

**Islamic Banking in Deutschland –  
Risiko oder Chance aus Sicht deutscher Banken?**

von  
Katrin Geilfuß

Bankwirtschaftliche Schriftenreihe an der Hochschule für Wirtschaft und Recht, Berlin

herausgegeben von Henrik Schütt

Erschienen im e-Journal of Practical Business Research  
unter: <http://www.e-journal-of-pbr.de>

in der Sonderausgabe Bank Nr. 2 (04/2009)

Abstract der Arbeit

Islamic Banking steht für Bank- und Finanzgeschäfte, die im Einklang mit den Regeln des Islam durchgeführt werden. Das Verständnis für diese Art von Bankgeschäft ist in Deutschland noch relativ gering ausgeprägt und in vertiefter Form nur bei Experten zu finden, obwohl in Deutschland eine bedeutende Bevölkerungsgruppe dem islamischen Glauben angehört. Spezielle, den Regeln des Islamic Banking folgende Bankprodukte sind bisher im Angebot der deutschen Banken nicht erkennbar.

Die vorliegende Untersuchung bietet einen profunden Überblick über die Charakteristika des Islamic Banking und spürt der Frage nach, wie eine mögliche Einführung von Leistungsangeboten im Sinne des Islamic Banking in Deutschland einzuschätzen ist.

Zitation:

Geilfuß, Katrin (2009):

Islamic Banking in Deutschland – Risiko oder Chance aus Sicht deutscher Banken?

In: e-Journal of Practical Business Research, Sonderausgabe Bank Nr. 2 (04/2009), DOI: 10.3206/0000000024

Abbildungsverzeichnis.....	III
1. Einleitung.....	1
2. Der Islam und das islamische Finanzwesen.....	2
2.1. Ursprünge des islamischen Rechts.....	4
2.2. Shar'ia und Fiqh.....	5
2.3. Die Prinzipien des Islamic Bankings .....	6
2.3.1. Verbot von Riba.....	6
2.3.2. Verbot von Gharar .....	7
2.3.3. Verbot von Maysir .....	8
2.3.4. Soziale und ethische Bedingungen .....	9
2.4. Die Shar'ia Boards .....	9
3. Vielfalt der islamischen Produkte .....	11
3.1. Konten und Karten .....	12
3.2. Finanzierungen.....	13
3.2.1. Private Kredite .....	18
3.2.2. Baufinanzierungen .....	18
3.2.3. Investitionskredite.....	20
3.3. Kapitalmarktprodukte .....	21
3.3.1. Sukuk .....	21
3.3.2. Aktien.....	23
3.3.3. Islamic Funds .....	23
3.3.4. Derivate.....	24
3.4. Takaful – Islamische Versicherung.....	26
4. Islamische Finanzdienstleister .....	28
4.1. Risiken islamischer Finanzdienstleister.....	29
4.2. Herausforderungen für islamische Finanzdienstleister .....	31
5. Entwicklung des Ethno- und Islamic Banking im deutschen Bankenmarkt.....	33
6. Fazit.....	34
Literaturverzeichnis: .....	36
Internet-/ Intranetverzeichnis: .....	38

## Abbildungsverzeichnis

Abb.1:	Die Bestandteile der Fiqh	Seite 5
Abb.2:	Auszug aus Sure 2, 275; Qur'an	Seite 6
Abb.3:	Auszug aus Sure 2; 219; Qur'an	Seite 8
Abb.4:	Charakteristika eines Shar'ia Boards	Seite 10
Abb.5:	Gegenüberstellung der Finanzierungsmöglichkeiten basierend auf Fremd- oder Eigenkapital	Seite 14
Abb.6:	Übersicht einer Mudarabah-Finanzierung	Seite 16

## 1. Einleitung

Während Länder wie Großbritannien, USA oder Kanada den Trend der ethnischen und religiösen Bankgeschäfte entdeckt und sich zunutze gemacht haben, erinnert die Aufgeschlossenheit der deutschen Kreditinstitute gegenüber der Islamic Banking Entwicklung eher an ein „kleines Dorf in Gallien“.<sup>1</sup> Warum begegnet die deutsche Finanzwirtschaft diesem Trend mit soviel Abstand oder gar Ablehnung? Liegt es an fehlenden Informationen über Kultur und Religion der Muslime oder vorrangig an der latenten Angst der Bevölkerung, welche durch den Begriff „Terror“ geschürt wird?

Dabei sprechen die Zahlen für sich: es gibt 300 islamische Finanzinstitute in 65 sowohl islamisch geprägten, als auch westlichen Ländern, welche im Jahr 2006 ein Vermögen von über 750 Mrd. US-Dollar verwalteten. Die jährlichen Wachstumsraten in Höhe von 10-15% des Islamic Bankings übertreffen die Vergleichswerte im traditionellen Bankgeschäft deutlich. Und auch die Zukunftsprognosen sind überdimensional, denn Experten gehen davon aus, dass sich das zu verwaltende Vermögen bis 2010 auf mehr als 1,4 Billionen US-Dollar und bis 2015 auf 2,8 Billionen US-Dollar erhöht.<sup>2</sup>

Diese Zahlen scheinen ein zielgruppenaffines Produktportfolio unerlässlich zu machen. Nichtsdestotrotz werden derzeit im deutschen Privat- und Geschäftskundengeschäft keine islam-konformen Angebote in die Produktpalette aufgenommen. Begründet wird dies damit, dass innerhalb der muslimischen Zielgruppe kaum Bedarf an Anlage- oder Kreditprodukten nach Qur'an-Vorschriften vorhanden sei.<sup>3</sup> Experten sind sich jedoch einig, dass ein effektiveres Marketing und damit verbunden ein aktiv kommuniziertes Angebot einer islam-konformen Produktpalette mit hoher Wahrscheinlichkeit Erfolg mit sich bringt.

Ziel dieser Arbeit ist in erster Linie, den muslimischen Glauben und die damit verbundenen Grundsätze und Regeln für die Finanzgeschäfte darzustellen, um die Umsetzung dieser Regeln in Form von islamischen Bankprodukten erläutern zu können. Im Anschluss soll untersucht werden ob, und gegebenenfalls wie, eine Einführung von shar'ia-konformen Produkten im deutschen Bankenmarkt tatsächlich von der Zielgruppe angenommen werden würde. Ein Vergleich wird dabei mit dem Bankenmarkt in

---

<sup>1</sup> El-Mogaddedi, Z. (2008), S.1.

<sup>2</sup> Vgl. El-Mogaddedi, Z. (2008), S.1f.

Großbritannien vorgenommen, welcher derzeit sehr erfolgreich das Islamic Banking-Segment in Europa anführt und in Zukunft weiter ausbauen will. Schließlich wird erörtert, ob die deutschen Kreditinstitute diesem Trend folgen sollten oder eher nicht.

## **2. Der Islam und das islamische Finanzwesen**

Das Wort Islam geht auf die ursprüngliche Bedeutung silm und selam zurück. Silm bedeutet Ergebung, Hingabe, Vertrauen und Selam steht für Glück und Wohlbefinden. Allgemein übersetzt bedeutet Islam (arabisch إسلام islām) soviel wie „Unterwerfung unter, oder Hingabe an Gott“.<sup>4</sup>

Der Islam ist mit ca. 1,3 Milliarden Anhängern nach dem Christentum (ca. 2,1 Milliarden Anhänger) die zweitgrößte Religion der Welt und eine streng monotheistische abrahamitische Glaubensrichtung, die sich sowohl vollständig vom Polotheismus als auch von der christlichen Vorstellung von Inkarnation und Dreifaltigkeit abgrenzt. Wichtigstes Element ist die Lehre von der Einheit Gottes.<sup>5</sup>

Das arabische Wort für Gott bzw. Gottheit ist ilah, die Pluralform ist Aliha. Das Wort Allah dient in den arabischsprachigen Ländern den Menschen aller Religionen als Bezeichnung für Gott, bezieht sich also nicht konkret nur auf den Islam. Das hängt damit zusammen, dass Gott unabhängig von jeder Religion, bzw. Glaubensrichtung, und allen anderen Bestandteilen des Universums übergeordnet ist.<sup>6</sup>

Im Islam müssen zwei Hauptgruppen unterschieden werden. Die größte Gruppe, mit einem Anteil von ca. 90 Prozent an der muslimischen Bevölkerung, machen die Sunniten aus, welche sich nochmals in weitere kleine Gruppen unterteilen. Die zweitgrößte Gruppierung des Islams sind die so genannten Shiiten. Beide Glaubensgruppen unterscheiden sich weniger in theologischen Ansichten, sondern eher in der Auffassung über Grundlage der Herrschaft des obersten Führers – Kalif bei den Sunniten und Imam bei den Shiiten.<sup>7</sup>

Die „fünf Säulen“ des Islam beinhalten Handlungen, welche jeder Moslem im Laufe seines Lebens erfüllen muss. Das sind das Glaubensbekenntnis, das Gebet, die Almosensteuer, die jährliche Fastenzeit und die Pilgerfahrt nach Mekka.

---

<sup>4</sup> Vgl. Bergmann, D. K. (2008), S. 22.

<sup>5</sup> Vgl. Spuler-Stegemann, U. (2007), S.13.

<sup>6</sup> Vgl. Schirmmayer, C. / Spuler-Stegemann, U. (2004), S. 22f.

<sup>7</sup> Spuler-Stegemann, U. (2007), S. 5f.

Durch das muslimische Glaubensbekenntnis, welches wie folgt lautet:

أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمداً رسول الله  
 „aschhadu an lā ilāha illā 'llāh wa-aschhadu anna Muhammadan rasūlullāh“<sup>8</sup>

und übersetzt „Ich bezeuge, dass es keine Gottheit außer Allah gibt und dass Mohammed (saw)<sup>9</sup> der Gesandte Gottes ist“ bedeutet, bekennt sich ein Muslim eindeutig zum Islam. Die Durchführung von fünf täglichen ritualisierten Gebeten und der Fastenmonat Ramadan, in welchem es den Gläubigen verboten ist von Sonnenauf- bis Sonnenuntergang zu trinken, essen, ehelichen Geschlechtsverkehr zu praktizieren und Alkohol bzw. Drogen zu konsumieren, bestimmen das Leben der Muslime. Die Almosensteuer, welche der muslimischen Gemeinschaft zugute kommt, variiert in der Höhe je nach Einkunftsart und liegt zwischen 2,5 und 10 Prozent.<sup>10</sup> Sie wird fast ausschließlich für Hilfsbedürftige, für den Bau oder die Sanierung von Moscheen oder für Sozialprojekte verwendet. Anders als eine Einkommenssteuer in Deutschland, wird diese jedoch nicht direkt vereinnahmt, sondern erfolgt freiwillig. Die fünfte Säule beinhaltet die Pilgerfahrt nach Mekka, welche jeder Gläubige, sofern ihm dies gesundheitlich und finanziell möglich ist, ein Mal im Leben antreten soll. Der Aufenthalt in der heiligen Stadt dauert nach strengen Glaubensvorschriften zwölf Tage, in denen genaue Handlungsabläufe festgeschrieben sind. Zum festen Ablauf gehören unter anderem eine siebenmalige Umschreitung der heiligen Kaaba, mehrere genau definierte Gebete und eine symbolische Steinigung des Satans durch Bewerfung von drei Säulen in Mina.<sup>11</sup>

Im Islam gibt es außerdem sechs Glaubensgrundsätze. Den Glauben an einen einzigen Gott, seine Engel, seine Offenbarungen in den heiligen Büchern, die göttliche Vorhersehung, den Tag des jüngsten Gerichts und damit verbunden das Leben nach dem Tod.

Grundsätzlich kann man sagen, dass das alltägliche Leben der Muslime stark von ihrem Glauben geprägt ist. Religiöse Pflichten bestehen nicht nur in den eben genannten fünf

---

<sup>8</sup> Qur'an, Sure 47; 19.

<sup>9</sup> saw = ṣallā llahu alayhi wa sallam (dt.: Möge Allah ihn segnen und ihm Frieden bescheren); Ausdruck, welcher im Anschluß der Nennung eines Propheten erfolgt.

<sup>10</sup> Vgl: Ali, H. (2007), siehe Internetverzeichnis.

<sup>11</sup> Vgl. Stegemann-Spuler, U. (2007), S. 49f.

Säulen des Islam, sondern reichen auch in die Bereiche Erziehung, Bildung oder Wissenschaft. Jeder Moslem hat eine soziale Verantwortung gegenüber seinen Mitmenschen, welche sich auch im Islamic Banking wieder findet. Der muslimische Glaube besteht aus zwei wesentlichen Bestandteilen: Intention und Durchführung. Damit eine Tat als „gut“ bewertet werden kann, muss ihr demnach auch die entsprechend positive Absicht zugrunde liegen.

## **2.1. Ursprünge des islamischen Rechts**

Anders als beispielsweise im Christentum, ist der Islam nicht nur als Religion zu verstehen, sondern vielmehr als Grundlage aller rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Vorschriften eines muslimischen Landes. Die allgemeinen und alltäglichen Verhaltensnormen beruhen auf dem Qur'an und bestimmen das gesamte Rechts- und Normensystem aller Muslime. Der Qur'an ist somit die erste Quelle des Islamischen Rechts. Die zweite Quelle stellt die Sunna dar.<sup>12</sup> Diese umfasst alle überlieferten Mitteilungen und Handlungsweisen Mohammeds, des letzten Propheten Allahs. Mohammed (saw) wurde, als letzter Prophet der Menschheit, durch den Koran auch die letzte Offenbarung Allahs (swt)<sup>13</sup> herab gesandt.

Den beiden Hauptquellen der islamischen Gesetze nachgelagert, gibt es den Ijma und den Qiyas. Beide Quellen werden erst dann in Betracht gezogen, wenn der Qur'an und die Sunna keine Erklärungen liefern können. Unter dem Ijma versteht man einen Konsens zwischen muslimischen Rechtsgelehrten, der damit rechtswirksam ist. Der Qiyas dagegen beschreibt einen Analogieschluss auf einen bisher unbekanntem Tatbestand, durch Anwendung der festgelegten Regeln des Qur'ans und der Sunna eines ähnlichen Falles.<sup>14</sup>

Gemeinschaftlich ergeben der Qur'an, die Sunna, der Ijma und der Qiyas die vier Ursprünge des islamischen Rechts.

---

<sup>12</sup> Vgl. Amereller, F. (1995), S.20.

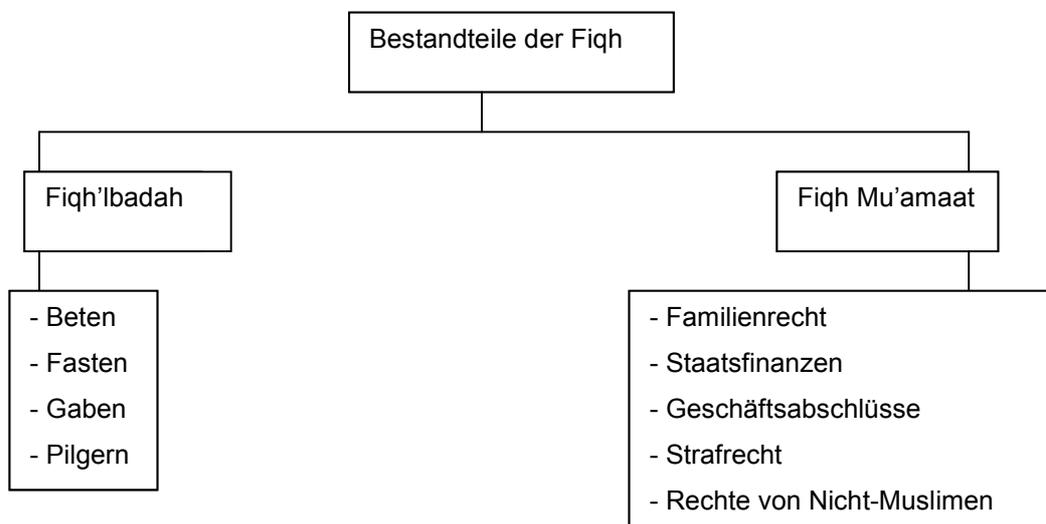
<sup>13</sup> swt = Subhanahu wa-ta'ala (dt.: Er, der Glorreiche und Erhabene); Auspruch, welcher im Anschluß der Nennung „Allah“ erfolgt

<sup>14</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 22f.

## 2.2. Shar'ia und Fiqh

Die beiden Rechtsbereiche, welche von größter Bedeutung sind, werden als Shar'ia und Fiqh bezeichnet. Die Shar'ia beinhaltet die eigentliche Pflichtenlehre der Muslime, also das muslimische Recht, obgleich es kein Recht im eigentlichen Sinne darstellt. Sie ist vielmehr als Wegweiser zu verstehen, der die Menschen zu Gott führen soll. „Für einen Muslim ist sie die allein maßgebliche Norm, die zu jeder Zeit und an jedem Ort gültig ist“.<sup>15</sup>

Während die Shar'ia demnach der Teil des islamischen Rechts ist, welcher auf der „göttlichen Offenbarung“ beruht, stellt die Fiqh die Sammlung sämtlicher Gesetze der Rechtsquellen dar. Sie unterteilt sich in Fiqh'lbadah, welche die Beziehung zwischen den Menschen und Allah (swt) definiert und Fiqh Mu'amalat, welche die Beziehung der Menschen untereinander regelt.<sup>16</sup> Zur Fiqh Mu'amalat zählen beispielsweise auch die Aktionen der Finanzinstitutionen untereinander und mit ihren Kunden. Der wesentliche Unterschied zwischen Shar'ia und Fiqh besteht darin, dass die Shar'ia zwar Einfluss auf die islamische Gesetzgebung hat, jedoch nicht justiziabel ist. Die Fiqh, als Jurisprudenz allerdings, unterliegt politischen Einflüssen und dem Druck der Gesellschaft und kann demnach angepasst werden.<sup>17</sup>



(Abb. 1: Die Bestandteile der Fiqh, Quelle: Islamic Banking (2008), Bergmann, S. 26)

<sup>15</sup> Vgl. Spuler-Stegemann, U. (2007), S.91.

<sup>16</sup> Vgl. Bergmann, D. K. (2008), S. 25.

<sup>17</sup> Vgl. ebda, S.25f.

### 2.3. Die Prinzipien des Islamic Bankings

Wie der Name „Islamic Banking“ schon sagt, ist das Ziel dieser Art von Bankgeschäften, alle Vorgänge im Einklang mit den Regeln des Islams durchzuführen. Shar’ia konformes Handeln bedeutet Finanzierungen, Versicherungen und Investitionen strikt nach den Glaubensregeln zu gestalten. Das heißt, dass ebenso alle ökonomischen, sozialen, moralischen und materiellen Bereiche, für die der Islam Handlungsverbote definiert, nicht voneinander getrennt werden dürfen. Dazu gehört vor allem die soziale Verpflichtung und Verantwortung gegenüber allen Muslimen, was bedeutet, dass keine anderen Personen ausgebeutet oder vorsätzlich benachteiligt werden dürfen – „Brüderlichkeit und Wohlergehen sind wichtige Eckpfeiler des islamischen Systems“.<sup>18</sup> In einer Religion, in der die „Reinheit des Herzens und der Seele eines Menschen“ genauso wie das Verhalten der Menschen untereinander einen so wesentlichen Stellenwert hat, ist es nur selbstverständlich, dass „Reinheit und Klarheit“ im Finanzbereich ebenso wichtig sind. Um diese Reinheit der Bankgeschäfte zu gewährleisten, müssen einige Vorschriften beachtet werden. Der bedeutendste Aspekt des Islamic Bankings ist die Vermeidung von „Riba“, den Zinsen.<sup>19</sup>

#### 2.3.1. Verbot von Riba

Das Zinsverbot stellt das wesentliche Verbot für Finanzgeschäfte im Islam dar und ist wohl auch das bekannteste Unterscheidungsmerkmal zwischen dem konventionellen und dem islamischen Bankwesen. Zinsen sind der Preis oder das Entgelt für die (temporäre) Überlassung von Kaufkraft, Kapital oder Sachwerte.<sup>20</sup>

*„Die, welche Riba verzehren, sollen nicht anders dastehen als einer, den der Satan erfasst und niedergeschlagen hat. Dies, weil sie sagen: Kauf ist das Gleiche wie Riba. Allah hat den Kauf erlaubt, aber Riba verboten. Wer eine Ermahnung von seinem Herrn erhält und dann mit Riba aufhört, der darf das Erhaltene behalten. Seine Sache ist bei Allah. Wer es aber von Neuem tut – die sind die Bewohner des Feuers und werden ewig darin verweilen.“*

(Abb 2.: Auszug aus Sure 2, 275; Qur’an)

---

<sup>18</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S.29.

<sup>19</sup> Vgl. Amereller, F. (1995), S. 26.

<sup>20</sup> Vgl. Thomas, A. (2006), S.3.

Wörtlich übersetzt bedeutet „Riba“ Überschuss. Im Ahkam Al-Qur’an, einem Werk, in welchem aus dem Qur’an abgeleitete Rechtsurteile gesammelt werden, ist beschrieben, dass die Differenz zwischen dem Wert der gegebenen Güter und dem Wert der empfangenen Güter der Riba entspricht.<sup>21</sup> Da dies eine sehr grobe Erklärung darstellt ist der Begriff Riba nochmals unterteilt in Riba Duyun und Riba Buyu. Ersteres fasst alle Zinsen im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten zusammen. Dazu zählt beispielsweise ein Kreditvertrag, der an bestimmte Abnahmeverpflichtungen gekoppelt ist oder Geldstrafen für verspätete Zahlungen aus Verbindlichkeiten. Riba Buyu umfasst dagegen alle Arten von Riba die bei einem Warentausch entstehen.<sup>22</sup>

Ausgeschlossen sind also sowohl festverzinsliche Wertpapiere wie Anleihen und Renten, als auch die Einnahme von Zinsen aus Giro- und Sparkonten. Hingegen sind alle Erträge erlaubt, welche auf einem Handel oder einer Investition in ein bestimmtes Produkt basieren, nämlich Handelsfinanzierungen, Risikokapitalverleihungen, Vermietungen, Leasing oder Rohstoffhandel. Die gebräuchlichste Investitionsform ist allerdings der Kauf von Aktien privater und öffentlicher Unternehmungen, denn Dividenden gelten nicht als Zinsen, weil die Aktionäre kein bindendes Recht darauf besitzen respektive das Kapital kein Recht besitzt, sich zu vermehren.<sup>23</sup> Zaid-el-Mogaddedi, Managing Director des Institute for Islamic Banking and Finance in Frankfurt a. M., erklärt Riba zusammenfassend: “Mit Geldzinsen erzielt man einzig aus dem Faktor Zeit einen Gewinn. Zeit aber ist ein öffentliches Gut, über das allein der Schöpfer verfügt.“<sup>24</sup>

### **2.3.2. Verbot von Gharar**

Ein weiteres wichtiges Element der Bedingungen für shar’ia-konforme Bankgeschäfte ist Gharar, was übersetzt soviel heißt wie Risiko, Unsicherheit oder Spekulation. Die vollständige Vermeidung von Risiko ist damit jedoch nicht gemeint, ein besonders hohes Gharar wäre jedoch nicht im Sinne der islamischen Regeln. Der Koran verbietet somit jedes Geschäft bei dem ein Vertragspartner einen eigenen Nutzen zu Lasten des

---

<sup>21</sup> Vgl. ebda, S. 6.

<sup>22</sup> Vgl. Bergmann, D. K. (2008), S.33.

<sup>23</sup> Vgl. Mills, P. S. (1999), S. 8f.

<sup>24</sup> Vgl. Middendorf, Sandra (2008), S. 43f.

Gegenübers zieht – eine einheitlich festgelegte Definition gibt es dafür allerdings nicht.<sup>25</sup> Entscheidend innerhalb des Bankwesens ist Gharar im Derivate- und Versicherungsgeschäft. Im Normalfall einer klassischen Police zahlt der Versicherungsnehmer vorab die Prämie um im Anschluss von der Versicherung eine Garantie für die Kompensation eines Schadenfalls zu erhalten. Da beim Versicherungsbeginn noch nicht klar ist, ob ein Schaden zukünftig eintreten wird oder nicht, verschafft sich der Versicherungsgeber einen Vorteil gegenüber seinem Kunden. Entsprechend verhält es sich im Geschäftsbereich der Derivate. Auch hier ist eine zukünftige Entwicklung nicht absehbar und somit nachteilig für eine Vertragspartei.<sup>26</sup>

### 2.3.3. Verbot von Maysir

Maysir bezeichnet das Verbot des Glücksspiels.<sup>27</sup> Auch dieses Verbot beruft sich auf einen ungewissen Zustand in der Zukunft und damit verbunden einen Nachteil für einen Beteiligten des Glücksspiels. Im Finanzdienstleistungsbereich bedeutet das wiederum, dass alle Geschäfte die mit einem Gewinn auf der einen Seite und einem Verlust auf der anderen Seite zusammen hängen, nicht shar'ia-konform sind. Natürlich nur, solange bei Vertragsabschluss noch nicht sicher ist, welche Vertragspartei der Gewinner oder der Verlierer sein wird.

*„Sie werden dich befragen nach dem Wein und dem Glücksspiel. Sprich: In beidem liegt ein großes Übel und ein großer Nutzen für euch. Ihr Übel ist jedoch größer als ihr Nutzen(...)“*

(Abb. 3: Auszug aus Sure 2; 219, Qur'an)

Das Entscheidende am Glücksspiel ist, dass es immer einen Gewinner und einen Verlierer gibt, was der sozialen Verantwortung eines Moslems widerspricht. Beim Handel hingegen, kann das Geschäft zu einer Win-Win-Situation für beide Vertragspartner führen.<sup>28</sup>

Die Rechtsgelehrten des Islams sind uneinig darüber, ob auch Aktiengeschäfte unter das Glücksspiel fallen oder nicht. Die Mehrheit ist jedoch der Ansicht, dass Geschäfte

---

<sup>25</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 29f.

<sup>26</sup> Vgl. Bergmann, D. K. (2008), S. 35.

<sup>27</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S.62.

<sup>28</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S.63.

am Aktienmarkt unter bestimmten Voraussetzungen zulässig sind. Diese Voraussetzungen beziehen sich fast ausschließlich auf das emittierende Unternehmen. Dieses darf keine Berührungspunkte mit Bereichen aufweisen, die im Islam als Sünde bezeichnet werden.<sup>29</sup>

Ziel des Verbotes von Glücksspiel, bzw. Unsicherheit oder Spekulation ist es, dass jede Vertragspartei über alle relevanten Informationen (vor allem Risiken) des Geschäftes verfügt, sodass keinem Beteiligten ein Nachteil entstehen kann.

#### **2.3.4. Soziale und ethische Bedingungen**

Grundsätzlich wird im Islam zwischen Haram und Halal unterschieden. Haram ist die Bezeichnung für Alles was durch den Qur'an, die Shar'ia oder die Fiqh verboten ist. Halal umfasst im Gegenzug alles im Islam Erlaubte und Befürwortete.<sup>30</sup>

Unter den sozialen bzw. ethischen Ausschlusskriterien im islamischen Bankgeschäft, also Haram, zählen Investitionsbereiche wie Alkohol, Tabak, Drogen, Schweinefleisch, Waffen, Prostitution, Pornographie oder auch Nachtclubs. Für all diese Bereiche ist es verboten, mit Gütern oder Dienstleistungen zu handeln respektive in diese zu investieren.<sup>31</sup>

Zu den ethischen Restriktionen des Islamic Banking zählt ebenso das Verbot von Investitionen in stark fremdfinanzierte, also verschuldete Unternehmen. In diesem Fall spielen der Risikofaktor und der Gleichgewichtsfaktor beider Vertragsparteien eine große Rolle.<sup>32</sup>

#### **2.4. Die Shar'ia Boards**

Um all die Anforderungen an shar'ia-konformes Banking in Einklang zu bringen und die Überwachung der Produkte zu gewährleisten, gibt es eine Instanz, die jedem Produkt die Bezeichnung „shar'ia-konform“ verleiht: die Shar'ia Boards. Sie sind die höchste Autorität im Islamic Banking und haben als Hauptaufgabe die Produktentwicklung, -überprüfung und -überwachung.<sup>33</sup> Man könnte ein Board somit als religiösen Aufsichtsrat bezeichnen. Im Normalfall besteht ein Shar'ia Board aus drei

---

<sup>29</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 31.

<sup>30</sup> Vgl. Bergmann, D. K. (2008), S. 37.

<sup>31</sup> Vgl. Saleh, N. A. (1986), S. 14.

<sup>32</sup> Vgl. ebda, S. 15f.

<sup>33</sup> Vgl. Butterworths Editorial Staff (1986), S. 9f.

bis fünf Shar'ia Gelehrten, den so genannten Scholars. Diese müssen eine umfassende Ausbildung im islamischen Recht nachweisen und die Zulassung erworben haben, eigene Rechtsauslegungen erlassen zu dürfen (Ijma bzw. Qiyas). Außerdem müssen die Gelehrten über ein breites Wissen im Finanzbereich verfügen. Weltweit stehen deshalb zurzeit nur ca. 50 Gelehrte zur Verfügung, die diesen Anforderungen entsprechen.<sup>34</sup>

Die Shar'ia-Boards sind für verschiedene Finanzunternehmen weltweit tätig, sodass ihre Arbeit mit der einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft vergleichbar wäre. Im Produktzertifizierungsprozess eines Institutes sind das Management, das Board und ein Jurist involviert. Das Siegel „shar'ia-konform“ erhält ein Produkt, welches einen mehrstufigen Prüfungsprozess durchlaufen hat. Der erste Entwurf wird dem Shar'ia Board vorgestellt, von diesem überprüft und, nach Einverständnis, dem Juristen weiter gereicht. Dieser erarbeitet mit dem jeweiligen Fachbereich das Gesamtkonzept und verfasst alle nötigen Verträge und Werbemittel. Aufgrund des umfassenden Prozesses und der geringen Anzahl der Shar'ia Gelehrten ist der Zeitraum von der Entwicklung bis zum Angebot für den Kunden sehr groß.<sup>35</sup>

***Charakteristika eines Shar'ia Boards:***

- 1) *Qualifikation der Mitglieder*
- 2) *Unabhängigkeit von Finanzinstitutionen*
- 3) *Entscheidungen des Bords sind bindend für die Finanzinstitution*

(Abb. 4: Charakteristika eines Shar'ia Boards, Quelle: Gassner, M. / Wackerbeck, P.(2007), S. 33.)

Die zweite Aufgabe der Boards ist langfristig und umfasst das Marketing und die kontinuierliche Shar'ia-Konformität der Produkte des Institutes. Die Boards veröffentlichen Ihre Arbeiten, nehmen an Konferenzen teil und organisieren Workshops und Seminare. Für die kontinuierliche Zusammenarbeit mit dem Finanzinstitut wird das Board in regelmäßigen Abständen vom Management über alle Aktivitäten und Produkteinführungen informiert und konsultiert. Diese langfristigen Tätigkeiten werden zusammenfassend als Shar'ia Audit bezeichnet.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 33.

<sup>35</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 34.

<sup>36</sup> Vgl. ebda, S. 35.

Der erste Schritt westlicher Banken ist es meist, ohne sonstige große Änderungen, Shar'ia-konforme Produkte anzubieten. Ratsam ist es jedoch drei Gruppen von Restriktionen zu beachten: die Bedarfe muslimischer Kunden, Anforderungen der Shar'ia Finanzprodukte und die gesamten technischen und juristischen Anforderungen an das Geschäft.<sup>37</sup> Die Klärung der Bedarfe von muslimischen Kunden sollte selbstverständlich der Ausgangspunkt aller Entwicklungen sein. Leider ist dieses Feld das am wenigste Erforschte. Eine empirische Studie im Auftrag des Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz zeigt, dass der Grad an Shar'ia-Konformität der Produkte eine wichtige, aber keine dominierende Rolle spielt. Ein erheblicher Grund dafür ist, dass Muslime von ihren Banken einen ganzheitlichen Ansatz erwarten. Ein Kreditinstitut welches vereinzelt shar'ia-konforme Produkte anbietet, aber ansonsten den ethischen Ansprüchen des Islam nicht gerecht wird, ist eher unglaubwürdig und somit nicht vertrauenserweckend.<sup>38</sup>

Der Islam beschränkt sich nicht nur auf Transaktionen der Banken. Es ist eine Gesamtheit von Regeln und Prinzipien, die das Leben jedes Einzelnen bestimmen. Um „islamisch“ zu sein genügt es demnach nicht, Transaktionen nach islamischen Regeln zu gestalten. Es ist ebenso nötig, dass das Erscheinungsbild des Institutes und die Mitarbeiter die islamische Identität repräsentieren. Das verpflichtet zu einer Grundveränderung des Auftretens des Institutes in der Öffentlichkeit und einer Umstrukturierung des Managements. So beschreibt Mufti Maulana Taqi Usmani, einer der führenden islamischen Rechtsgelehrten, die Hintergründe.<sup>39</sup>

### **3. Vielfalt der islamischen Produkte**

Alle Kreditinstitute, die sich dem ethnischen oder religiösen Banking widmen oder sich vollständig danach ausrichten, haben trotz der Vielzahl an Richtlinien und Anforderungen eine große Produktpalette, welche sie im Rahmen der Vorschriften individuell gestalten können.

---

<sup>37</sup> Vgl. El-Mogaddedi, Z. in: finEST planner report (02/2008), S.2.

<sup>38</sup> Vgl. Bundesministerium (BMELV) (2008), S. 154.

<sup>39</sup> Vgl. Usmani, M.T. (2007), siehe Internetquelle.

### 3.1. Konten und Karten

Girokonten stellen, aufgrund des alltäglichen Zahlungsverkehrs, das wichtigste Bindeglied zwischen Kunden und Bank dar und sind somit auch im Bereich des Islamic Banking unverzichtbar. Zu fast allen Konten, die von konventionellen Kreditinstituten angeboten werden, existiert ein (abgewandeltes) Pendant im Islamic Banking.

Islamische Girokonten beruhen auf dem Wadiah- oder dem Qard-Hassan-Prinzip.<sup>40</sup> Auf Basis des Wadiah-Prinzips werden die Einlagen des Kunden entgegengenommen und treuhänderisch verwahrt, Zinsen werden natürlich nicht gezahlt. Die Einlagen können auch im Aktivgeschäft verwendet werden, so lange es sich um shar'ia-konforme Geschäfte handelt. Die Risiken, die dem Kreditinstitut dadurch entstehen könnten, muss es allein tragen, damit dem Inhaber des Girokontos keine negativen Konsequenzen entstehen können.

Ein Girokonto nach dem Qard-Hassan-Prinzip funktioniert wie ein zinsloser Kredit des Kunden an die Bank. Der Unterschied zwischen beiden Produktvarianten liegt weniger im Konzept, sondern vielmehr in der Vermarktung. Ein Kunde mit einem Wadiah-Girokonto erhält zwar keinen Guthabenszins, kann aber andere Dienstleistungen oder Incentives nutzen. Beim Qard-Hassan-Modell wird dies jedoch nicht praktiziert, da meist ein monetärer Ausgleich der Kreditrückführung stattfindet.<sup>41</sup>

Alle an ein Girokonto gebundenen Dienstleistungen, wie Überweisungen, Daueraufträge, Schecks, Sorten oder die Nutzung von Geldautomaten werden, ebenso wie im konventionellen Bankgeschäft, auch im Islamic Banking angeboten und genutzt. Einen wesentlichen Unterschied gibt es nur im Bereich der Dispositionskredite bzw. Überziehungen. In diesem Fall darf die Bank Ihrem Kunden keine Sollzinsen in Rechnung stellen. Deshalb wird das Konto mit einer Gebühr belastet, meist unabhängig von der Höhe der Überziehung. Die Kunden der islamischen Banken sind verpflichtet den Sollsaldo schnellstmöglich auszugleichen. Wird ein Konto über einen längeren Zeitraum konstant im Soll geführt, behält sich das Institut das Recht vor, dem Kunden die Kontoverbindung zu kündigen.<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 76f.

<sup>41</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 77.

<sup>42</sup> Vgl. ebda, S. 78.

Im Kartengeschäft dominieren die Debit- bzw. EC-Karten und die Kreditkarten. Sie gehören mittlerweile zum Standardangebot im Islamic Banking. EC-Karten sind laut Rechtsentscheidung zulässig und unproblematisch, da der Kunde nur über die tatsächlich vorhandenen Mittel auf seinem Girokonto verfügen kann. Allerdings muss hier auch klar definiert sein, dass es dem Kunden unter keinen Umständen möglich ist, sein Konto durch die Kartennutzung zu überziehen.<sup>43</sup>

Bei der Kreditkarte gestaltet sich die Shar'ia-Konformität etwas schwieriger, wird jedoch durch die starke Nachfrage der Muslime ständig weiter entwickelt. Die Kunden können derzeit zwischen einer ChargeCard und einer „echten“ Kreditkarte wählen. Mit der ChargeCard kann ein Kunde Zahlungen leisten für die er monatlich eine Rechnung erhält, welche er sofort begleichen muss. Dieses Prinzip funktioniert wie ein zinsloser Kredit der Bank an den Kunden, zeitlich begrenzt auf maximal einen Monat. Bei einer echten Kreditkarte hingegen kann der Kunde die Rechnung ebenso auf Raten bezahlen, gegen hohe monatliche Grundbeiträge.<sup>44</sup>

Beide Varianten sind laut Shar'ia für einen Moslem undenkbar, werden jedoch aufgrund des steigenden Wohlstandsniveaus und der breiten Akzeptanz innerhalb der muslimischen Länder trotz allem angeboten und nachgefragt.

### **3.2. Finanzierungen**

Kunden von Kreditinstituten sind meist auf Fremdfinanzierungen, wie private Kredite, Baufinanzierungen oder Investitionskredite angewiesen. Jedoch kann im Islamic Banking der klassische Vorgang einer Finanzierung aufgrund des Zinsverbotes nicht umgesetzt werden. Allerdings ermöglichen verschiedene Finanzierungstechniken den islamischen Banken auch diese Kundenbedarfe zu befriedigen.

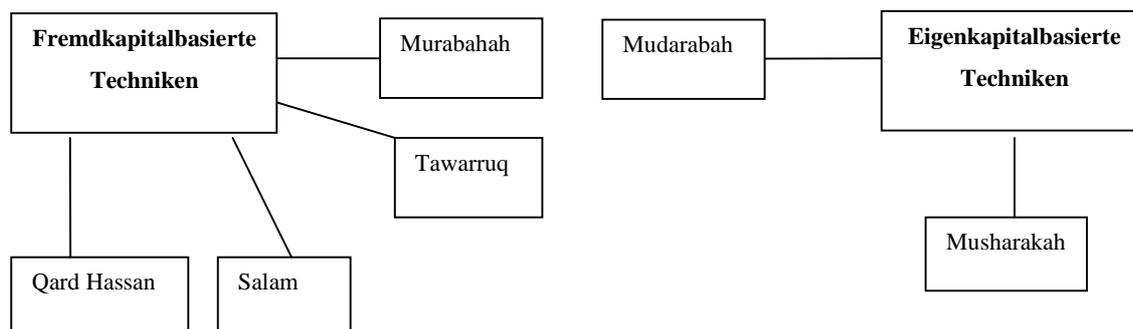
Um die einzelnen Anwendungsmöglichkeiten zu erläutern, muss jedoch erst einmal ein Finanzierungskonstrukt im islamischen Bankgeschäft näher beschrieben werden. Man unterscheidet hier grundsätzlich Fremd- und Eigenkapitalbasierte Finanzierungstechniken.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 97f.

<sup>44</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 84f.

<sup>45</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 213f.



(Abb. 5: Gegenüberstellung der Finanzierungsmöglichkeiten basierend auf Fremd- oder Eigenkapital, in Anlehnung an Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 52.)

**Murabahah**, als Möglichkeit einer Fremdkapitalbasierten Technik, entspricht einem modifizierten Abzahlungskauf, da die Bank als dritte Partei zwischen Käufer und Verkäufer tritt. Der Unterschied zum Islamic Banking besteht jedoch darin, dass auch die Finanzierung Bestandteil des Kaufvertrages bleiben muss.<sup>46</sup> Das heißt, ein Kunde, welcher ein Auto finanzieren möchte, beauftragt seine Bank dieses zu kaufen. Im Anschluss an den regulären Kauf, veräußert die Bank das Auto inklusive eines vorher vereinbarten Gewinnaufschlages in Raten an den Kunden zurück. Da es im Islam absolut verboten ist mit Waren oder Gütern zu handeln, die entweder nicht existent sind oder sich (noch) nicht im Eigentum eines der Vertragspartner befinden, muss die Bank zwingend **vor** Vertragsabschluß das Eigentum am Finanzierungsgegenstandes erwerben.<sup>47</sup> Deshalb meldet die Bank erst dann Kaufinteresse an, nachdem der Kunde eine einseitig bindende Kaufverpflichtung abgegeben hat. Damit ein Murabahah-Geschäft zustande kommt, gelten die allgemein gültigen islamischen Bestimmungen. Der Erwerbsgegenstand darf beispielsweise nicht verboten sein bzw. innerhalb verbotener Unternehmen produziert worden sein. Außerdem muss die Vertragslaufzeit befristet sein. Im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Kunden bei Fälligkeit des Kredites können keine Verzugszinsen seitens der Bank beansprucht werden. In diesem Fall werden meist vertraglich Spenden für wohltätige Zwecke vereinbart.<sup>48</sup>

<sup>46</sup> Vgl. ebda, S. 215.

<sup>47</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 51f.

<sup>48</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 55.

**Tawarruq** wird in der Literatur auch oft als „reverse Murabahah“ bezeichnet. Bei diesem Finanzierungskonstrukt sind drei Parteien beteiligt. Der Kunde kauft eine Ware bei einem Verkäufer auf Kredit verbunden mit der Vereinbarung diesen in mehreren Raten oder durch eine Einmalzahlung in der Zukunft zurück zu führen. Veräußert der Kunde diese Ware danach an einen Dritten zu einem günstigeren als dem Erwerbspreis, so kann diese Differenz dafür genutzt werden um sich shar'ia-konform Geld zu leihen (meist mit Hilfe einer Null-Kupon-Anleihe, die die Leihkosten beinhaltet). Diese Finanzierungsform stößt auf sehr großen Widerstand, sowohl bei den Gelehrten als auch bei den potentiellen Nachfragern, da hier offensichtlich konventionelle Transaktionen lediglich nachgeahmt werden, indem der Zins in einem Aufschlag berechnet wird.<sup>49</sup>

**Salam** ist eine Ausnahmevariante des islamischen Finanzierungsgeschäftes, da es hier legitim ist, eine genau spezifizierte Ware auf Termin zu verkaufen, während der Kaufpreis vollständig bei Vertragsabschluss fällig wird. Jedoch muss es sich bei der Ware um ein homogenes Gut handeln, welches sich ohne große Umstände adäquat substituieren lässt.<sup>50</sup> Der Vorteil für den Käufer besteht bei Salam im sehr günstigen Kaufpreis, den er für die sofortige Zahlung erhält. Da diese Variante beide Vertragsparteien begünstigt, wurde dieses Verfahren von den Shar'ia-Gelehrten als unbedenklich eingestuft.

Die, nach Meinung der Gelehrten, moralischste Finanzierungsvariante ist **Qard Hassan**. Hierbei handelt es sich um ein zinsloses Darlehen ohne Gewinnabsicht des Kreditgebers.<sup>51</sup> Große Bedeutung hat diese Finanzierungsform in der Betreuung von Großfamilien. Da nicht immer alle Familienmitglieder über genügend Einkommen verfügen, zahlt ein Teil der Familie Geld in eine gemeinsame „Kasse“ ein, aus der sich die weniger wohlhabenden Familienmitglieder zinslos Bargeld auszahlen lassen können.<sup>52</sup> Innerhalb islamischer Kreditinstitute wird dieses Verfahren vorrangig im Passivgeschäft betrieben, ist jedoch auch im Aktivgeschäft anwendbar. Dabei stellt die Bank dem Kunden kurzfristig einen Kredit zur Verfügung, der (meist mit Gold oder anderen Sicherheiten) besichert wird. Für die Verwaltung der Sicherheit wird dem

---

<sup>49</sup> Vgl. Mills, P. S. / Presley, J.R. (1998), S. 37.

<sup>50</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 104.

<sup>51</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 61.

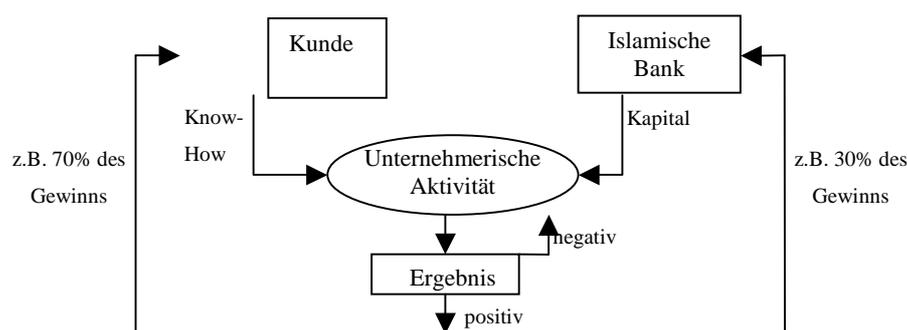
<sup>52</sup> Vgl. ebda, S. 61f.

Kunden eine Gebühr in Rechnung gestellt, welche somit auch als Finanzierungskosten bezeichnet werden könnte.<sup>53</sup>

Aufgrund der oftmals offensichtlichen „Umbenennung“ der Finanzierungskosten in Verwaltungs- oder Bearbeitungsgebühren, bevorzugen die Shar’ia-Gelehrten die Eigenkapitalbasierten Techniken der Finanzierung.<sup>54</sup>

Dazu gehört **Mudarabah**, eine Finanzierungsform, die man mit einer konventionellen stillen Beteiligung vergleichen kann. Die Bank nimmt die Position des Investors ein, während der Kunde, als Unternehmer, sein fachliches Know-How und seine Arbeitskraft einbringt. Die Besonderheit dieser Methode besteht in der Vereinbarung am Anteil des Ertrages für die Bank. Dieser darf nicht prozentual auf den Kapitaleinsatz berechnet werden, sondern muss sich am erzielten Ertrag des Unternehmers orientieren. Hinzu kommt, dass die Bank als Investor, im Falle eines Verlustes diesen allein zu tragen hat, da der Kunde kein Kapital eingebracht hat. Ein nicht unerhebliches Risiko des Totalverlusts muss die Bank ebenso tragen, da bei diesem Geschäft eine Hereinnahme von Sicherheiten verboten ist.<sup>55</sup>

Die Mudarabah-Finanzierung kann entweder beschränkt oder unbeschränkt ablaufen. Die unbeschränkte Variante erlaubt es dem Kunden, in alle beliebigen Güter, Waren oder Dienstleistungen zu investieren, die er für geeignet hält. Diese Freiheit hat der Kunde bei der beschränkten Mudarabah nicht, denn er ist an genaue Vorgaben der Bank gebunden, was seine Investitionen betrifft.



(Abb. 6: Übersicht einer Mudarabah-Finanzierung, in enger Anlehnung an Gassner, M., Wackerbeck, P. (2007), S.64.)

<sup>53</sup> Vgl. Saleh, N.A. (1986), S. 99f.

<sup>54</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 74.

<sup>55</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 63f.

Da das Risiko auf Seiten der Bank enorm hoch ist, wird in den meisten Verträgen eine beschränkte Variante vereinbart, um den Erfolg der Investitionen so stark wie möglich positiv beeinflussen zu können.<sup>56</sup>

Im Gegensatz zur Mudarabah- ist die **Musharakah**-Finanzierung eine deutlich ausgewogenere Vertragsvereinbarung was das Risiko beider Vertragspartner betrifft, da sich die Bank und der Kunde, berechnet nach dem Kapitalanteil, sowohl einen Gewinn als auch einen Verlust teilen. Das heißt, beide bringen Kapital in das Unternehmen ein und haben Mitbestimmungsrechte im Management, der Mittelverwendung und in der Planung der Unternehmensaktivitäten. Somit entspricht diese Variante einem Joint Venture, beide Seiten haften unbegrenzt. In der Praxis ist es deshalb üblich haftungsbeschränkte Kapitalgesellschaften zu gründen, mit Hilfe derer Musharakah-Geschäfte durchgeführt werden.<sup>57</sup>

Die letzte, aber sehr stark verbreitete Finanzierungsform ist **Ijarah**, die islamische Leasingfinanzierung. Diese ähnelt dem konventionellen Leasing inhaltlich sehr. Kreditinstitut und Kunde schließen einen Kaufvertrag ab, mit dem kein Eigentum sondern ein Nutzungsrecht auf den Käufer, also den Kunden, übergeht.<sup>58</sup> Wesentliche Unterschiede zu konventionellen Verträgen bestehen beispielsweise in den Pflichtregelungen des Leasingnehmers. Der Ijarah-Geber, in dem Fall die Bank, muss Eigentümer des Objektes sein und auch während der gesamten Laufzeit bleiben. Sie muss außerdem das Objekt gegen Beschädigung oder Verlust versichern und alle eventuellen zukünftigen Kosten und Verpflichtungen übernehmen. Dem Kunden entstehen somit neben seiner vertraglich vereinbarten Leasinggebühr keine weiteren Kosten. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit geht das Nutzungsrecht und damit der Besitz wieder an die Bank über, die das Objekt erneut verleasen oder verkaufen kann.<sup>59</sup>

Damit wurden die wesentlichen Formen der Finanzierungsmöglichkeiten im Islamic Banking beschrieben. Die konkrete Anwendung dieser erfolgt in den einzelnen Finanzprodukten und Dienstleistungen.

---

<sup>56</sup> Vgl. Warde, I. (2005), S. 137.

<sup>57</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 65.

<sup>58</sup> Vgl. Warde, I. (2005), S. 134f.

<sup>59</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 62f.

### 3.2.1. Private Kredite

Die am häufigsten genutzte Variante der Finanzierungsmethoden im Bereich der klassischen Konsumentenkredite ist Murabah. Für die Finanzierung von Autos, Elektronik und anderen Gütern wird, wie im konventionellen Banking auch, oft das Leasing (Ijarah) genutzt. Da das Verbot der Berechnung von Verzugszinsen besteht, werden die islamischen Konsumentenkredite in Asien mittlerweile auch von vielen nicht-muslimischen Kunden in Anspruch genommen.<sup>60</sup> Da die deshalb vereinbarte Strafgebühr in Form von Spenden an Bedürftige von den meisten Menschen als deutlich angenehmere Variante betrachtet wird, erfreuen sich islamische Finanzierungsformen auch bei anderen religiösen und nicht-religiösen Minderheiten großer Beliebtheit.

### 3.2.2. Baufinanzierungen

Islamische Baufinanzierungen sind ein wesentliches Produkt im Privatkundengeschäft und angesichts der weltweit wachsenden vermögenden islamischen Bevölkerung ist ein ebenso wachsendes Interesse an Baufinanzierungen nach Glaubensgrundsätzen durchaus wahrscheinlich – auch in den westlichen Ländern.<sup>61</sup> In diesem Geschäftsfeld ist ebenso das Vereinigte Königreich Vorläufer. Mittlerweile wurden in Großbritannien sogar Gesetze zur Grunderwerbsteuer für Muslime verabschiedet um die islamischen Finanzierungsformen nicht mit einer doppelten Steuer zu belasten, da diese prinzipiell aufgrund der zwei Kaufverträge (zwischen Bank und Verkäufer der Immobilie und zwischen der Bank und ihrem Kunden) doppelt anfallen müssten.<sup>62</sup>

Für eine shar'ia-konforme Baufinanzierung kommen grundsätzlich drei Varianten in Frage: Murabahah, Ijarah und eine spezielle Form der Musharakah. Unabhängig von der Finanzierungsvariante muss auch hier die Bank das Eigentum am gewünschten Objekt erwerben um einen Vertrag mit dem Kunden über die Finanzierung abschließen zu können. Beim Murabahah äußert der Kunde gegenüber seiner Bank den Kaufwunsch und gibt eine einseitig verpflichtende Willenserklärung ab. Nachdem die Bank das Objekt erworben hat, werden mit dem Kunden über eine festgelegte Laufzeit gleich hohe Raten vereinbart mit Hilfe derer er die Immobilie „rückkauft“. Variable

---

<sup>60</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 86.

<sup>61</sup> Vgl. ebda, S. 87.

<sup>62</sup> Vgl. Leach, Keith (2005), S. 437.

Finanzierungskosten dürfen nicht in den Vertrag aufgenommen werden, sondern müssen über die gesamte Laufzeit festgeschrieben werden.<sup>63</sup> Ein wesentlicher Vorzug für die Bank ergibt sich aus der Bestimmung, dass der Kunde als Eigentümer unter Vorbehalt in das Grundbuch eingetragen wird und somit alle Sorgfalts- und Versicherungspflichten auf ihn übergehen.

Die Leasingfinanzierung, verbunden mit einer anschließenden Kaufoption in Höhe eines vorab genau festgelegten Kaufpreises, gestaltet sich hingegen deutlich variabler. Nach Erwerb der Immobilie durch die Bank kann im Leasingvertrag eine Raten- und Kaufpreisanpassung an das aktuelle Marktniveau nach fünf, zehn oder 15 Jahren vereinbart werden.<sup>64</sup> Zusätzlich zur Leasingrate zahlt der Kunde einen monatlichen Betrag, welcher als Anzahlung auf den Gesamtpreis der Immobilie betrachtet wird. Die Kaufoption ist für die Bank verpflichtend, sobald der Kunde den Kaufpreis zahlen kann. Diese Option wird seit einiger Zeit sogar mehrschichtig angeboten, das heißt, dass der Kunde jederzeit das Recht hat diese Option auszuüben, jedoch zu einem Kaufpreis, welcher für diesen bestimmten Zeitpunkt vorab festgelegt wurde.<sup>65</sup> Aufgrund der Anpassungsmöglichkeiten an das Marktniveau ergibt sich für den Kunden der Vorteil eines eventuell günstigeren Marktpreises der Immobilie. Für die Bank liegt der Vorteil der Ijarah darin, dass sie als Eigentümer der Immobilie ihr Forderungspaket verkaufen könnte, da sie den Leasingvertrag ansonsten in der Bilanz ausweisen müsste.

Die dritte Variante der islamischen Baufinanzierung ist eine spezielle Form der Musharakah – Diminishing Musharakah, also eine verkürzte Musharakah.<sup>66</sup> Diese Variante wird immer beliebter und macht derzeit den größten Anteil an shar'ia-konformen Baufinanzierungen in den westlichen Ländern (vor allem in Großbritannien) aus.<sup>67</sup> Wie der Name schon sagt, beruht diese Form auf der Musharakah-Technik, bei der sowohl die Bank als auch der Kunde Kapital zur Finanzierung beitragen und somit

---

<sup>63</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 112.

<sup>64</sup> Vgl. Leach, Keith (2005), S.438.

<sup>65</sup> Vgl. ebda, S. 437.

<sup>66</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 65.

<sup>67</sup> Vgl. Leach, Keith (2005), S. 436.

in Form eines Joint Ventures die Immobilie erwerben. Zu Beginn der Vertragslaufzeit ist der Anteil am Eigentum der Immobilie seitens der Bank deutlich höher. Dieser wird jedoch nach und nach durch die festen, meist jährlichen Zahlungen des Kunden ausgeglichen und schlussendlich allein von diesem beansprucht. Während der Laufzeit zahlt der Kunde zusätzlich eine Leasinggebühr in Höhe einer angemessenen Miete für die Nutzung der Immobilie. Um dieses komplizierte Vertragskonstrukt shar'ia-konform zu gestalten, muss darauf geachtet werden, dass alle Verträge separat abgeschlossen werden, so dass alle Transaktionen nacheinander stattfinden. Dies geschieht um zu gewährleisten, dass kein typisches Darlehensverhältnis im konventionellen Sinn zwischen beiden Parteien entsteht.<sup>68</sup>

Der Vorteil der Diminishing Musharakah besteht in der Kombination und Nutzung aller Vorteile der beiden anderen Finanzierungsformen (Murabahah und Ijarah). Dazu zählen die Flexibilität und die Möglichkeit der Forderungsverbriefung und der Refinanzierung.

### **3.2.3. Investitionskredite**

Das Diminishing Musharakah-Konzept findet jedoch nicht nur im Bereich der Baufinanzierung, sondern auch bei Investitionskrediten für Firmenkunden und Institutionellen Kunden Anwendung. Im Prinzip ist hier die Vertragsgestaltung nahezu identisch, bis auf das Objekt der Finanzierung. Dieses kann im Fall eines Firmenkunden beispielsweise eine Maschine für die Produktion von Autos sein. Auch hier bilden das Kreditinstitut und der Kunde ein gemeinsames Joint Venture auf Basis der Musharakah und zahlen den jeweiligen Kapitalanteil ein. Die Maschine wird im Anschluss vom gesamten Kapital finanziert und die Bank erhält eine monatliche Nutzungsgebühr. Die Erträge die der Kunde aus der neuen Maschine generieren kann, nutzt er, um sich den Anteil der Bank am Joint Venture sukzessive anzueignen, solange bis er alleiniger Eigentümer der Maschine geworden ist.<sup>69</sup> Bei einem Vertrag mit einem Geschäftskunden ist natürlich darauf zu achten, dass die Maschine kontinuierlich an Wert verliert und abgeschrieben werden muss. Somit muss auch der Anteil der Bank am Wert der Maschine immer geringer werden, was demzufolge auch die Raten des Kunden schmälert.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 67f.

<sup>69</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 92f.

<sup>70</sup> Vgl. ebda, S. 94.

Bei Investitionskrediten ist, ebenso wie bei Baufinanzierungen, eine strikte Trennung der einzelnen Transaktionen nötig um den Vertrag shar'ia-konform zu gestalten.

### **3.3. Kapitalmarktprodukte**

Im Bereich der sich rasant entwickelnden islamischen Kapitalmarktprodukte sind zwei Produktparten dominierend: die Sukuk und die Islamic Funds. Für einen Anleger gibt es natürlich auch die Möglichkeit shar'ia-konform in Aktien zu investieren. Allerdings unterscheidet sich dabei die muslimische Aktienanlage technisch kaum von der konventionellen, es gibt jedoch branchenspezifische und Finanzkennzahlen-spezifische Einschränkungen.<sup>71</sup> Diese drei Kapitalmarktprodukte sollen nun hinsichtlich ihrer Merkmale, ihrer Funktionsweise und ihrer Bedeutung genauer beschrieben werden.

#### **3.3.1. Sukuk**

Unter Sukuk versteht man die Bezeichnung für islamische Bonds. Sukuk bedeutet übersetzt soviel wie Zertifikat und ist in dem Fall als Zertifikat über Rechte an einem Vermögensgegenstand zu verstehen.<sup>72</sup> Sie sind also verbrieft Vermögensgegenstände, die an der Börse gelistet und über den Sekundärmarkt handelbar sind. Im konventionellen Bankgeschäft fließen beim Handel von Bonds Faktoren ein, welche im muslimischen Bankgeschäft undenkbar wären, wie zum Beispiel eine Zinszahlung an die Investoren. Beim shar'ia-konformen Sukuk wird ein realer Vermögenswert hinterlegt, dessen Erträge den Investoren als Rückflüsse zufließen. Dieses Asset muss selbstverständlich auch den Richtlinien der Shar'ia entsprechen, also halal sein und vor allem physikalisch existieren. Dazu zählen im Bereich der Islamic Bonds vor allem Häuser und Grundstücke. Eine Verbriefung von reinen Zahlungsströmen ist demnach nicht möglich.<sup>73</sup> Auch bei den Kapitalmarktprodukten ist es zwingend nötig, dass das Objekt dem Verkäufer gehört und frei von Hypothekenbelastungen ist. Um den hohen Ansprüchen der Shar'ia-Gelehrten zu genügen, wird meist ein Special Purpose Vehicle (SPV) gegründet, in welchen die Vermögenswerte eingebracht, verbrieft und als Sukuk verkauft werden. Da Sukuks keine Zinsen zahlen, fließen Gewinne der Investments oder auch Mieteinnahmen der Immobilien oder Grundstücke an die Investoren.

---

<sup>71</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 389.

<sup>72</sup> Vgl. ebda, S. 393.

<sup>73</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 95.

Das große Wachstum des Sukuk-Marktes hängt maßgeblich mit der Zusammensetzung der Portfolios zusammen. Die meisten dieser Portfolios weisen einen Immobilienanteil in Höhe von durchschnittlich 60-70% auf. Konventionelle Depots beinhalten maximal 30% Immobilien um die gewünschte Liquidität zu gewährleisten.<sup>74</sup> Doch nicht nur für private Investoren ist der Sukuk-Markt durchaus interessant. Es ist eine ebenso gute Möglichkeit konventionelle Verbindlichkeiten kostengünstig umzuschulden. Das zeigt die Emission des Stichting Sachsen-Anhalt Trusts des Bundeslandes Sachsen-Anhalt im Jahr 2004, welche Einnahmen in Höhe von 100 Mio. Euro mit sich brachte. Das Bundesland hat dabei mehrere seiner Immobilien in eine neu gegründete Stiftung, der „Stichting Sachsen-Anhalt Trust“ eingebracht und sich gleichzeitig das Nutzungsrecht über einen Leasingvertrag gesichert.<sup>75</sup> Dieses Verfahren entspricht dem bekannten „Sale and Lease Back“, die Shar’ia-Konformität war in Deutschland jedoch neu. Die Emission wurde durch die Citigroup und das Kuwait Finance House betreut und voll gezeichnet. Die Investoren stammen zu 60% aus den Golfstaaten und zu 40% aus Europa.

Für islamische Banken spielen Sukuk neben einer Beteiligung am Emissionsgeschäft auch bei der Erfüllung der Basel II-Richtlinien eine wichtige Rolle. Um die erhöhten Liquiditätserfordernisse einzuhalten, halten sie neu emittierte Sukuks in ihren eigenen Depots, da es ihnen verboten ist konventionelle Anleihen zu halten und zu platzieren.<sup>76</sup> Als Sukuk sind verschiedene Varianten möglich, abhängig davon, welchem Zweck sie dienen und welche grundsätzlichen Charakteristika sie aufweisen. Sie können beispielsweise als Ijarah, Musharakah, Mudarabah, Salam oder Murabahah hinterlegt sein.<sup>77</sup>

Die Wachstumsraten der Islamic Bonds liegt bei über 40%, die Bruttomarktgröße hat sich seit dem Jahr 2002 (1,8 Mrd. US-Dollar) bis zum Jahr 2006 (52,5 Mrd. US-Dollar) überdimensional entwickelt.<sup>78</sup> Nicht nur aufgrund dieser Tatsache werden die Sukuk als innovativstes islamisches Finanzinstrument bezeichnet.

---

<sup>74</sup> Vgl. ebda, S. 96.

<sup>75</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 113.

<sup>76</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 411.

<sup>77</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 79.

<sup>78</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 95f.

### 3.3.2. Aktien

Aktienanlagen sind aus Sicht der Shar'ia-Gelehrten aufgrund der produktiven Zwecke für welche das Kapital zur Verfügung gestellt wird, wünschenswerte Investitionen. Somit gibt es aus islamischer Sicht keine Reglementierung im eigentlichen Sinne. Für einen muslimischen Investor sind jedoch nicht alle Unternehmen geeignet um deren emittierte Aktien zu erwerben. Es bestehen daher zwei Bereiche der Einschränkungen, branchenspezifische und Kennzahlen-spezifische. Erstere betreffen Unternehmen, die mit der Herstellung oder dem Handel von Alkohol, Schweinefleisch oder Waffen in Verbindung kommen, konventionelle Finanzdienstleistungen erbringen, im Bereich Entertainment (umfasst u.a. Casinos, Musik, Film, Pornographie oder Hotels) oder in der Werbung (Ausnahme sind Zeitungen) tätig sind.<sup>79</sup>

Die Vielzahl unzulässiger Branchen schränkt die Investitionsmöglichkeit des Anlegers enorm ein. Es gibt jedoch nach dieser ersten Vorauswahl eine weitere Finanzkennzahlen-spezifische Prüfung der Shar'ia-Gelehrten. Bei dieser Auswahl werden die bereits sortierten Unternehmen in erster Linie bezüglich des Verschuldungsgrades analysiert. Dies geschieht in Form einer Gegenüberstellung von einem 12-Monats-Durchschnitt der Verbindlichkeiten und der Marktkapitalisierung. Dabei darf der Fremdkapitalanteil nicht größer als 33 Prozent sein.<sup>80</sup> Im Anschluss daran wird die Kassenhaltung des Unternehmens betrachtet. Dabei dürfen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Verhältnis zur Marktkapitalisierung einen Wert von 49 Prozent nicht übersteigen.

Diese Ausschlusskriterien schränken nicht nur erneut die Möglichkeiten einer Aktienanlage eines muslimischen Investors ein, sondern verursachen ihm bei der Prüfung seiner Anlagestrategien auch erhöhten Aufwand. Trotz allem steigt das Interesse an shar'ia-konformen Portfolios ständig an.

### 3.3.3. Islamic Funds

Der Bereich der islamischen Fonds ist im Vergleich zu anderen Produkten im Islamic Banking ein eher junger Bereich, wird jedoch stark vom Interesse und Bedarf der aufstrebenden Mittelschicht beeinflusst und somit vorangetrieben. Shar'ia-konforme

---

<sup>79</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 390f.

<sup>80</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 128.

Investmentfonds sind den konventionellen Fonds in der Struktur sehr ähnlich. Sie basieren auf Mudarabah, der stillen Beteiligung.<sup>81</sup> Das heißt, die Fondsgesellschaft fungiert als Unternehmen, während die Anteilseigner die Kapitalgeber sind. Die Fondsgesellschaft erhält für ihre Arbeit einen Gewinnanteil aus dem Fonds. Da die islamischen Investmentfonds dem Profit and Loss Sharing unterliegen, fällt diese Gebühr nur dann an, wenn tatsächlich ein Gewinn erzielt wird. Dieses Prinzip besagt nämlich, dass die Fondsgesellschaft und die Anteilseigner einen eventuellen Gewinn nach einem festgelegten Verhältnis teilen, ein Verlust jedoch einzig von den Anteilseignern getragen werden muss.<sup>82</sup> Dies stellt einen großen Vorteil für den Kunden gegenüber dem konventionellen Investmentfonds dar, da es im Islamic Banking für den Fondsmanager keine fixe Vergütung bemessen am Fondsvolumen gibt. Somit ist der Anreiz für den Fondsmanager deutlich größer einen Gewinn zu erzielen. Natürlich müssen ebenso im Bereich der Investmentfonds die Regeln der Shar'ia eingehalten werden. Somit gilt auch hier, dass alle Fondsvarianten, wie Aktien-, Rohstoff-, Ijarah- oder Gemischte Fonds, Gewinne erzielen müssen, die strikt halal und konform der islamischen Gesetzgebung sind.

Die Zukunftsaussichten scheinen, nach Meinung der Experten, sehr gut zu sein. Jedoch muss die Produktbreite der Fonds erweitert werden. Zurzeit werden neben den globalen oder regionalen Fonds kaum branchenspezifische Produkte angeboten.<sup>83</sup> In erster Linie scheint es für Kreditinstitute eher interessant zu sein, so genannte High-Net-Worth-Individuals der Golfstaaten an sich zu binden. Diese Strategie scheint aber im Hinblick auf die wachsenden Volkswirtschaften im asiatischen Raum falsch zu sein. Gerade die Mittelschicht könnte sich zu einer Zielgruppe entwickeln, für die Investmentfonds innerhalb ihrer Vermögensbildung eine wesentliche Rolle spielen.<sup>84</sup>

### **3.3.4. Derivate**

Im shar'ia-konformen Derivate-Geschäft gilt es zahlreiche Bedingungen zu beachten und umzusetzen. Das Hedging, einer der Motivationsgründe ein Derivat zu kaufen, ist aus Sicht der Shar'ia-Gelehrten unproblematisch und erlaubt, natürlich nur unter der

---

81 Vgl. Ayub, M. (2007), S. 324.

82 Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 134f.

83 Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 138.

84 Vgl. ebda, S.137.

Voraussetzung, dass die Techniken und der zugrunde liegende Vermögensgegenstand dabei shar'ia-konform sind.<sup>85</sup> Anders sieht es dagegen bei dem zweiten Motivationsgrund aus, der Spekulation. Diese ist nach islamischem Recht absolut haram und wird aufgrund von Gharar und Maysir unter keinen Umständen erlaubt. Hinzu kommt, dass bei Optionen und Futures keine tatsächliche Lieferung des Assets erfolgt, sondern nur eine bestimmte Preisdifferenz ausgeglichen wird. Um muslimischen Anlegern trotz allem den Zugang zu Derivaten zu ermöglichen, arbeiten die Produktentwickler der Islamischen Banken daran, diese shar'ia-konforme zu gestalten. Derzeit sind zwei Varianten im Gespräch und werden von mehreren Shar'ia-Boards geprüft, können jedoch in der Praxis noch nicht angewandt werden: Khiyar und Isijrar.<sup>86</sup> Ersteres ermöglicht beiden Vertragsparteien eine ausreichende Information über alle Hintergründe des Geschäftes und verringert damit Gharar auf ein akzeptables Maß. Zusätzlich haben beide Seiten das Recht, den Vertrag entweder zu bestätigen oder von ihm zurück zu treten, was ihnen ein hohes Maß an Flexibilität beschert.<sup>87</sup>

Der Isijrar-Kontrakt besteht aus einer Kombination von mehreren Optionen mit verschiedenen Strike-Preisen und Finanzierungselementen der Murabah-Methode. Das heißt, ein Kunde der eine Murabah-Finanzierung für eine Ware abschließt, muss nicht mehr zwingend einen festen Preis (Kaufpreis plus Aufschlag) an die Bank zurück zahlen sondern hat durch die Option die Wahl zwischen diesem und dem Durchschnittspreis des Rohstoffes über eine vereinbarte Vertragslaufzeit. Somit kann während der Vertragslaufzeit zu jedem beliebigen Zeitpunkt festgelegt werden, welcher der beiden Preise genutzt werden soll. Dies gilt jedoch für beide Vertragsparteien. Somit ist die Entwicklung des Preises für beide Seiten interessant.

In der Praxis vereinbaren Kunde und Bank jedoch meist eine Ober- und Untergrenze für die Preisentwicklung.<sup>88</sup>

Beim Istijrar-Kontrakt sollen beide Parteien an Preisänderungen partizipieren. Der Profit zu Lasten des Vertragspartners soll jedoch eher klein gehalten werden. Deshalb werden bei dieser Variante Call- und Putoptionen mit gleichem Strike-Preis in einer Transaktion zusammen gebracht.

---

<sup>85</sup> Vgl. ebda, S. 153.

<sup>86</sup> Vgl. ebda, S. 154.

<sup>87</sup> Vgl. bestbanking, S. 23, siehe Internetquellen.

<sup>88</sup> Vgl. Deutsche Bank, S. 79ff.

Insgesamt betrachtet, sehen die Shar'ia-Boards den Derivate-Markt äußerst kritisch und befürchten eine Konstruktion von Produkten, die vordergründig zwar als shar'ia-konform betrachtet werden können, jedoch die eigentliche Philosophie der islamischen Gesetze unbeachtet lassen.<sup>89</sup>

#### **3.4. Takaful – Islamische Versicherung**

Konventionelle Versicherungen sind, identisch zum Bankenwesen, im Islam verboten und spielten in muslimischen Ländern bislang eine eher untergeordnete Rolle, was größtenteils mit der Kultur der muslimischen Länder zusammen hängt.<sup>90</sup> Die Unterstützung der gesamten Familie im Alter oder auch im Krankheitsfall ist aufgrund der Kultur selbstverständlich, deshalb ist der Bedarf an Absicherungsprodukten, zumindest vordergründig, nicht vorhanden. Aufgrund der „Modernisierung“ der jungen Bevölkerung durch Auswanderung in westliche Länder, Arbeitsstellen in internationalen Konzernen oder auch westliche Bildungseinrichtungen, ist dieser Bedarf nach Versicherungsprodukten entstanden. Das Desinteresse ist jedoch auch darin begründet, dass konventionelle Versicherungen gleichzeitig gegen Riba, Gharar und Maysir verstoßen.<sup>91</sup> Riba fällt bei den Kapitalanlagen an, die zum Großteil in zinstragende Wertpapiere investiert werden. Gerade bei kapitalbildenden Lebensversicherungen sollen die eingezahlten Sparanteile der Prämie möglichst hoch verzinst werden. Gharar entsteht durch die Tatsache, dass bei Versicherungsbeginn nicht klar ist, ob es zu einem Schadensfall kommt, und wenn ja, ob der Versicherer überhaupt zahlen wird, respektive wie hoch seine Zahlung sein wird. Somit stehen den fixen Versicherungsprämien der Versicherungsnehmer die variablen und ungewissen Schadenszahlungen der Versicherungsgeber gegenüber. Eine Versicherung verursacht letztendlich Maysir, da die Shar'ia-Gelehrten in jeder Versicherung eine Art Glücksspiel sehen. Der Versicherungsnehmer wettet somit mit dem Versicherungsgeber, dass dieser bei Eintritt eines bestimmten vertraglich vereinbarten Ereignisses, eine Zahlung leistet.<sup>92</sup>

---

<sup>89</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 156.

<sup>90</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 99.

<sup>91</sup> Vgl. Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S. 100.

<sup>92</sup> Vgl. Warde, I. (2000), S. 147f.

Das Instrument Shar'ia-konformer Versicherungsanbieter nennt sich Takaful, was übersetzt soviel heißt wie Garantie bzw. Gegenseitigkeit. Darunter versteht man eine Gemeinschaft von Mitgliedern, die sich untereinander garantieren, gegenseitig einzustehen (zu haften). Somit ist die Takaful eher als solidarische Gemeinschaft zu verstehen, die am Gewinn und Verlust beteiligt ist. Die Versicherer können zwar Rücklagen für Schadensfälle bilden, schütten jedoch nicht benötigte Beiträge und Gewinne wieder an ihre Versicherungsnehmer aus. Die Mitglieder zahlen also ihre Prämien in einen gemeinsamen „Topf“ aus welchem wiederum die Schadensfälle reguliert werden. Eine Lebensversicherung im eigentlichen, konventionellen Sinne gibt es nicht. Damit die Hinterbliebenen im Todesfall auf ein etwas größeres Vermögen zugreifen können, wird der solidarische Takaful-Fonds um einen zusätzlichen Sparfonds ergänzt, der im Todesfall, zusätzlich zum Anteil aus dem Takaful-Fonds, an die Hinterbliebenen ausgezahlt wird. Erlebt der Versicherungsnehmer das Ende der Vertragslaufzeit erhält er nur den jeweiligen Anteil aus seinem Sparfonds.<sup>93</sup>

Der wesentliche Unterschied zu einer konventionellen Versicherungsgesellschaft besteht jedoch innerhalb der Risikobemessung und –transformation. Im konventionellen Versicherungsgeschäft überträgt der Versicherungsnehmer sein individuelles Risiko auf das Versicherungsunternehmen. Dieses versucht das gesamte Versicherungsportfolio so zu strukturieren, dass das Risiko transformiert wird und durch das Kollektiv ausgeglichen werden kann.<sup>94</sup> In der Praxis heißt das, viele günstige Schadensverläufe müssen einige schlechte Schadensverläufe ausgleichen. Bei islamischen Versicherungen erfolgt die Risikotransformation nicht vom Versicherten auf den Versicherer, dem so genannten Takaful-Operator, sondern nur innerhalb des Fonds. Mit dieser kollektiven Risikotragung wird Gharar völlig ausgeblendet, da eine gegenseitige Hilfestellung als positiv und shar'is-konform bewertet wird. Der Takaful-Operator kann außerdem externe Aktionäre haben, die im Fall von erhöhten Schadenszahlungen aus dem Fonds unter Umständen sogar zusätzliches Kapital in Form von Qard-Hassan Krediten zur Verfügung stellen müssen.<sup>95</sup> Das gemeinschaftliche Prinzip im Takafulgeschäft ähnelt dem Konzept des

---

<sup>93</sup> Vgl. Saleh, N.A. (1986), S. 100f.

<sup>94</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), 146.

<sup>95</sup> Vgl. ebda, S. 148.

Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit (VVaG). Dieses wird jedoch aus islamischer Sicht dadurch begrenzt, dass die Risikotransformation auf den Verein statt findet und dadurch das Verbot des Risikos und der Täuschung (Gharar) nicht beachtet wird.

Im Bereich der islamischen Versicherungen gibt es zwei herausragende Modelle, das Mudarabah- und das Wakalah-Modell. Beim Mudarabah-Modell erfolgt die Einzahlung der Beiträge in Form von Spenden in den Takaful-Fonds. Aus diesem werden die eventuellen Schäden reguliert und die Vertriebskosten bezahlt. Für einen eventuellen Überschuss wird eine Vereinbarung zwischen dem Fonds und dem Takaful-Operator geschlossen, welche das genaue Verhältnis der Aufteilung vom Jahresüberschuss definiert.<sup>96</sup>

Beim Wakalah-Modell erhält der Takaful-Operator eine feste Vergütung. Diese wird aus dem Fonds entnommen und zur Kostendeckung des Operators verwendet. Da bei diesem Modell die Überschüsse des Fonds allein den Mitgliedern zustehen, erhält er zusätzlich eine vorab festgelegte Gewinnmarge, eine Gebühr für das Management und in der Regel eine Performance Incentive Fee.<sup>97</sup>

Zu diesen beiden essentiellen Modellen kommen einige Misch- und Sonderformen die hier jedoch im Einzelnen nicht erläutert werden sollen. Zusammenfassend kann Takaful als gegenseitige Garantie der Fairness, Brüderlichkeit und Solidarität betrachtet werden. Die islamischen Versicherungen bestechen zudem durch Transparenz gegenüber Ihren Mitgliedern und werden von Experten als schnellstwachsende Form von Versicherungen bezeichnet.<sup>98</sup>

#### **4. Islamische Finanzdienstleister**

Zunächst ist es wichtig abzugrenzen, dass Islamic Banking nicht der Allgemeinbegriff für das Bankwesen in muslimischen Ländern ist. Es gibt nur wenige Länder in denen das Banksystem komplett auf shar'ia-konformes Banking umgestellt wurde. In den meisten muslimischen Ländern werden zwar vorrangig islamische Produkte angeboten, die konventionellen Angebote werden jedoch nicht vollständig verbannt. Sie stehen somit auch im Wettbewerb mit anderen weltweiten Instituten.

---

<sup>96</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 423f.

<sup>97</sup> Vgl. ebda, S. 425.

<sup>98</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 151.

Nachdem das Islamic Banking aus seiner Nischenposition am Bankenmarkt ausbrechen konnte und die Nachfrage nach shar'ia-konformen Produkten weltweit immer größer zu werden scheint, wollen die Anbieter ihre Marktposition verteidigen bzw. ausbauen. Jedoch hängen mit dem islamischen Bankgeschäft auch sehr viele Herausforderungen zusammen, die nicht nur das Risikomanagement betreffen. Diese sollen im Anschluss an die Betrachtung der Risiken genauer beschrieben werden.

#### **4.1. Risiken islamischer Finanzdienstleister**

Die Risiken islamischer Banken werden meist in die Bereiche der finanziellen-, geschäftlichen-, Treasury- und Governance-Risiken unterteilt.<sup>99</sup>

Zum ersten Segment der finanziellen Risiken gehören die Kredit-, Markt- und Equityrisiken. Die Kreditrisiken umfassen alle möglichen Zahlungsausfälle der Bank die ihr durch die Vergabe von Krediten entstehen können. Das kann auf der einen Seite die Zahlungsunfähigkeit des Kunden sein. Auf der anderen Seite betrifft das Kreditrisiko auch eine Falschlieferung der Ware oder des Objektes, da der Käufer dann das Recht des Kaufrücktrittes in Anspruch nehmen kann. Hinzu kommt, dass die Bank bei solchen Gegebenheiten keinerlei Möglichkeiten hat, Strafzinsen für den Zahlungsverzug in Rechnung zu setzen, und außerdem dem Qur'an nach dazu verpflichtet ist, dem Schuldner wohlwollend zu begegnen.<sup>100</sup>

Da ein Großteil aller Banken ihr gesamtes System und Angebot nicht vollkommen shar'ia-konform gestalten, sondern ein so genanntes Islamic-Window betreiben, kommt das Marktpreisrisiko erschwerend hinzu. Da ein islamisches Kreditinstitut seine avisierten Erträge bei steigenden Marktzinsen nicht anpassen und halten kann, unterliegen sie einem sehr ungerechten Wettbewerb mit allen anderen Kreditinstituten weltweit. Ein weiterer Aspekt des Marktpreisrisikos sind die Rohstoffpreise, die aufgrund ihrer Schwankungen einen erheblichen Einfluss auf das endgültige Ergebnis eines islamischen Bankgeschäftes haben.<sup>101</sup>

Unter dem Oberbegriff der geschäftlichen Risiken versteht man, nochmals unterteilt, das Return on Invest (ROI) Risiko und das Solvenzrisiko, also Risiken die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb entstehen und auf unsicheren Rückflüssen

---

<sup>99</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 84.

<sup>100</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S.104.

<sup>101</sup> Vgl. ebda, S.105.

aus Finanzierungsgeschäften beruhen. Diese müssen aufgrund der speziellen shar'ia-konformen Finanzierungsmethode und des Verbotes der Berechnung von Verzugszinsen sehr genau kalkuliert werden.

Die so genannten Treasury Risiken fallen in den Bereich des Liquiditätsrisikos und umfassen das Asset- und das Hedging Risiko. Das Asset Risiko beinhaltet alle Risiken, die aus niedrigeren Rückflüssen aus Investments und Kreditvergaben entstehen. Das Hedging Risiko der Islamischen Kreditinstitute besteht darin, dass sie sich gegen bestimmte negative Entwicklungen, wie beispielsweise fallende Preise nicht absichern dürfen.<sup>102</sup>

Der vierte Bereich der Risiken einer islamischen Bank umfasst die Governance Risiken, allen voran die Reputationsrisiken, die prinzipiell die gesamte Islamic Banking Branche betreffen, falls ein einzelnes Institut einen großen Misserfolg erzielen sollte. Somit unterliegt eine islamische Bank sehr stark der Wahrnehmung ihrer Stakeholder, die bei negativen Entwicklungen ihr Kapital entziehen können.

Zu den Governance Risiken gehören, ebenso wie im konventionellen Geschäft, die Operativen und die Transparenz Risiken. Ersteres beinhaltet alle Fehler der internen Abläufe und Prozesse oder Systeme, die zu einem späteren Zeitpunkt als zum Vertragsabschluss erkannt werden. Da es in den muslimischen Ländern meist keine konkreten Standards für Rechenschaftsberichte oder Reportings gibt, welche es ermöglichen, sich einen vollständigen Eindruck von der Finanzsituation eines Kunden zu machen, unterliegen sie einem starken Transparenzrisiko.<sup>103</sup>

Aufgrund der Tatsache, dass sich die meisten der im konventionellen Bankgeschäft üblichen Risikosteuerungsinstrumente nur sehr schwer in einer shar'ia-konformen Form darstellen lassen, sind islamische Kreditinstitute Risiken ausgesetzt, welche im konventionellen Geschäft nicht existieren. Da sie nur bedingte Möglichkeiten haben sich an den Basel-II-Vorschriften zu orientieren, hat das Islamic Financial Services Board (IFSB) spezielle Regelungen und Richtlinien für das Risikomanagement entwickelt. Hinzu kommen die so genannten Capital Adequacy Standards (CAS), welche die Mindestkapitalausstattung für islamische Kreditinstitute, in Anlehnung an

---

<sup>102</sup> Vgl. Ashraf, M. (2008), S. 2, siehe Internetquellen.

<sup>103</sup> Vgl. Bergmann, D.K. (2008), S.108f.

die konventionellen Basel-II Richtlinien, festlegt.<sup>104</sup> Der Unterschied besteht im Grundsatz in der Berechnung des notwendigen Risikokapitals. Islamische Banken dürfen Aktiva, welche über Einlagen auf Investmentkonten mit Hilfe von Mudarabah finanziert wurden, von den risikogewichteten Vermögensgegenständen abziehen. Die Weiterentwicklung des Risikomanagements und eventuell standardisierter Richtlinien wird ständig diskutiert und angepasst um Geschäftspartnern und besonders Ex- und Importeuren einen schnelleren und standardisierten Zahlungsverkehr zu ermöglichen.<sup>105</sup>

#### **4.2. Herausforderungen für islamische Finanzdienstleister**

Die wesentlichen Herausforderungen für ein islamisches Kreditinstitut bestehen sowohl innerhalb des Unternehmens und dessen Ansprüchen, als auch in den rechtlichen Bedingungen. Gerade die Einhaltung des rechtlichen Rahmens durch die Aufsicht, die Rechnungslegung und die Standardisierung ist mit einem erhöhten Aufwand verbunden. Die Legitimation der Shar'ia-Konformität durch ein Shar'ia-Board ohne einen tatsächlichen Grundkonsens der Boards untereinander führt zu Unsicherheit für das Kreditinstitut. Daher wäre die Entwicklung eines allen übergeordneten Boards ein wichtiger Schritt um diese Unzulänglichkeiten abzubauen.<sup>106</sup> Eine solche Gründung unter Berücksichtigung aller islamischer Rechtsschulen und aller bisheriger Boards ist jedoch keine leichte Aufgabe. Hinzu kommt, dass die verschiedenen Boards eine Meinungsvielfalt präsentieren, welche von den Rechtsgelehrten als sehr positiv bewertet wird. Dadurch wird die Entwicklung eines supranationalen Boards eher gehemmt als unterstützt.<sup>107</sup>

Da islamische Kreditinstitute im Wettbewerb stehen, muss die Frage geklärt werden inwiefern sie den gleichen Regulierungs- und Aufsichtsbedingungen unterliegen sollten wie konventionelle Institute. Dies lässt sich leider pauschal nicht beantworten, da die unterschiedlichen Geschäftsmodelle keine Grundaussage möglich machen. Klar ist nur, dass sich durch einen eventuellen Schutz der islamischen Kreditinstitute durch Behörden der Wettbewerb verzerrt. Mittlerweile setzen sich deshalb schon einzelne Länder für eine Regulierung ein und fördern diese von staatlicher Seite.

---

<sup>104</sup> Vgl. Ashraf, M. (2008), S. 2f., siehe Internetquellen.

<sup>105</sup> Vgl. Ayub, M. (2007), S. 452f.

<sup>106</sup> Vgl. Ashraf, M. (2008), S. 3.

<sup>107</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 169.

Eine wesentliche rechtliche Herausforderung für ein islamisches Kreditinstitut besteht in der Rechnungslegung, da sie ihren Jahresabschluss sowohl nach IFRS als auch nach islamischen Vorgaben erstellen müssen. Diese rechtlich-religiösen Vorgaben sind außerdem nicht in allen muslimischen Ländern einheitlich, so dass internationales Vertrauen und Glaubwürdigkeit schwierig zu gewinnen sind.<sup>108</sup> Damit ist auch die Gewinnung internationaler Investoren aufwendig, da sie trotz der verschiedenen Regulierungs-, Rechnungslegungs- und aller Offenlegungspflichten zur Prüfung der ständigen Shar'ia-Konformität von der Attraktivität einer Investition überzeugt werden müssen.

Innerhalb der unternehmensspezifischen Herausforderungen, welche ein islamisches Kreditinstitut bewältigen muss, sticht vor allem das Liquiditätsmanagement heraus. Auch hier dominiert der internationale Wettbewerbsdruck mit konventionellen Banken. Das Problem der islamischen Banken besteht darin, dass sie zur Liquiditätsreserve, aufgrund von Riba, keine Geldmarktpapiere kaufen und halten können. Diese Tatsache und der eingeschränkte Zugang zum Interbankenmarkt bergen große Risiken von Liquiditätsengpässen.<sup>109</sup>

Der fehlende islamische Geldmarkt ist ein ebenso entscheidender Faktor für den Wettbewerbsnachteil, dem die islamischen Banken diesbezüglich ausgesetzt sind. Um diesen auszugleichen und die Unterschiede zu konventionellen Instituten zu regulieren, arbeitet das Financial Services Board (IFSB) seit Mitte des Jahres 2002 an Handlungsempfehlungen für die Zentralbanken, damit sich diese besser auf die Liquiditätsbedürfnisse der islamischen Banken einstellen können.<sup>110</sup>

Zu dieser Herausforderung des Liquiditätsmanagements, kommt der große Bereich des Risikomanagements hinzu, welcher im nächsten Abschnitt besonders detailliert betrachtet werden soll. Natürlich gibt es, neben den genannten, weitere Herausforderungen, die unternehmensspezifisch gehandhabt werden müssen. Dazu zählen beispielsweise der erhöhte Aufwand, die Anforderungen bei der Produktentwicklung oder die Schwierigkeit bei der Beschaffung von qualifiziertem

---

<sup>108</sup> Vgl. ebda, S. 162.

<sup>109</sup> Vgl. Gassner, M. / Wackerbeck, P. (2007), S. 163f.

<sup>110</sup> Vgl. Financial Services Board, siehe Internetverzeichnis.

Personal, welches aufgrund des rasanten Wachstums benötigt wird. Auf diese Bereiche soll jedoch in dieser Arbeit nicht genauer eingegangen werden.<sup>111</sup>

## **5. Entwicklung des Ethno- und Islamic Banking im deutschen Bankenmarkt**

Ethnisches Banking wird im deutschen Bankenmarkt immer wichtiger und beliebter. Ganz gleich ob sich das Angebot an Religion, Kultur, Sexualität oder Alter orientiert, ein zielgruppenspezifisches Angebot ist der neue Trend im Bankensektor.<sup>112</sup> Die Finanzwelt hat erkannt, dass der Wohlfühlfaktor und das Vertrauen ein wesentliches Entscheidungskriterien der Kunden für eine Bank ist. Durch den Wettbewerb mit Direktbanken ist eine Entscheidung auf Basis der Konditionen, zumindest im konventionellen Bankgeschäft, eher zweitrangig. Wenn es um schlichten Preisvergleich geht, haben die Kunden ebenso die Möglichkeit, sich das günstigste Angebot im Internet zu suchen und gegebenenfalls auch direkt abzuschließen.<sup>113</sup> Daher stehen die Dienstleistungsunternehmen unter Druck, ihre Kunden auf andere Art und Weise zu gewinnen und vor allem zu halten.

Dies kann zum Beispiel bezüglich der türkischen Bevölkerungsgruppe dadurch versucht werden, das türkisch sprechende Beratern innerhalb der Filialen eingesetzt werden.

Oder bezogen auf die Gruppe der Homosexuellen durch eine Präsenz beim Homosexuellen-Umzug, dem Christopher-Street-Day. Die Zielgruppen werden direkt vor Ort fast ausschließlich von Bankangestellten angesprochen, die ebenso Mitglieder der Zielgruppe sind. Berater und Kunde sollen sich somit auf Augenhöhe treffen. Die Gemeinsamkeit schafft Vertrauen und das Gefühl des Verständnisses. Dies gilt neben Homosexuellen z.B. auch für die Zielgruppe der Generation von Rentnern. Auch hier wurde erkannt, dass das junge Durchschnittsalter der Bankberater nicht immer dem Beratungsinteresse der älteren Generationen entspricht.

Ethno-Banking in Deutschland ist die Vorstufe einer religiös-orientierten Produktpalette. Es genügt oftmals nicht, den Berater und die Umgebung an die Wünsche und Bedürfnisse der Zielgruppen anzupassen, auch die Produkte müssen je nach Kundenbedarf verändert werden. Denn was nützt einem türkisch-stämmigen,

---

<sup>111</sup> Vgl. Ashraf, M. (2008), S. 2f.

<sup>112</sup> Vgl. Wackerbeck, P. / Heimer, (2006), S. 1f.

<sup>113</sup> Vgl. Talary, C.J. (2005), S. 2.

streng gläubigen Muslim ein Bankberater, der zwar seine Muttersprache spricht, ihm jedoch keine Produkte anbieten kann, die seinen religiösen Grundsätzen entsprechen? Dies gilt ebenso für die jeweilige Bank: ohne dem Kunden passende Produkte anbieten zu können, fließt kein Ertrag. Doch warum ist das in Großbritannien so erfolgreiche Islamic Banking kein Thema? Gibt es tatsächlich keinen Bedarf unter den Muslimen in Deutschland? Oder ist es eher die Unsicherheit der Kreditinstitute, welche die Trendentwicklung aufhält?

## **6. Fazit**

Es gibt kaum ein zielgruppen-orientiertes Produktangebot, welches soviel diskutiert wird wie das Ethno- und vor allem das Islamic Banking. Da der Islamic Banking Bereich noch nicht vollständig gereift ist und weltweit kein einheitlicher Standard der Shar'ia-Konformität existiert, wird es noch einige Zeit dauern, bis die kritischen Stimmen, bezogen auf das Risikomanagement und das Rating, verstummen. Sobald dies der Fall ist, sehen die Experten eine glänzende Zukunft für das shar'ia-konforme Bankgeschäft.

Für den deutschen Bankenmarkt gelten diese Zukunftsprognosen jedoch nur teilweise. Die Marktforschungsergebnisse lassen zunächst ein abwartendes Verhalten geraten sein.

Abgesehen von den Umfrageergebnissen der Migrantenstudien würde eine gut beworbene, authentische und vor allem überzeugende shar'ia-konforme Produktpalette auch den eventuell latenten Bedarf der muslimischen Bevölkerung aufdecken. Nicht umsonst gibt es in Deutschland unzählige muslimische Glaubensverbände, deren Ziel es ist, die Traditionen des Islam aufrecht zu erhalten. Mit zielgruppenspezifischen Marketingaktionen und der Aufklärung über die Funktionsweise der Produkte wäre zumindest ein steigendes Interesse am Islamic Banking möglich.

Um in Deutschland tatsächlich in das muslimische Bankgeschäft einzusteigen, sind jedoch noch einige Änderungen der Gesetze nötig, um es den Anlegern attraktiv zu gestalten, wie es vergleichsweise in Großbritannien der Fall war. Hinzu kommt, dass die muslimische Minderheit in Deutschland Bank- und Versicherungsgeschäfte vorrangig im Familien- oder Bekanntenkreis abwickelt. Diesbezüglich müssten deutsche Kreditinstitute bei der Einführung shar'ia-konformer Produkte neue Vertriebswege berücksichtigen und kalkulieren. Dies würde beispielsweise über den

mobilen Vertrieb vor Ort innerhalb türkischer Kulturvereine oder –gemeinschaften möglich sein.

Grundsätzlich sind mit der Entscheidung, ob Islamic Banking eine realistische Chance in Deutschland hat, viele weitere Fragen verbunden. Die Chancen, die eine Einführung der shar'ia-konformen Produktpalette mit sich bringen kann, sind aber nicht gering zu schätzen und scheinen etwaige Risiken zu überwiegen.

**Literaturverzeichnis:**

Amereller, Florian (1995): Hintergründe des "Islamic Banking", Berlin, 1. Auflage 1995.

Ayub, Muhammad (2007): Understanding Islamic Finance, West Sussex, England, 1. Auflage 2007.

Bergmann, Daniel K. (2008): Islamic Banking, Ein Studienhandbuch, Norderstedt, 1. Auflage 2008.

Butterworths Editorial Staff (1986): Islamic Banking and Finance, London, GB, 1. Auflage 1986.

Deutsche Bank AG (2008): Overview of Deutsche Bank's Capabilities in Islamic Finance, 1. Auflage, 2008.

Ebert, Hans-Georg u.a. (2008): Islamic Banking – Wege für deutsche Banken, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Ausgabe 06/2008, S. 261-270.

El-Mogaddedi, Zaid / Everling, Oliver (2006): Rating im Islamic Banking, in: Die Bank, Ausgabe 11/2006, S. 46-48.

Gassner, Michael / Wackerbeck, Philipp (2007): Islamic Finance, Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen, Köln, 1. Auflage 2007.

Gleisner, Fabian (2008): Migration and the Retail Banking – An Examination of Immigrants' Bank Nationality Choice in Germany, Frankfurt a.M. / Vallendar, 2008.

Iqbal, Munawar / Ahmed, Habib (2005): Poverty in Muslim Countries and the New International Economy Order, New York, USA, 1. Auflage 2005.

Jäggi Talary, Claudia (2005): Gott hat den Kauf erlaubt, in: SCHWEIZER BANK, Ausgabe 01/2005, S. 6-10.

Knappmann, Lutz (2006): Europas Finanzhäuser drängen ins Islamic Banking, in: Spiegel, Nr. 7/2006, S. 72-74.

Leach, Keith (2005): Islamic Real Estate Financing experience of an International Bank, in: Immobilien & Finanzierung, Ausgabe 12, S. 436-440.

Middendorf, Sandra (2008): Halal statt Haram, in: DIE ZEIT, Nr. 19/2008, S. 42-45.

Mills, Paul S. / Presley, John R. (1999): Islamic Finance: Theory and Practice, New York, USA, 1. Auflage 1999.

Saleh, Nabil A. (1986): Unlawful gain and legitimate profit in Islamic law, Cambridge, UK, 1. Auflage 1986.

Schirmacher, Christine / Spuler-Stegemann, Ursula (2004): Frauen und die Sharia – Menschenrechte im Islam, München, 1. Auflage 2004.

Spuler-Stegemann, Ursula (2007): Die 101 wichtigsten Fragen – Islam, München, 1. Auflage 2007.

Thomas, Abdulkader (2006): Interest in Islamic Banking – Understanding riba, New York, USA, 1. Auflage 2006.

Wackerbeck, Philipp / Heimer, Stefanie (2006): Zwischen Ethno-Marketing und ethischem Investment, in: Die Bank, Ausgabe 06/2006, S. 42-45.

Warde, Ibrahim (2005): Islamic Finance in the Global Economy, Edinburgh, 3. Auflage 2005.

Yunus, Mohammad (2008): Die Armut besiegen, München, 1. Auflage 2008.

**Internet-/ Intranetverzeichnis:**

Ali, Habib (2007): Großzügigkeit und Zakat, in: Islamische Zeitung, 19.07.2007, abgerufen am 01.07.2008:

**<http://www.islamische-zeitung.de/iz3.cgi?id=9057>**

al-Qaradawi, Yusuf (2003), The Lawful and Prohibited in Islam, abgerufen am 01.07.2008:

**[http://www.witness-pioneer.org/vil/Books/Q\\_LP/](http://www.witness-pioneer.org/vil/Books/Q_LP/)**

Ashraf, Mohammad (2008): Rating of Islamic Banking, in: accountancy articles, abgerufen am 23.06.2008:

**[http://www.accountancy.com.pk/pr\\_pg\\_article.asp?id=170](http://www.accountancy.com.pk/pr_pg_article.asp?id=170)**

Bertelsmann Lexikon auf wissen.de, abgerufen am 01.07.2008:

**<http://www.wissen.de/wde/generator/wissen/ressorts/reisen/europa/index?page=1661194.html>**

bestbanking (2006): Islamic Banking – Internationale Erfolgsgeschichte und dynamischer Wachstumsmarkt, Ein aktuelles Beispiel für erfolgreiches Zielgruppenmarketing, abgerufen am 30.06.2008:

**[http://www.emotion-banking.at/files/presse/bestbanking\\_10\\_06\\_1.pdf](http://www.emotion-banking.at/files/presse/bestbanking_10_06_1.pdf)**

Credit Suisse: Länderratings, abgerufen am 27.07.2008:

**[https://entry.credit-suisse.ch/csfs/p/cb/de/tradefinance/landinfo/lio\\_laenderratings.jsp](https://entry.credit-suisse.ch/csfs/p/cb/de/tradefinance/landinfo/lio_laenderratings.jsp)**

Deutsche Bank (2008): One-Stop Administration for Islamic Securities, abgerufen am 23.06.2008 (derzeit leider nicht mehr verfügbar, deshalb als Dateianhang):

**<http://www.gtb.db.com/wms/gbd/index.php?language=2>**

Deutsche Bank (2008): Services for Islamic Banking, abgerufen am 23.06.2008 (derzeit leider nicht mehr verfügbar, deshalb als Dateianhang):

**<http://www.gtb.db.com/wms/gbd/index.php?language=2>**

Deutsche Bank PBC – Intranet (2007): Präsentation Bankamiz, abgerufen am 01.07.2008:

**[http://pbc-online.intranet.db.com/regional/bankamiz/docs/2008-02-01\\_Endkundenpraesentation\\_Bankamiz\\_deutsch.pdf](http://pbc-online.intranet.db.com/regional/bankamiz/docs/2008-02-01_Endkundenpraesentation_Bankamiz_deutsch.pdf)**

Deutsche Bank PBC – Intranet (2007): Questions & Answers Bankamiz, abgerufen am 12.06.2008:

**[http://pbc-online.intranet.db.com/regional/bankamiz/docs/Q\\_A\\_Bankamiz\\_V1.pdf](http://pbc-online.intranet.db.com/regional/bankamiz/docs/Q_A_Bankamiz_V1.pdf)**

Dow Jones Islamic Market Indexes, abgerufen am 25.06.2008:

**<http://www.djindexes.com/mdsidx/?event=showIslamic>**

Dow Jones Islamic Market Indexes – World Measures with a new perspective, abgerufen am 12.07.2008:

**[http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/brochure\\_info/Islamic\\_broch.pdf](http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/brochure_info/Islamic_broch.pdf)**

El-Mogaddedi, Zaid (2006): Der neue Trend im Bankensektor, Islamic Banking, abgerufen am 01.07.2008:

**<http://www.instituteforislamicbanking.de/veroeffentlichungen/Artikel%20ZeM%20ad%20Islamic%20Banking.pdf>**

El-Mogaddedi, Zaid (2008): Islamic Banking – Deutschland schläft, London gewinnt, abgerufen am 22.04.2008:

**[http://www.banklounge.de/index.php?id=130&no\\_cache=1&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=35353](http://www.banklounge.de/index.php?id=130&no_cache=1&tx_ttnews%5Btt_news%5D=35353)**

El-Mogaddedi, Zaid (2008): Islamic Banking – Statistik eines Megatrends, abgerufen am 22.04.2008:

**[http://www.banklounge.de/index.php?id=15&no\\_cache=1&no\\_cache=1&tx\\_ttnews\[tt\\_news\]=35352&tx\\_ttnews\[backPid\]=130](http://www.banklounge.de/index.php?id=15&no_cache=1&no_cache=1&tx_ttnews[tt_news]=35352&tx_ttnews[backPid]=130)**

Financial Services Board – Financial Advisory and Intermediary Services Act 37 of 2002, abgerufen am 01.07.2008:

**<http://search.sabinet.co.za/netlawpdf/netlaw/Financial%20Advisory%20and%20Intermediary%20Services%20Act%2037%20of%202002.htm>**

Ghani, Badlisyah Abdul / Hussain, Shamsun A. (2007): Islamic Finance News Guide, Islamic Debt as the Global Propeller, abgerufen am 22.04.2008:

**<http://www.islamicfinancenews.com/guide07pdf/icm-islamic%20debt.pdf>**

Hell, Irene (2006): Banks move into Islamic Finance, abgerufen am 12.06.2008,

**<http://newsvote.bbc.co.uk/mpapps/pagetools>**

SCHWEIZER BANK (2006): Islamic Finance, Auf dem Prüfstand, abgerufen am 18.05.2008:

**[http://www.genios.de/intranet/dtbank/b\\_wiwi/genios.html?START=A40&TEMPLATES.html](http://www.genios.de/intranet/dtbank/b_wiwi/genios.html?START=A40&TEMPLATES.html)**

SPIEGEL ONLINE (2006): Deutsche Bank Launches Sharia Compatible Funds, abgerufen am 12.06.2008:

**<http://www.spiegel.de/international/0,1518,454018.html>**

Usmani, Maulana Taqi (2007): Islamic Finance – The Principle of Limited Liability, abgerufen am 21.06.2008:

**<http://www.darululoomkhi.edu.pk/fiqh/islamicfinance/limitedliability.html>**