

ALLAHS ANLAGEBERATER

...

Für Muslime, die ihre Finanzen im Einklang mit der Scharia regeln wollen, gibt es das islamische Banking. Seine ethischen Prinzipien könnten für alle Banken vorbildlich sein – heisst es sogar aus dem Vatikan. VON THOMAS SCHENK



Genf, Place de Longemalle, vor der Arab Bank (Switzerland).

Zinsen? Des Teufels! Spekulation? Eine Sünde! Exorbitante Renditen? Unmoralisch! Leerverkäufe? Verboten! Was sich anhört, als sei es ein auf dem Höhepunkt der Finanzkrise formuliertes Rettungsprogramm, sind die Regeln des islamischen Bankings. Und diese sind um einiges älter als die Reformvorschläge für die Finanzmärkte. Das Bankgeschäft, das sich von der Scharia ableitet, dem Koran und den Überlieferungen des Propheten Mohammed, wurzelt im 7. Jahrhundert.

So weit der Rechtsrahmen des Islams auch zurückreicht, das islamische Banking ist längst im 21. Jahrhundert angekommen. Kaum ein ausgefallenes Produkt der konventionellen Finanzindustrie, das heute nicht auch in einer Scharia-konformen Variante angeboten wird, von Fremdwährungsswaps bis zu strukturierten Produkten. Weder das Verbot von Riba, arabisch für Zins oder Wucher, noch die Ablehnung von Gharar, auf deutsch Spekulation, haben verhindert, dass unlängst der erste Junk Sukuk, eine islamische Anleihe mit einer irritierend hohen Rendite, angekündigt wurde.

Beim islamischen Banking heutiger Prägung handelt es sich um eine junge Disziplin. «Ursprünglich ging es darum, ein islamisches Gegenmodell zum Kapitalismus zu entwickeln», sagt Stefan Leins, «ein Modell, das die religiöse Gemeinschaft fördert und soziale Gerechtigkeit verbessert.» Der Zürcher Ethnologe beschäftigt sich seit langem mit dem islamischen Kredit- und Finanzwesen. Er sagt: «Der Islam regelt das gesamte Leben, von der Religion über das Rechtssystem bis zur Wirtschaftsordnung.» So ist auch für das Finanzsystem strikt vorgeschrieben, was halal, erlaubt, und was haram, verboten, ist. Vereinfacht gesagt, ist alles erlaubt, was dem Wohl der Menschheit dient. Ausdrücklich untersagt hingegen sind nicht nur Zins, Spekulation und Glücksspiele, egal ob in einem Casino oder an der Börse. Auch von Branchen, die mit Alkohol, Schweinefleisch, Waffen und Pornographie zu tun haben, müssen Muslime die Finger lassen.

Bis vor knapp fünfzig Jahren, als die ersten islamischen Banken gegründet wurden, hatten weder private Anleger noch Unternehmen eine Alternative zu dem von den Kolonialmächten errichteten Finanzsystem. Die politische Unabhängigkeit und bald auch die reichlich fliessenden Erdöleinnahmen in den Golfstaaten verliehen dem islamischen Banking dann Auftrieb. In den neunziger Jahren, nicht zuletzt unter dem Eindruck der weltweit boomenden Finanzmärkte, setzte sich unter muslimischen Gelehrten allmählich eine liberalere Auslegung der Scharia durch.

«Auch die Muslime wollten an diesem florierenden Geschäft teilhaben», sagt Leins. So traten das Streben nach sozialer Stabilität und die strengen ethischen Prinzipien in den Hintergrund. Viele Investoren, sagt Leins, störten sich nicht daran. Für ein Forschungsprojekt hatte er Einblick ins islamische Banking einer Schweizer Bank. «Für einige Anleger», erinnert er sich, «genügte es, wenn die Finanzprodukte zwar formal, aber nicht ideell Scharia-konform waren.»

Sukuks, auch islamische Bonds genannt und herkömmlichen Obligationen sehr ähnlich, verdeutlichen die rasante Entwicklung. Die Wertpapiere sind gefragt, sowohl bei Anlegern wie auch bei Unternehmen und Regierungen, die Geld benötigen. Vor zwölf Jahren wurde in Malaysia der erste Sukuk herausgegeben, letztes Jahr kamen Anleihen im Wert von über 100 Milliarden Dollar in Umlauf. Mit Sukuks finanzieren arabische Fluggesellschaften ihre wachsenden Flotten, die Golfstaaten bauen damit ihre Infrastruktur aus.

Kaum ein anderer Bereich des weltweiten Finanzsystems, darin sind sich Fachleute einig, ist in den letzten beiden Jahrzehnten schneller gewachsen als das islamische Banking. Die Vermögen, die Scharia-konform angelegt werden, haben sich in den letzten fünf Jahren mehr als verdoppelt. Und doch macht die Summe von rund 1700 Milliarden Dollar, die auf islamischen Banken lagern, bloss einen Bruchteil der weltweiten Vermögensanlagen aus. Das Geschäft konzentriert sich vor allem auf Saudiarabien, Katar, die Vereinigten Arabischen Emirate sowie Indonesien, Malaysia und die Türkei. Auf diese sechs Staaten entfallen laut einer Studie des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens EY drei Viertel aller weltweiten islamischen Bankvermögen.

Was die Verbreitung des islamischen Bankings erschwert, ist die fehlende Standardisierung. «Die Scharia ist eine komplexe Rechtsordnung», sagt Stefan Leins, «sie muss immer wieder neu ausgelegt werden. Es findet deshalb eine fortwährende Debatte zwischen islamischen Gelehrten, Finanzakteuren und Wirtschaftsjuristen statt.» Was erlaubt ist und was nicht, wird im liberalen Malaysia anders ausgelegt als etwa in Iran oder im Sudan, den einzigen beiden Ländern, in welchen alle Banken nach der Scharia operieren müssen. Die unterschiedliche Auslegung macht das Banking deshalb kompliziert, weil jedes einzelne Finanzprodukt vorgängig von islamischen Gelehrten absegnet werden muss. In der Regel bestimmt jede Bank selber, welche Fachleute diesem sogenannten Scharia-Board angehören. Kritiker wenden ein, dass sich für jedes noch so exotische Produkt stets Gelehrte finden liessen, die ihre Zustimmung gäben – zumal sie dafür sehr angemessen entschädigt würden.

«Um neuste Scharia-konforme Finanzprodukte von konventionellen zu unterscheiden», sagt Leins, «braucht man ein Mikroskop, die Differenzen sind minim.» Möglich sind diese Innovationen, weil sich herkömmliche islamische Finanzprodukte auf immer neue Art kombinieren lassen. Eines der Instrumente, die im islamischen Banking häufig angewendet werden, sind Murabahas. Diese besonderen Abzahlungsgeschäfte sind im Vergleich mit komplexen Finanzprodukten einfach zu verstehen: Benötigt eine Firma zum Beispiel Geld für eine neue Maschine, kann sie es nicht direkt von der Bank erhalten, denn die Scharia verlangt, dass jedes Bankgeschäft einen Bezug zu realen Gütern haben müsse. Deshalb erwirbt die Bank die Maschine und verkauft sie anschliessend dem Kunden weiter – mit einem zinsähnlichen Aufschlag, der zum voraus fixiert wird. Den mit der Bank vereinbarten Preis zahlt der Kunde anschliessend in Raten ab.

Auch ausserhalb muslimischer Gemeinschaften stösst das islamische Banking auf Interesse. Die Exzesse an den weltweiten Finanzmärkten haben eine Ethikdebatte ausgelöst, und wer nach einer sozial verträglicheren Form des Bankings sucht, landet früher oder später beim Islam. Eine Welt ohne Zinsen und Spekulation: Das muss wie ein Versprechen erscheinen.

So ist es auch zu verstehen, weshalb ausgerechnet der «Osservatore Romano», die amtliche Zeitung des Vatikans, die sonst nicht gerade für ein inniges Verhältnis zum Islam bekannt ist, die westlichen Banken dazu aufrief, sich die Regeln des islamischen Bankings zu Herzen zu nehmen. «Die ethischen Prinzipien, die dem islamischen Finanzwesen zugrunde liegen, können die Banken wieder näher zu ihren Kunden und zum eigentlichen Kern des Bankgeschäfts führen», liessen die Kirchenleute 2009 die Banker wissen.



Genf, Quai de l'Île, vor der Bank J. Safra Sarasin.

Vielleicht dachten sie mit Wehmut an den 18. August 1830 zurück, an jenen Tag, als Papst Pius VIII. das kirchliche Zinsverbot aufhob. Über Jahrhunderte hatte die Kirche zuvor den Zins untersagt. Die Liste prominenter Zinskritiker reicht von Aristoteles über Karl den Grossen bis zu Thomas von Aquin. In der Realität war die Wirkung der Vorschriften aber gering, fanden Kaufleute doch immer wieder einen Weg, sie zu umgehen.

Der Crash von 2008 hat Ökonomen rund um den Globus vor die Frage gestellt, ob das islamische Banking weniger krisenanfällig sei. Aus der Flut an Forschungsarbeiten hat die Europäische Zentralbank unlängst ein paar Dutzend untersucht. Dabei ist sie zum Schluss gekommen, dass islamische Finanzierungen tatsächlich sicherer seien – das Ausfallrisiko sei nur halb so gross wie bei konventionellen Krediten. Eine der Studien zeigt, dass die Schuldner im Fastenmonat ihren Verpflichtungen häufiger nachkommen als im übrigen Jahr. Dies ist für die Zentralbank ein Zeichen, dass «die religiöse Haltung das Kreditrisiko beeinflussen kann».

Von diesen Effekten haben die islamischen Banken allerdings nicht profitiert. Während der Finanzkrise haben sie ebenfalls stark gelitten. Traditionellerweise verfügen islamische Institute über einen hohen Immobilienanteil. Und als die Immobilienblase auch im Mittleren Osten platzte, riss dies grosse Löcher in ihre Bilanzen. Einige Banken mussten mit staatlichen Geldern gerettet werden.

Inzwischen ist die Krise überstanden, der Zustrom an Geld aus muslimischen Ländern wächst wieder. Und davon will auch Europa profitieren. Nach dem Willen des britischen Premierministers David Cameron soll sich London neben Dubai und Kuala Lumpur als eine der grossen Hauptstädte des islamischen Finanzhandels in der Welt behaupten. Noch in diesem Jahr will der britische Staat den ersten Sukuk herausgeben – als erstes nichtmuslimisches Land überhaupt. Zahlreiche Steuererleichterungen sind auf dem Weg, um

den Standort London für islamische Transaktionen attraktiver zu machen. Ähnliche Reformen sind in Frankreich geplant, derweil sich Luxemburg darum bemüht, dass noch dieses Jahr die erste islamische Bank in der Eurozone eröffnet werden kann.

Und in der Schweiz? Noch vor wenigen Jahren sah die Bankiervereinigung, der Branchenverband der Schweizer Banken, im islamischen Banking ein «zukunftsträchtiges Geschäftsfeld». Bereits vor über zehn Jahren hatte die UBS mit der Noriba – «no riba» heisst so viel wie «kein Zins» – in Bahrain die erste islamische Bank gegründet, um im islamischen Finanzgeschäft Fuss zu fassen. Dass der Ableger am Persischen Golf inzwischen wieder liquidiert wurde, ist bezeichnend für das Engagement der Schweizer Banken. Die Euphorie ist verfliegen, der wirtschaftliche Erfolg ausgeblieben.

Am Genfersee haben sich ein paar Finanzboutiquen auf das Geschäft mit islamischen Kunden spezialisiert; die grösseren Banken begnügen sich hingegen damit, ihren wohlhabenden Kunden einzelne islamische Produkte anzubieten, falls sie danach verlangen.

Wenn heute Schweizer Banken ihr Filialnetz im Mittleren und Fernen Osten ausbauen, dann nicht, um dort Scharia-konforme Produkte zu verkaufen. An den Standorten in Katar, Dubai oder Singapur werden Muslime umworben, damit sie ihr Geld der traditionellen Vermögensverwaltung anvertrauen. Denn damit wird das Schweizer Bankgeschäft nun einmal identifiziert.

Ein Mann hat das Auf und Ab im islamischen Banking in der Schweiz hautnah erlebt: Fares Mourad. Der 51jährige Banker, von Branchenkennern auch Mister Islamic Finance der Schweiz genannt, begann vor 15 Jahren damit, bei der UBS islamische Fonds zu lancieren. Danach wechselte er zur Credit Suisse, um ein islamisches Portfoliomanagement einzuführen. Schliesslich baute er für die Bank Sarasin das islamische Private Banking auf. Die Privatbank,

Geld macht glücklich, wenn sich jemand darum kümmert. Swissscanto steht Ihnen mit leistungsstarken Anlagefonds und Vorsorgelösungen gerne zur Seite. Informieren Sie sich jetzt bei Ihrer Kantonalbank oder auf swissscanto.ch



Aktuelle Analysen und Meinungen
jetzt auf unserem Blog.

die inzwischen J. Safra Sarasin heisst und brasilianischen Bankern gehört, glaubt weiterhin an das Geschäft.

Die Grossbanken, sagt Fares Mourad, seien nicht bereit gewesen, die Mittel für den Aufbau dieses Geschäfts einzusetzen. Sarasin hingegen, sagt er, sei die erste Privatbank in Europa, die das islamische Private Banking ernst nehme und sämtliche Dienstleistungen der Vermögensverwaltung nach den Vorschriften der Scharia anbiete. «Und sie verdient Geld damit.» Mourad hat das Institut vor einem Jahr verlassen. Mit ihm eine Handvoll Fachleute, mit denen er sich selbständig gemacht hat. Bei Sarasin sei der Aufbau abgeschlossen, erklärt er seinen Abgang. Peak Values heisst sein neues Unternehmen, das sich unweit vom Zürcher Hauptbahnhof eingemietet hat. Es steht zwischen islamischen Kunden und den konventionellen Banken und übernimmt die nötigen vertraglichen Anpassungen.

Mourad sieht sich als Brückenbauer zwischen dem Orient und dem Westen. «Beide Welten können voneinander profitieren», sagt er. Risikobeurteilung und Wertberechnungen, die sich im konventionellen Banking etabliert haben, sind in muslimischen Ländern noch zu wenig verbreitet. Umgekehrt zeige das islamische Banking einen Weg ohne Zins auf und ohne Leerverkäufe, bei welchen Anleger ein Wertpapier, das sie nicht besitzen, in der Hoffnung verkaufen, es später zu einem tieferen Preis kaufen zu können – auf diese Weise können sie einen Abwärtstrend noch verstärken.

Die Rolle als Vermittler zwischen den beiden Welten liegt Mourad quasi in den Genen. Der Vater Syrer, die Mutter Berlinerin, ist er in Damaskus aufgewachsen und hat in Jordanien Betriebswirtschaft studiert. Danach ging er für ein Praktikum nach Deutschland, von dort nach Luxemburg, schliesslich kam er in die Schweiz. Seine Arabischkenntnisse waren für den Einstieg ins islamische Banking ebenso von Vorteil wie seine Religion. Als er wählen musste zwischen dem islamischen Glauben seines Vaters und dem christlichen seiner Mutter, entschied er sich für den islamischen. Man brauche zwar kein Muslim zu sein, um im islamischen Banking zu arbeiten, sagt Mourad, aber es erleichtere das Verständnis.

Wenn einer seine Bankgeschäfte gemäss der Scharia tätige, diene dies auch der Festigung seiner Identität, sagt Fares Mourad. «Muslime, die ihr Leben konsequent nach den Regeln des Islams ausgerichtet haben, also fünfmal pro Tag beten, einmal im Jahr fasten, nach Mekka gepilgert sind und die Zakat, die Almosensteuer, entrichten, die möchten früher oder später auch ihre finanziellen Angelegenheiten im Einklang mit den religiösen Geboten regeln.» Er versucht seinen Kunden dabei zu helfen. Meist sind es wohlhabende Muslime aus dem Mittleren Osten, die ihr Geld gemäss der Scharia anlegen wollen oder Mittel für ihre Projekte benötigen. Ab und zu kommt es vor, dass er ein Gespräch unterbrechen muss, weil ein Kunde beten will. Manchmal kniet auch er sich hin und betet gemeinsam mit dem Kunden.

Mourad ist nicht strenggläubig; er faste nicht und bete nicht ständig, sagt er. Das erklärt, weshalb er sein eigenes Geld nicht konsequent nach den Regeln der Scharia anlegt. Er achte darauf, dass seine Anlagen eine Verbindung zur realen Wirtschaft hätten und ethisch vertretbar seien, Aktien von ausgewählten Agrar- und Rohstofffirmen zum Beispiel oder direkte Beteiligungen an Unternehmen. Worin liegt für Fares Mourad der wichtigste Unterschied zwischen unserem und dem islamischen Banking? Nicht im Zinsverbot, sagt er, das sei bloss ein Instrument. Zentral sei für ihn, dass die Regeln dazu dienen, soziale Gerechtigkeit zu erreichen.

Wie dies gelingt, erklärt er am Verbot von Schuldzinsen. «Wenn einer einen Kredit nicht pünktlich zurückzahlen kann, steigt seine Schuldenlast nicht weiter an – anders als bei herkömmlichen Krediten.» Damit werde verhindert, dass ein bereits angeschlagenes Unternehmen noch zusätzlich belastet werde. Allerdings müssen islamische Banken nicht untätig zusehen, wie ihre Kunden Zahlungstermine verstreichen lassen. Ähnlich einem Strafzins lassen

...

Heikel wird es, wenn ein Muslim ein Haus auf Kredit kaufen möchte. Hypotheken nach Schweizer Recht sind nicht erlaubt.

...

sich im voraus Gebühren festlegen. Werden diese fällig, weil der Kunde in Verzug gerät, darf die Bank das Geld allerdings nicht selbst verwenden, vielmehr fliesst es als Spende an eine wohltätige Organisation.

Markus Klinkner nimmt es genau mit den Geboten der Scharia. Katholisch aufgewachsen, ist der 42jährige Zürcher Unternehmer vor über zehn Jahren konvertiert, weil der Islam für ihn «einfach stimmiger, inspirierender» sei. Und doch ist er in Geldfragen zu Kompromissen gezwungen. Die Normen der Scharia liessen sich in der Schweiz nicht konsequent einhalten, sagt er, es fehlten schlicht die Angebote. Wohlhabenden muslimischen Kunden offerieren einzelne Privatbanken die nötigen Dienstleistungen, doch für die täglichen Bankgeschäfte gibt es keine entsprechenden Produkte. Vom weltweiten Boom des islamischen Bankings spüren die rund 400 000 Muslime, die in der Schweiz leben, bis jetzt noch nichts.

Den gängigen Bankgeschäften liegt ein Zins zugrunde, und das, sagt Markus Klinkner, mache es für Muslime schwierig. Nicht halal sind zinsbasierte Kreditkarten, Sparkonten, selbst gewöhnliche Lohnkonten. Für gewisse Finanzdienstleistungen können die Muslime auf konventionelle Produkte ausweichen, die zulässig sind. Auf ein zinsloses Konto der Alternativen Bank zum Beispiel oder auf Debit-Karten, auf die vorgängig Geld überwiesen wird. Möglich ist auch ein sogenanntes Null-Leasing; Dabei beträgt der

Restwert des Autos nach Ablauf des Leasingvertrags null Franken, das heisst, es geht automatisch auf den Leasingnehmer über. Die Anfangs- und die monatlichen Raten, die eine Gebühr sowie die Abzahlung des Kredits umfassen, sind höher als bei einem gewöhnlichen Leasing.

Heikel wird es, wenn ein Muslim ein Haus auf Kredit kaufen möchte. Eine Hypothek nach Schweizer Recht aufzunehmen ist nicht erlaubt. Er darf kein Geld ohne reale Gegenleistung von einer Bank annehmen – von den fälligen Zinsen abgesehen. Angebote, die sich in anderen Ländern etabliert haben und bei welchen die Bank die Immobilie kauft und dem Kunden weiterleast, gibt es in der Schweiz nicht. Wer notgedrungen eine Hypothek aufnimmt und Zinsen zahlen muss, dem bleibt laut Klinkner nichts anderes übrig, als «im Gebet um Gottes Allgnade, Rechtleitung und Erleichterung zu bitten». Als Eigentümer eines Beratungsunternehmens stellen sich ihm noch zusätzliche Schwierigkeiten. Er benötigt etwa Geschäftskonten und kann, um Zins zu vermeiden, nur versuchen, den Kontostand möglichst tief zu halten. Auch als Kassier der Vereinigung der Islamischen Organisationen in Zürich ist er mit Zinszahlungen konfrontiert. In diesem Fall leitet er das Geld an Moscheen oder muslimische Organisationen weiter, die dafür spezielle Konten unterhalten und damit etwa den Bau sanitärer Anlagen finanzieren. Auf gleiche Weise verfährt er auch mit jenen Zinsen, die ihm in der beruflichen Vorsorge automatisch gutgeschrieben werden.


Einfacher haben es Muslime, wenn sie ihr Geld anlegen wollen. Es gibt genügend konkrete Projekte in der Schweiz, an denen sie sich direkt beteiligen können. «Die muslimische Gemeinschaft ist gut vernetzt, man hilft sich untereinander.» Das Geld auf dem Konto anzuhäufen ist für Muslime keine gute Option, selbst wenn es keinen Zins abwirft. Das Horten von Geld sei unerwünscht, sagt Klinkner. «Wer über Mittel verfügt, soll sie investieren und so den Wohlstand nicht nur für sich, sondern für die ganze Gesellschaft mehren.» Geld zu verdienen ist im Islam durchaus erwünscht, solange es auch der Gemeinschaft zugute kommt. Schliesslich war Mohammed selbst Kaufmann, bevor er von Gott zum Propheten auserwählt wurde.

THOMAS SCHENK ist freier Journalist; er lebt in Zürich.



WARUM ERKENNT MAN BURNOUT OFTMALS ERST DANN ALS KRANKHEIT AN, WENN MAN DAVON BETROFFEN IST?

Reden wir darüber – offen, persönlich und kompetent.



Privatklinik Aadorf
Fohrenbergstrasse 23
CH-8355 Aadorf

Tel. +41 (0)52 368 88 88
Fax +41 (0)52 368 88 99
info@klinik-aadorf.ch
www.klinik-aadorf.ch

**Privat
Klinik
Aadorf**

Psychotherapie
persönlich