC Holdings mit 0,60 Prozent deutlich niedriger als die ihrer islamisch operierenden Tochter mit rund 1,10 Prozent.¹⁶⁵
166

In diesem Zusammenhang auffällig ist die unterschiedlich hohe Gewichtung des Provisionsgeschäftes. Dieses macht 33,98 Prozent des Gesamtertrages der HSBC Amanah Malaysia aus, gleichwohl bei der HSBC Holdings nur rund 19,90 Prozent.^{167 168}

Bei den Effizienzkennziffern kann die HSBC Amanah Malaysia zudem mit einer deutlich geringeren Cost-Income-Ratio von 55,45 Prozent gegenüber 62,80 Prozent bei der Muttergesellschaft überzeugen. Diese Ergebnisse belegen also, dass islamische Banken bezüglich der Profitabilität durchaus mit konventionellen Großbanken konkurrieren können. Somit stellen islamische Geschäftseinheiten bzw. Islamic Windows für konventionelle westliche Banken ein aussichtsreiches Unternehmensfeld dar.^{169 170}

¹⁶⁴ Vgl. HSBC Amanah Malaysia (2012), S. 35.

¹⁶⁵ Vgl. HSBC Holdings (2012), S. 1.

¹⁶⁶ Vgl. HSBC Amanah Malaysia (2012), S. 47f.

¹⁶⁷ Vgl. HSBC Holdings (2012), S. 3.

¹⁶⁸ Vgl. HSBC Amanah Malaysia (2012), S. 99.

¹⁶⁹ Vgl. HSBC Holdings (2012), S. 3.

¹⁷⁰ Vgl. HSBC Amanah Malaysia (2012), S. 100.

8.3. Zwischenfazit

Islamische Banken können also durchaus sehr profitabel operieren. Allerdings ist aus den vorliegenden Ergebnissen der Studie zu schließen, dass diese aufgrund ihrer derzeit ungünstigen Kostenstrukturen und hoher Liquiditätsreserven infolge eines unzureichenden Geldmarktes ihr Kapital weniger effizient investieren können als ihre konventionelle Konkurrenz. Zudem scheint die Expansion des Islamic Banking zunehmend ihren Tribut in Form von deutlich erhöhten Betriebskosten zu fordern.

Des Weiteren sei in diesem Zusammenhang auch die bereits genannte Islamic Bank of Britain zu erwähnen. Diese gilt in der Fachliteratur als Paradebeispiel für die erfolgreiche Implementierung einer islamkonformen Bank in ein konventionelles westliches Bankensystem. Jedoch arbeitet dieses Kreditinstitut auch im achten Jahr seit der Gründung noch nicht kostendeckend und trug im Jahre 2012 einen Verlust von 6,99 Mio. GBP, wodurch es weiterhin von den beiden Großaktionären, der Qatar International Islamic Bank und Scheich Thani Bin Abdulla Bin Thani Jasim Al Thani finanziell unterstützt werden muss.¹⁷¹

Dass islamische Banken allgemein weniger profitabel wirtschaften, dürfte einen islamischen Rechtsgelehrten dennoch letztendlich wenig aus der Ruhe bringen; denn in diesem Bankenwesen steht nicht die ökonomische Gewinn- sondern eine soziale Nutzenmaximierung im Vordergrund. Gleichwohl sprechen auch aus der Sicht deutscher Banken einige Argumente für eine Orientierung an den Geschäftsmodellen des Islamic Banking, insbesondere die Fokussierung auf das Provisionsgeschäft. Die höhere Gewichtung von Provisionserträgen, beispielsweise die bereits erläuterten verhältnismäßig hohen fixen Gebühren bei Kontoüberziehungen, kann dabei durchaus als Alternative zu dem vornehmlich zinsbasierten Ertragssystem im deutschen Retail-Banking gesehen werden.¹⁷²

9. Fazit: Islamic Banking in Deutschland – Bankengeschäft mit Potenzial?

Die vorliegende Arbeit hat die Ursprünge, Prinzipien des islamischen Bankenwesens und dessen Potential für den deutschen Bankenmarkt untersucht. Global betrachtet ist Islamic Banking auf dem besten Wege, sich von einem Nischenmarkt hin zu einem bedeutenden Teil der globalen Finanzindustrie zu entwickeln. Aufgrund der Größe der potentiellen Kundschaft, der mehr

¹⁷¹ Vgl. Islamic Bank of Britain (2012), S. 5.

¹⁷² Vgl. Ashrati, Mustafa (2005), S 36ff.

als 1,6 Mrd. Muslime, wird dieses Bankenwesen auch in den nächsten Jahrzehnten voraussichtlich mit weiterhin hohen jährlichen Wachstumsraten aufwarten, die dieses in der Vergangenheit bereits kennzeichneten. Der aktuelle Anteil am globalen Finanzdienstleistungsmarkt von derzeit kaum mehr als einem Prozent unterstreicht das hohe Wachstumspotential.¹⁷³

In Deutschland findet dieser Trend bisher noch keine Berücksichtigung im Produktportfolio der Banken. Trotz der über vier Millionen Muslime, welche Studien zufolge grundsätzliches Interesse an Dienstleistungen oder Produkten des Islamic Banking haben, existiert gegenwärtig kein nennenswerter Markt für islamische Finanzdienstleistungen in Deutschland. In islamisch geprägten Staaten gibt es Vorstöße von deutschen Kreditinstituten wie der Deutschen Bank oder der Commerzbank, die ausgewählte Produkte schon seit einigen Jahren mit Erfolg anbieten. Obwohl das Potential des Islamic Banking aufgrund des gegenwärtigen Produktangebotes deutscher Banken noch sehr beschränkt erscheint und auch Untersuchungen bisher keine eindeutige Quantifizierung hinsichtlich der Nachfrage auf dem deutschen Bankenmarkt erbringen konnten, kann dem islamischen Bankenwesen aufgrund der demographischen Trends wie der zunehmenden Islamisierung langfristig ausreichend Potential in Deutschland attestiert werden.¹⁷⁴

Hinsichtlich der Finanzstabilität schafft das islamische Bankenwesen einen eindeutigen Zuegewinn. Richtlinien wie das Verbot des übermäßigen leveraging und der Spekulation würden die Stabilität des deutschen Finanzsystems stärken und auch die Haftung des deutschen Staates auf ein Minimum reduzieren. Der Großteil der zu diesem Thema durchgeführten Studien spricht den islamischen Banken eine hohe Finanzstabilität zu. Das Islamic Banking und die diesem zugrundeliegenden Gebote sollten also mehr Beachtung innerhalb des deutschen Bankensektors finden bei der Entwicklung von Konzepten für eine höhere Finanzmarktstabilität. Die grundlegenden Prinzipien wie Profit and Loss Sharing, der kapitalbasierte Finanzierungsansatz und vor allem die fehlende Garantie von Kundeneinlagen dürften die Implementierung eines islamkonformen Bankenwesens in Deutschland mittelfristig jedoch vor sehr große rechtliche Herausforderungen stellen, auch wenn die BaFin die Einführung islamkonformer Finanzprodukte grundsätzlich begrüßt.¹⁷⁵

¹⁷³ Vgl. Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010), S. 229.

¹⁷⁴ Vgl. Deutsch – Emiratische Industrie- und Handelskammer (2010), S. 1.

¹⁷⁵ Vgl. Ecke, Daniel (2012), S. 96.

Bezüglich der Profitabilitätskennziffern schneiden islamkonforme Kreditinstitute im internationalen Vergleich laut Untersuchungen schlechter ab. Dies steht jedoch nicht im Widerspruch zu den sich selbst auferlegten Ansprüchen des Islamic Banking, in erster Linie nicht der Gewinnmaximierung sondern der Nutzenmaximierung für die Gesellschaft und die Realwirtschaft Rechnung zu tragen. Beispiele wie die HSBC Amanah Malaysia beweisen dennoch, dass auch ein islamisches Institut sehr profitabel operieren kann. Inwieweit eine stärkere Fixierung auf gebühren- und provisionsbasierte Geschäftsmodelle der Ertragsschwäche der deutschen Banken im aktuell vorherrschenden Niedrigzinsniveau entgegenwirken könnte, kann nicht eindeutig geklärt werden. Dass ein Geschäftsmodell, das seine Erträge vornehmlich aus festen Gebühren generiert, von der Entwicklung der Leitzinsen weniger abhängig ist, erscheint jedoch folgerichtig. So können die Ertragsperspektiven des Islamic Banking für Deutschland abschließend also durchaus als attraktiv gewertet werden.¹⁷⁶

Damit verfügt Islamic Banking grundsätzlich über sehr gute Voraussetzungen, zu einer sinnvollen Diversifikation des deutschen Bankensystems beizutragen. Islamic Banking in Deutschland zu offerieren, schafft, das haben die Auswertungen der einzelnen Potentiale aufgezeigt, einen Nutzen für alle Beteiligten. Für die Muslime in Deutschland bietet dies die Möglichkeit, Finanzdienstleistungen zu nutzen, welche im Einklang mit ihrer Religion stehen. Deutsche Banken erhalten des Weiteren die Chance, neue Marktanteile insbesondere im Privatkundengeschäft zu gewinnen und die Geschäftsbeziehungen mit muslimischen Kunden durch das Angebot schariakonformer Produkte zu stärken. Zudem können durch die Fokussierung auf Investitionstätigkeit und Kreditvergabe die Bedürfnisse von Gesellschaft und Realwirtschaft besser befriedigt werden. Zuletzt verringern sich die Haftung und die finanzielle Belastung der Staaten durch einen Zugewinn an Stabilität an den Finanzmärkten. Eine Ausschöpfung der vorhandenen Potentiale des Islamic Banking in Deutschland stellt folglich für alle Interessengruppen eine klare Win-Win-Situation dar.

¹⁷⁶ Vgl. Ashrati, Mustafa (2005), S. 134f.

Glossar

Allah

Bezeichnung für den einen, einzigen Gott

Amanah

Treuhänderschaft

Bay Salam

Kauf mit Vorauszahlung und aufgeschobener Lieferung

Fatwa

Islamisches Rechtsgutachten

Gharar

Vertragliche Unsicherheit

Hadsch

Pilgerfahrt nach Mekka

Halal

religiös erlaubt

Haram

religiös verboten

Ijarah

Miete, Leasing

Ijma

Konsens der islamischen Rechtsgelehrten

Koran

Heiliges Buch des Islam

Maysir

Glücksspiel

Mudarabah

Vertrag zwischen Kapitalgeber und Unternehmer, ähnlich einer Stillen Gesellschaft

Mudarib

Unternehmer im Mudarabah

Murabahah

Abzahlungskauf mit Gewinnaufschlag

Musharakah

Vertrag zwischen Kapitalgeber und Unternehmer, ähnlich eines Joint Ventures

Qard Hassan

Zinsloses Darlehen

Qimar

Glücksspiel

Qiyas

Analogieschluss

Rabb-al-Mal

Kapitalgeber im Mudarabah

Riba

Geldzins

Riba-al-Fadl

Überschuss bei Qualitätsunterschied

Riba-al-Nasiah

Überschuss bei Zeitaufschub

Salat

Gebet

Sanduq

Gemeinschaftskasse

Saum

Fasten

Schahada

Glaubensbekenntnis

Scharia

Islamisches Recht

Scharia-Board

Islamischer Aufsichtsrat

Sukuk

Islamischer Bond

Sunna

Aussprüche des Propheten

Takaful

Islamische Versicherung

Wadiah

Verwahrung von Geldern

Zakat

Islamische Almosenabgabe, steuerähnlich

Literaturverzeichnis

Ashrati, Mustafa (2008);

Islamic Banking: Wertevorstellungen – Finanzprodukte - Potenziale, 1. Auflage, Frankfurt am Main, 2004

Braham, Asma (2012);

Islamic Banking: Moralische und ökonomische Grundsätze, Erfolgsaussichten in Deutschland, 1. Auflage, Hamburg, 2012

Chahboune, Jallale/ El-Mogaddedi, Zaid (2008);

Islamic Banking – das Marktpotenzial in Deutschland, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 15, o.O., 01.08.2008

Ecke, Daniel (2012);

Islamic Banking: Grundlagen und Potential in Deutschland, 1. Auflage, Hamburg, 2012

El Tiby, Amr Mohamed (2011);

Islamic Banking: How to Manage Risk and Improve Profitability, 1. Auflage, Hoboken, 2011

Gassner, Michael/ Wackerbeck, Philipp (2010);

Islamic Finance: Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen, 2. überarbeitet und aktualisierte Auflage 2010, Köln, 2010

Tamer, Sami (2005);

The Islamic Financial System, 1. Auflage, Frankfurt am Main, 2005

Tietmeyer, Hans/ Rolfes, Bernd (2007);

Umbruch in der Bankindustrie: Zukunftsperspektiven und Strukturveränderung, 1. Auflage, Wiesbaden, 2007

Valeva, Milena (2012);

Theoretische Grundlegung ethischer Bankbetriebslehre: Die Lehren aus dem Islamic Banking, 1. Auflage, Wiesbaden (2012)

Wurst, Friederike (2011);

Immobilienfinanzierung und Islamic Banking: Möglichkeiten schariakonformer Immobilienfinanzierungen nach deutschem Recht, 1. Auflage, Frankfurt am Main, 2011

Internetverzeichnis

Askari, Hossein (2012)

„Islamic Finance, Risk-Sharing, and International Financial Stability, o.O., März 2012, aufgerufen am 28.06.2013

<http://yalejournal.org/wp-content/uploads/2012/04/Article-Hossein-Askari.pdf>

Bantis, Apostolos (2012)

„The Sukuk market: An evolving and fast growing security class providing an alternative source of liquidity“, o.O., 28.08.2012, aufgerufen am 14.06.2013

<http://www.cbonds.info/eng/news/index.phtml/params/id/592903>

Beck, Thorsten/ Demirgüç-Kunt, Asli/ Merrouche, Ouarda (2010)

„Islamic vs. Conventional Banking: Business Model, Efficiency and Stability“, o.O., 2010, aufgerufen am 30.06.2013

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/3929/WPS5446.pdf?sequence=1>

Belouafi, Ahmed (2012)

„Islamic Finance and Financial Stability: A Review of the Theoretical Literature“, Dschidda, 15.12.2012, aufgerufen am 18.06.2013

https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fiei.kau.edu.sa%2FGetFile.aspx%3Fid%3D167231%26Lng%3DEN%26fn%3DSorbon-15A.pdf&ei=t_rPUYW7ENSL4gTC3ICIBw&usg=AFQjCNEF7U_NrMeqnpb8QjeuaH6pEjh19w&bvm=bv.48572450,d.bGE

Bertelsmann Stiftung (2013)

„Religionsmonitor 2013 - verstehen was verbindet“, o.O., 2012, aufgerufen am 14.06.2013

http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-08D41743-3AB7215B/bst/xcms_bst_dms_37711_37719_2.pdf

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2009)

„Muslimisches Leben in Deutschland“, o.O., 2009, aufgerufen am 17.06.2013

http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Themen/Politik_Gesellschaft/DIK/vollversion_studie_muslim_leben_deutschland_.pdf;jsessionid=B6B9B9DD421A227480E713787B512C26.2_cid287?__blob=publicationFile

Čihák, Martin/ Hesse, Heiko (2008)

„Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis“, o.O., Januar 2008, aufgerufen am 30.06.2013

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0816.pdf>

Commerzbank (2013)

„Islamic Finance“, Frankfurt am Main, 2013, aufgerufen am 18.06.2013

<https://cbcm.commerzbank.com/de/site/institutionals/financialinstitutions/islamicfinance/islamicfinance.jsp>

Deutsche Bank (2013)

„Islamic Finance“, Frankfurt am Main, 04.03.2013, aufgerufen am 18.06.2013

https://www.db.com/mena/en/content/islamic_finance.htm

Deutsch – Emiratische Industrie- und Handelskammer (2010)

„Islamic Finance in Germany – Factsheet“, o.O., 2010, aufgerufen am 14.06.2013

http://vae.ahk.de/uploads/media/Islamic_Finance_in_Germany_Factsheet.pdf

Dubai Islamic Bank (2013)

„Al Islami Investment Deposit Account: Profit Rate“, o.O., 2013, aufgerufen am 28.06.2013

<http://www.dib.ae/personal-banking/accounts/al-islami-investment-deposit-account/profit-rate#tab-section>

Ernst & Young (2012)

„World Islamic Banking Competitiveness Report 2012-13“, o.O., 2012, aufgerufen am 14.06.2013

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_World_Islamic_Banking_Competitiveness_Report/\\$FILE/World%20Islamic%20Banking%20Competitiveness%20Report%202012-13.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_World_Islamic_Banking_Competitiveness_Report/$FILE/World%20Islamic%20Banking%20Competitiveness%20Report%202012-13.pdf)

Hasan, Maher/ Dridi, Jemma (2010)

„The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study“, o.O., 2010, aufgerufen am 14.06.2013

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf>

HSBC Amanah Malaysia (2012)

„Financial Statements“, Kuala Lumpur, 2012, aufgerufen am 30.06.2013

http://www.hsbcamanah.com.my/1/PA_ES_Content_Mgmt/content/amanah/website/pdf/financial_results/4thquarter2012.pdf

HSBC Holdings (2012)

„Annual Report and Accounts 2012“, o.O., aufgerufen am 30.06.2013

http://www.hsbc.com/investor-relations/~/_media/HSBC-com/InvestorRelationsAssets/annual-results/pdfs/hsbc2012ara0.ashx

Islamic Bank of Britain (2012)

„Annual Report and Financial Statements“, o.O., 2012, aufgerufen am 30.06.2013

<http://www.islamic-bank.com/latestaccounts>

Schönenbach, Rebecca (2012)

„Intrinsische Hindernisse des islamischen Finanzwesens“, Jena, 2012, aufgerufen am 14.06.2013

<http://www.stresemann-stiftung.de/wp-content/uploads/2012/11/Stresemann-Stiftung-Schoenenbach-Islamic-FinanceWWW2012-07-26.pdf>

Süddeutsche.de (2013)

„Zinssenkung der EZB: Was die niedrigen Zinsen für Sparer und Banken bedeuten“, Frankfurt, 02.05.2013, aufgerufen am 03.07.2013

<http://www.sueddeutsche.de/geld/2.220/zinssenkung-der-ezb-was-die-niedrigen-zinsen-fuer-sparer-und-banken-bedeuten-1.1663802>