

## ISLAM BANKING

## Allah hätte nichts dagegen

In Mannheim gibt es die erste Bankfiliale für gläubige Muslime. Kann das islamische Finanzmodell Vorbild für den Westen sein?

VON Sascha Matke | 24. Juni 2010 - 08:00 Uhr

© Khaled al-Hariri/Reuters



Mitarbeiter der Sham Bank, einer neuen Bank für Muslime in Damaskus

In Mannheim gibt es keine Straßennamen, sondern Planquadrante, die die Innenstadt wie ein Gitternetz durchziehen. In die Hausnummer 9 im Quadrat U1 ist kürzlich ein neuer Mieter eingezogen, der Ableger einer kuwaitisch-türkischen Bank. Vor wenigen Wochen hat er seine Türen für eine ganz spezielle Kundengruppe geöffnet: für gläubige Muslime, die beim Umgang mit Geld besondere Regeln beachten müssen.

Kuveyt Türk Beteiligungsbank heißt das Institut. Sein Ansatz ist in der muslimischen Welt nicht neu. Islamic Finance ist der übergeordnete Begriff dafür, darunter fallen sämtliche Finanzdienstleistungen, die mit islamischen Prinzipien im Einklang stehen. Kuveyt Türk ist der erste lizenzierte Dienstleister dieser Art in Deutschland. Weitere Filialen sind geplant. Glaubt man den Experten, könnte sich das Geschäft lohnen, denn sie sehen darin einen Milliardenmarkt. Manch einer geht sogar noch weiter: Am islamischen Geldwesen, so die Hoffnung, könne womöglich das weltweite Finanzsystem genesen.

### SUKUKS

Diese islamischen Finanzprodukte funktionieren wie eine Anleihe. Der Anleger investiert einen bestimmten Betrag – etwa in eine Immobilie. Der Emittent des Sukuks verpflichtet sich, die Immobilie am Ende der Laufzeit zu übernehmen, sodass der Anleger seinen Einsatz zurückbekommt; bis dahin hat er Mieteinnahmen. Sind die Mieten und die Rückzahlung aber garantiert, verstößt das gegen islamisches Recht.

Die islamische Welt hatte lange Zeit ein Problem. Gerade in den reichen Golfstaaten existieren riesige Geldvermögen, doch eine Anlage bei gewöhnlichen Banken kommt

dafür nicht infrage. Denn die Bibel der Muslime, der Koran, und das davon abgeleitete Regelwerk Scharia verbieten das Kassieren von Zinsen (*riba*).

Wie können sich also Muslime an die Heilige Schrift halten und dennoch ihr Geld vermehren? Diese Frage beantwortete erstmals der Ägypter Ahmed El-Naggar. In seiner Doktorarbeit, die er in den sechziger Jahren in Köln schrieb, legte er dar, wie man Zinsen und andere Verbote vermeiden und gleichzeitig Geldgeschäfte abschließen kann. Später gründete El-Naggar in seiner Heimat die wohl erste islamische Bank der Welt. Das grundlegende Geschäftsprinzip dahinter: Die Bank streicht keine risikolosen Zinsen ein, wenn sie Kunden einen Kredit gewährt. Stattdessen wird sie am Gewinn beteiligt, der mit dem geliehenen Geld in Zukunft erzielt wird. Das birgt ein gewisses Risiko für den Kreditgeber, der Gewinn kann ja auch einfach ausbleiben, aber immerhin ist dieser Geldhandel mit dem Glauben vereinbar.

Aus El-Naggars Ideen ist ein ernst zu nehmender Zweig der Finanzindustrie geworden. Vor allem im Nahen Osten und in Asien operieren heute gut drei Dutzend islamische Spezialbanken. Ihre Vermögenswerte wachsen laut einer Studie des Beratungshauses Booz & Company Jahr für Jahr um 22,1 Prozent, zuletzt summierten sie sich auf nahezu eine Billion US-Dollar.

Auch in Europa, vor allem in Großbritannien, sind bereits mehrere islamische Banken aktiv. »Hinter den meisten neuen Banken stehen reiche muslimische Investoren, die ihr eigenes Geld sauber anlegen und zugleich diese Möglichkeit auch für andere Muslime schaffen wollen«, erklärt Philipp Wackerbeck, der sich bei Booz & Company auf dieses Thema spezialisiert hat.

In Deutschland dagegen ist das Angebot für Privatanleger bislang beschränkt auf drei Aktienfonds, die sich in ihrem Portfolio von herkömmlichen Fonds unterscheiden. Darin kommen weder Banken vor, die reguläre Zinsen zahlen und kassieren, noch sämtliche Anbieter von Glücksspiel, Alkohol oder Pornografie. Daneben gibt es bei der Deutschen Bank und der Hypovereinsbank sogenanntes Ethno-Marketing. In der Praxis heißt das: Deutsche Türken werden hier in ihrer eigenen Sprache umworben und bedient, Religion spielt aber keine Rolle. Und das soll auch so bleiben. Es bestehe keine Nachfrage nach islamischen Produkten, heißt es bei beiden Instituten. Die Commerzbank hat ihren schon im Jahr 2000 aufgelegten islamischen Fonds inzwischen sogar vom Markt genommen. Angeblich mangels Käuferinteresse. Doch manche in der Branche äußern hinter vorgehaltener Hand die Sorge, dass Angebote speziell für Muslime konservative deutsche Kunden abschrecken könnten.

Dabei gäbe es auch hierzulande einiges zu holen: Die Berater von Booz schätzen in einer Studie, dass von den 3,2 Millionen Muslimen in Deutschland 15 Prozent ihre Finanzen, wenn irgend möglich, im Einklang mit dem Koran halten wollen. Insgesamt ergebe sich

so ein bislang ungenutztes Marktpotenzial von 1,2 Milliarden Euro an Baufinanzierungen, Konsumentenkredit und Geldanlagen.

So gesehen kommt Kuveyt Türk in Mannheim zur rechten Zeit. Die Bank ist eine Tochtergesellschaft eines gleichnamigen Instituts aus der Türkei, das sich mehrheitlich im Besitz der börsennotierten islamischen Bank Kuwait Finance House befindet. Geleitet wird die deutsche Filiale von Ugurlu Soylu, einem in Deutschland geborenen Türken, der in Mannheim Volkswirtschaft studiert hat. Wegen strikter Vorgaben aus der Zentrale kann Soylu über konkrete Pläne nichts verraten. Eine Vollbanklizenz, mit der er deutschen Kunden eigene Girokonten und Geldanlagen anbieten könnte, hat er laut der Aufsichtsbehörde BaFin aber bislang nicht. Deshalb beschränkt sich das Geschäft vorerst auf die Vermittlung von Kunden an die türkische Mutter.

Und dort sieht es auf den ersten Blick gar nicht so viel anders aus als beim Rest der Finanzwelt: »Immobilienfinanzierung: 0,94 %« und »Fahrzeugfinanzierung: 1,19 %« heißt es groß auf der englischsprachigen Version der Website. Dass es dabei um eine »*profit rate*« geht, also um eine Gewinnbeteiligung und nicht um einen Zinssatz, das steht erst weiter unten in deutlich kleinerer Schrift.

Der Unterschied steckt im Detail. Auch islamische Banken wollen und dürfen Geld verdienen. Ihnen ist es aber verboten, dies ohne jedes Risiko zu tun. Aus diesem Grund arbeiten korantreue Institute statt mit Zinsen mit einer Gewinnrate, die allerdings nur dann erreicht wird, wenn der Kreditnehmer auf Dauer auch bezahlen kann. Das Risiko wird hier also zwischen Schuldner und Gläubiger geteilt. Umgekehrt dürfen Muslime kein Geld gegen sichere Zinsen anlegen – also bekommen sie stattdessen eine Beteiligung am Gewinn, den die Bank mit ihrem Geld erzielt. Welches Produkt als korankonform durchgeht, darüber entscheiden hauseigene Gelehrte, die sich in gemeinsamen Gremien beraten.

Doch genau wie in der westlichen Finanzwelt neigen auch die islamischen Geldhäuser dazu, die Regeln bis zum Äußersten auszureizen: »Die Mehrheit der Produkte ist immer noch grenzwertig«, sagt Michael Saleh Gassner, ein freiberuflicher Berater, der vor 15 Jahren zum Islam konvertiert ist und beim Zentralrat der Muslime in Deutschland selbst Zertifizierungen anbietet.

Erst im Jahr 2008 erklärte der bekannte pakistanische Korangelehrte Scheich Muhammad Taqi Usmani ein wichtiges Produkt für in den meisten Fällen nicht korankonform: Sukuks. Das sind anleiheartige Finanzprodukte, bei denen der Kreditgeber technisch gesehen Miteigentümer wird, aber trotzdem berechenbare Einnahmen hat und am Ende der Laufzeit sein Geld zurückerhält.

Massiv über Sukuks finanziert war zum Beispiel die staatsnahe Gesellschaft Dubai World, die im vergangenen Herbst vor der Zahlungsunfähigkeit stand und damit lange vor dem Schuldenchaos in Griechenland Ängste vor einem Wiederaufflammen der Finanzkrise

auslöste. Laut Gassner wäre das nie passiert, wenn Dubai sich wirklich an islamische Regeln gehalten hätte. »Die hätten sich dann niemals so hoch verschulden können und hätten mehr Eigenkapital gehabt«, glaubt er. Auch für den Rest der Welt empfiehlt er eine Zügelung des Hungers nach Schulden: »Ständige Neuverschuldung ist der Anfang allen Übels.«

Dem stimmen auch Experten zu, die selbst nicht dem Islam anhängen. So sorgte Willem Buiter, damals Professor an der London School of Economics, im Juli 2009 mit einem Blog-Beitrag für Aufsehen in der Finanzszene. Buiter schlug vor, dass es überschuldeten Unternehmen – und auch Staaten – erlaubt werden sollte, ihre Schulden in Anteile umzuwandeln. Die Anteilseigner würden dann wie Aktionäre am Gewinn beteiligt – sobald es wieder einen gäbe. Das Modell der risikobehafteten Beteiligung statt sicherer Zinsen folgt klar islamischen Prinzipien, und Buiter sprach das in seinem Beitrag auch so aus.

Tatsächlich sind die islamischen Banken bisher besser durch die Finanzkrise gekommen als die im Westen, bestätigt Booz-Berater Wackerbeck. Das liege zwar zum Teil einfach daran, dass der Sektor »noch relativ klein ist und weniger komplexe Produkte hervorgebracht hat« und deshalb weniger verletzlich sei. Gleichzeitig aber habe das islamische System mit seiner Betonung auf einer Aufteilung des Risikos und auf einer begrenzten Verschuldung auch echte Vorteile. Wenn jetzt statt nur scheinbar korankonformer Produkte, die eher Kopien von westlichen waren, wirklich neuartige Konstrukte entwickelt würden, sei das eine große Chance, glaubt Wackerbeck. »Es ist gut möglich, dass dabei Produkte herauskommen, die auch im Westen begeistert aufgenommen werden.«

*Diesen Artikel finden Sie als Audiodatei im Premiumbereich unter [www.zeit.de/audio](http://www.zeit.de/audio)*

**COPYRIGHT:** DIE ZEIT, 24.06.2010 Nr. 26  
**ADRESSE:** <http://www.zeit.de/2010/26/F-Islamic-Banking>