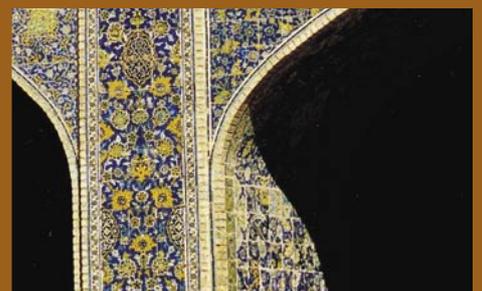
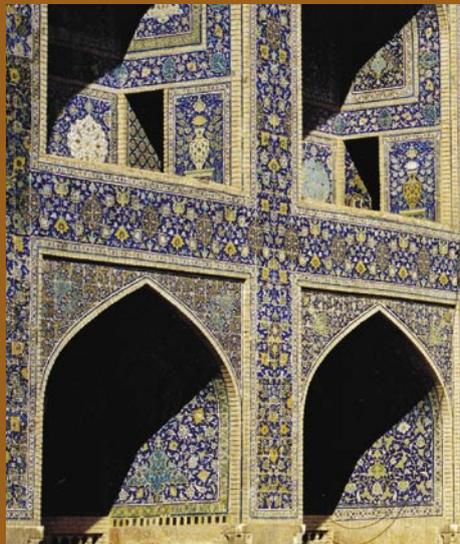


# PwC Financial Services\*

Banken · Fonds · Real Estate · Versicherungen

Ausgabe 35, Oktober 2007

Islamic Banking



\*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

# Islamic Banking

Zu einem der interessantesten Wachstumsmärkte im Finanzierungsbereich weltweit gehört mittlerweile der islamische Finanzsektor. In der Finanzwelt werden dabei die islamischen Finanzierungsformen als Islamic Banking bezeichnet.

Islamic Banking umfasst dabei jene Finanztechniken, die im Einklang mit den Bestimmungen des islamischen Rechtes stehen. Der Ursprung des Islamic Banking reicht dabei bis in die 70er Jahre zurück, Meilensteine waren die Gründung der Islamic Development Bank (1974) sowie die Gründung der Dubai Islamic Bank (1975).

Global ist Islamic Banking mit jährlich rund 15% ein Wachstumssektor. Gemessen an der Größe von rund USD 500 – 800 Mrd. hält Islamic Banking zwar noch immer einen geringen Anteil am Gesamtbankensektor inne, gewinnt jedoch an Attraktivität. Der Vertrieb ist dabei nicht mehr nur auf Länder begrenzt, wo der Islam die Staatsreligion ist, sondern zunehmend auch auf Europa und Nordamerika. Der Dow Jones Islamic Market Index beispielsweise sowie der FTSE Global Islamic Index sind zwei globale Aktienindizes, die ausschließlich Aktien berücksichtigen, die islam-orientierte Investoren erwerben dürfen.

Dabei ist ein Trend hin zu neuen, ausgeklügelten Finanzprodukten auf den Geld- und Kapitalmärkten zu beobachten. Die vor rund sechs Jahren in Malaysia erstmals aufgelegten speziellen islamischen Bonds (Sukuks) erleben derzeit einen regelrechten Boom. Allein im Jahr 2006 wurde um rund 25% mehr an Kapital in islamischen Bonds platziert als im Jahr davor.

Internationale Banken bieten daher mittlerweile neben den „klassischen“ Finanzanlagen auch islamische Finanzprodukte an. Wesentlich dabei ist jedoch eine genaue Kenntnis über die Grundvoraussetzungen und Spielregeln des Islamic Banking.

Innerhalb von PwC wurde vor einigen Jahren ein eigenes Islamic Banking Beratungsnetzwerk geschaffen, das sich ausschließlich mit der Beratung bei der Konzeption und Umsetzung von islamischen Finanzprodukten beschäftigt.

## Grundlagen

Islamic Banking orientiert sich an der Shariah, dem grundlegenden Rechtssystem der Muslime. Dabei ist das zentrale Element das Verbot des Riba, meist übersetzt als Verbot des „Wuchers“ oder des „Zinses“. Das Verbot des Riba ist an verschiedenen Stellen im Koran erwähnt, die wichtigste in Sure II:275: „Gott hat den Kauf erlaubt und den Riba verboten.“ Eine genaue Abgrenzung des verbotenen Wucher oder Zinsgeschäftes vom erlaubten Veräußerungsgeschäft fehlt jedoch im Koran. Unter islamischen Juristen herrscht bis heute noch keine Einigkeit, manche legen die Definition des Riba sehr weit aus (jegliche Art von Zins), andere wieder eher restriktiv als reines Wucherverbot.

Nach dem islamischen Recht existiert neben dem allgemeinen Zinsverbot noch ein Verbot der vertraglichen Unsicherheit und

Spekulation (Gharar) sowie das Verbot des Glückspiels (Maysir, Quimar). Darüber hinaus sind soziale und ethische Ausschlusskriterien (Haram) zu beachten. Hierzu zählen insbesondere das Verbot der Investition in Alkoholherstellung und -Vertrieb, die Prostitution, Pornografie, sowie die Verarbeitung und der Handel mit Schweinefleisch.

Die Einhaltung der zulässigen Investitionsentscheidungen wird bei islamischen Banken von einem Beirat aus islamischen Gelehrten, dem so genannten „Shariah Supervisory Board“, überwacht. Dieser Beirat ist für islamische Banken aber auch für ausländische Banken oder Fonds, die islamische Finanzprodukte begeben, grundsätzlich verpflichtend. Westliche Banken sind jedoch in der Regel aus aufsichtsrechtlichen Gründen verpflichtet, Anlageentscheidungen (durch das Fondsmanagement) selbst zu treffen. Daraus ergibt sich ein gewisses Spannungsverhältnis zwischen dem Beirat und dem Fondsmanagement. Die Kompetenzverteilung wird meist derart gelöst, die Rolle des Shariah Beirats auf die abstrakte Definition der Anlagegrundsätze und der Anlagepolitik zu beschränken. Konkrete Investitionsentscheidungen hingegen sollten dem Fondsmanagement vorbehalten bleiben.

Im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit verfolgt das islamische Finanzwesen die gleichen Ziele wie das klassische „westliche“ Finanzwesen, aber unter Beachtung der Shariah. Demnach soll jeder sein Geld zugleich zum eigenen Nutzen und zum Nutzen der Gesellschaft einsetzen. Geldgeber und Geldnehmer sollen gleiches Risiko tragen. Gewinne aus Krediten sind nur dann erlaubt, wenn das unternehmerische Risiko mitgetragen wird, Veranlagungen in Aktien sind erlaubt, da dabei auch das unternehmerische Risiko mitgetragen wird.

Um die genannten Prinzipien umzusetzen, wurden besondere Finanzierungsmodelle entwickelt, die ein ethisches sowie gleichzeitig effektives Wirtschaften ermöglichen.

## Gestaltungsmöglichkeiten in der Praxis

### Murabaha – Handels- und Exportfinanzierung

Murabaha (engl. „mark-up sale“) bedeutet in deutscher Übersetzung den „Kauf mit Wiederverkauf unter Gewinnangabe“. Hierbei handelt es sich um einen Vertrag des klassischen islamischen Rechts, welcher aus zwei miteinander verbundenen Kaufverträgen besteht. Dabei kauft ein „Zwischenhändler“, in der Regel eine Bank, ein bestimmtes Wirtschaftsgut beim Verkäufer (z.B. Exporteur) und verkauft es mit einem vereinbarten Aufschlag an den Käufer (z.B. Importeur) weiter. Der Kaufpreis aus dem ersten Vertrag ist sofort fällig, während der Kaufpreis im zweiten Kaufvertrag gestundet wird. Der Aufschlag vergütet die Finanzierung durch den Zwischenhändler, womit gegen das allgemeine Zinsverbot nicht verstoßen wird. Die Murabaha dient vor allem der kurzfristigen Handelsfinanzierung.

Verglichen mit einer gängigen Exportfinanzierung mittels Akkreditiv, birgt Murabaha wesentlich höhere Risiken für den Zwischenhändler. Nach islamischem Recht ist wegen des Grundsatzes,

dass niemand verkaufen darf, was er nicht hat, erforderlich dass der Zwischenhändler (in der Regel eine Bank) vorübergehend das Eigentum an den Waren erwirbt.

#### Musharaka – Private Equity

Unter Musharaka wird im klassischen islamischen Recht eine Gesellschaft verstanden. Dieser Begriff hat sich heute für islamische Private Equity Transaktionen eingebürgert. Hierbei finanzieren die Bank und der Unternehmer gemeinsam ein bestimmtes Projekt oder einen Betrieb. Die Bank erhält einen prozentual festgelegten Anteil am Gewinn.

Die Rolle der Bank beschränkt sich dabei auf die Rolle eines Kapitalgebers und die Haftung der Bank ist mit ihrer Einlage beschränkt. Bei der Musharaka wird vereinbart, dass der Unternehmer oder Initiator die Beteiligung der Bank in jährlichen Raten zu einem im Voraus bestimmten Preis zurück erwirbt.

#### Mudaraba – Kapitalaufbringung (Fonds)

Mudaraba ist ein Vertrag, der im Fernhandel der Kapitalaufbringung diene. Dabei überließ der Anleger einem Kaufmann Kapital zur Durchführung einer Handelsfahrt. Nach erfolgtem Abschluss erhielt der Anleger seine Einlage mitsamt einem quotenmäßig festgelegten Anteil am Gewinn zurück, den Rest bekam der Kaufmann. Dieser Vertrag, der mit seiner klassischen Ausprägung einer stillen Gesellschaft ähnlich ist, dient heute als Grundlage für islamische Investmentfonds.

Dabei verwaltet eine Kapitalgesellschaft nach dem Prinzip der Risikomischung die Einlagen, welche als Sondervermögen zusammengefasst und in Form von Investmentzertifikaten verbrieft werden, welche auch übertragbar sind.

#### Ijara – Leasing

Ijara bezeichnet im klassischen islamischen Recht die Sach- und Tätigkeitsmiete. Dieser Begriff wird heute meist als Synonym für Leasing verwendet. Dabei kann diese Vertragsform als operationales Leasing und als Finanzierungsleasing ausgestaltet sein.

Praktisch ist die rechtliche Konzeption solcher Verträge mit erhöhtem Aufwand verbunden, da einerseits das islamische Recht, aber meist auch ausländisches Schuldrecht zu beachten ist. Beispielsweise soll laut Rechtsexperten, im islamischen Recht die Einräumung einer Kaufoption beim Finanzierungsleasing möglich sein. Nach westlichem Schuldrecht typische Regelungen in Bezug auf Gewährleistungsausschlüsse seitens des Leasinggebers sind nach islamischen Grundsätzen auf ihre Zulässigkeit ebenfalls genauer zu prüfen.

#### Istisna – Projektfinanzierung

Bei Istisna handelt es sich um einen Werklieferungsvertrag, welcher insbesondere bei der Immobilien- und Flugzeugfinanzierung eingesetzt wird. Diese Art der Finanzierung beruht, wie bei einer Murabaha-Finanzierung, auf zwei hintereinander folgenden Kaufverträgen. Dabei schließt der Projektbetreiber, in der Regel mit einer Bank, einen Istisna (Werksvertrag) über die Errichtung eines Projektes ab. Die Bank schließt einen weiteren Werkvertrag

mit einem Werkunternehmer, der das Projekt durchführt, ab. Der Werklohn zwischen der Bank und dem ausführenden Werkunternehmer ist früher fällig, während der Werklohn zwischen der Bank und dem Werkbesteller gestundet wird. Die Bank erhält für die Finanzierung des Projektes einen Aufschlag, der im Werklohn zwischen der Bank und dem Besteller enthalten ist.

Diese Art der Finanzierung birgt für die Bank erhebliche Risiken, da der Werkbesteller bis zur Fertigstellung des Werkes jederzeit vom Vertrag zurücktreten kann, ohne dass er der Bank eine Teilzahlung leisten muss. Von rechtlicher Seite werden hier daher entsprechende Garantieklauseln bei der Vertragsgestaltung notwendig sein.

### Relevanz des Islamic Banking im heutigen Finanzmarkt

Obwohl als echte Alternative zu zinsbasierten Gelddarlehen gedacht, stellen in der Praxis Beteiligungsfinanzierungen (Musharaka) für mittel- und langfristige Investitionen in die Industrie nur eine untergeordnete Rolle im Islamic Banking dar.

Laut einem Hintergrundpapier zum Islamic Banking des deutschen Wirtschaftsministeriums von Ende 2006 betreffen nur rund 10-15% aller Transaktionen der Islamischen Banken diese Finanzierungen. Hauptgrund dafür ist das hohe Risiko für die Investoren und Banken. Durch den Mangel an Sicherheiten tragen Banken überwiegend das finanzielle Risiko. Eine kontinuierliche Begleitung des Finanzierungsprojekts durch die Banken ist daher unumgänglich, was höhere Verwaltungskosten zur Folge hat.

Der Murabaha – der Sachmittelkredit zur Handelsfinanzierung – stellt nach dieser Studie das Kerngeschäft im Islamic Banking dar. Rund 65-80% aller Transaktionen entfallen auf diesen Bereich. Dabei werden vor allem low-risk Investitionen finanziert. Diese sind für die Banken einfacher zu verwalten und überwachen, lösen jedoch auch erhöhte Transaktionskosten aus.

Makroökonomisch stellt die Studie fest, dass im Islamic Banking Defizite in Bezug auf Regulierung und Überwachung bestehen. Es fehlen entsprechende Bankenverbände und Rating-Agenturen sowie klare Aufgabendefinitionen der Shariah Supervisory Boards. Banken können nicht auf (zinsbasierte) Refinanzierungsmöglichkeiten der Zentralbank zurückgreifen. Weiters fehlen Alternativen zur Absicherung von Einlagen durch zinstragende Wertpapiere.

Zusammengefasst kann festgehalten werden, dass sich das so genannte Islamic Investment mit dem jährlichen Wachstum von bis zu 15 Prozent pro Jahr als Nischenmarkt etabliert hat. Viele der internationalen Banken bieten mittlerweile islamische Finanzprodukte an. Die Kenntnis der Grundlagen des Islamischen Finanzwesens ist auch für jene Unternehmen wichtig, die im arabischen Wirtschaftsraum Geschäftsbeziehungen unterhalten.



## Zum Autor

Erik Malle

Mag. Erik Malle ist Steuerberater und als Geschäftsführer von PwC im Bereich Konzernsteuerplanung sowie Mergers & Acquisitions tätig. Im PwC Real Estate Team zählen die Strukturierung von internationalen Immobilientransaktionen und die laufende Betreuung von Immobiliengesellschaften zu seinen Schwerpunkten. Im Bereich des internationalen Steuerrechts beschäftigt er sich ebenfalls mit der Strukturierung von Investitionen im arabischen Wirtschaftsraum. Erik Malle ist Fachvortragender zu Themen der internationalen Konzernsteuerplanung sowie zur Immobilienbewertung. In seiner Freizeit tauscht er gerne seinen Laptop gegen Schnorchel und Taucherbrille und bestaunt die Unterwasserwelt bei ausgedehnten Tauchgängen. Erik Malle ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

## Tipps

### Nützliche Links:

[www.isdb.org/irj/portal/anonymous](http://www.isdb.org/irj/portal/anonymous)

[www.islamic-banking.com](http://www.islamic-banking.com)

[www.failaka.com](http://www.failaka.com)

[www.gtz.de/de/dokumente/de-islamic-banking.pdf](http://www.gtz.de/de/dokumente/de-islamic-banking.pdf)

## Themenvorschau

### Thema der nächsten Ausgabe

#### Zertifikate – sicherer Investmenthafen oder Wolf im Schafspelz?

Zertifikate erfreuen sich zunehmender Beliebtheit sowohl bei Anlegern als auch Emittenten, erlauben sie doch eine ungeahnte Vielfalt an Gestaltungsmöglichkeiten. Durch die „Verpackung“ von derivativen Finanzinstrumenten oder anderen Marktrisiken werden nunmehr auch Anleger für Alternative Investments anvisiert, die bisher vor einem direkten Investment in risikoreichere Veranlagungen wie Devisen, Aktien und Rohstoffe zurückschreckten. Dabei stellt sich die Frage, wie einerseits diese Investments aus aufsichtsrechtlicher Sicht sowie im Rahmen des Jahresabschlusses zu beurteilen sind. Es zeigt sich bei näherer Betrachtung, dass nicht alle als risikoarm beschriebenen Zertifikate so harmlos sind, wie sie auf den ersten Blick zu sein scheinen.

## [www.pwc.at](http://www.pwc.at)

Medieninhaber und Herausgeber: PwC PricewaterhouseCoopers, Erdbergstraße 200, 1030 Wien

Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Andrea Cerne-Stark, [andrea.cerne-stark@at.pwc.com](mailto:andrea.cerne-stark@at.pwc.com)

Für Änderungen der Zustellung verantwortlich: Lucija Dzojic, [lucija.dzojic@at.pwc.com](mailto:lucija.dzojic@at.pwc.com), Tel.: 01/501 88-3602, Fax: 01/501 88-648

Der Inhalt dieses Newsletters wurde sorgfältig ausgearbeitet. Er enthält jedoch lediglich allgemeine Informationen und spiegelt die persönliche Meinung des Autors wider, daher kann er eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. PwC übernimmt keine Haftung und Gewährleistung für die Vollständigkeit und Richtigkeit der enthaltenden Informationen und weist darauf hin, dass der Newsletter nicht als Entscheidungsgrundlage für konkrete Sachverhalte geeignet ist. PwC lehnt daher den Ersatz von Schäden welcher Art auch immer, die aus der Verwendung dieser Informationen resultieren, ab.