



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Islamic Banking und Mikrofinanz“

Verfasst von

Nadja Rizkalla

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, im März 2013

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 385

Studienrichtung lt. Studienblatt: Arabistik

Betreuer:

Univ.-Prof. Dr. Rüdiger Lohlker

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	5
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	6
I. DER ISLAM UND DIE ISLAMISCHE FINANZ- UND WIRTSCHAFTSORDNUNG	7
1. Definition und Ursprung des Islam	7
2. Das Islamische Recht	8
2. 1. Die Quellen des Islamischen Rechts	8
2. 2. <i>Šarī'a</i> und <i>fiqh</i>	11
3. Das Islamische Wirtschaftssystem	13
3. 1. <i>Zakāt</i> im islamischen Recht	14
3. 2. Das Eigentumsrecht im Islam	14
3. 3. Das Islamische Erbrecht	15
3. 4. Das Islamische Vertragsrecht	16
3. 5. Das Islamische Gesellschaftsrecht	16
3. 6. Die Wirtschaftsethik im Islam	17
II. ENTSTEHUNG UND ENTWICKLUNG VON ISLAMIC BANKING	19
1. Prinzipien von Islamic Banking	19
2. Verbote im Islamic Banking	20
2. 1. Das Zinsverbot – <i>ribā</i>	20
2. 1. 1. Formen von <i>ribā</i>	22
2. 2. Verbot der Unsicherheit oder Spekulation – <i>ġarar</i>	23
2. 3. Verbot des Glücksspiels – <i>maysir</i>	24
3. Soziale und moralische Ausschließungsgründe	25
4. Gewinn- und Verlustteilung (Profit and Loss Sharing)	26
5. Die <i>šarī'a</i> -Boards	27
6. Historische Entwicklung von Islamic Banking	30
7. Islamic Banking – Islamisches Bankwesen	33
7. 1. Islamische Banken	34
7. 2. Handels- und Projektfinanzierung	34
7. 2. 1. <i>Murābaḥa</i>	35
7. 2. 2. <i>Bay' bithaman āḡil</i>	36
7. 3. Leasingfinanzierung	39
7. 3. 1. <i>Iḡāra</i>	39
7. 3. 2. <i>Iḡāra wa-iqtinā'</i>	40
7. 4. <i>Qarḍ ḥasan</i>	40
7. 5. Beteiligungsfinanzierung	41
7. 5. 1. <i>Mušāraka</i>	41
7. 5. 2. <i>Muḍāraba</i>	44
7. 6. Kapital- und Wertpapiermärkte	45

7. 6. 1. Islamische Bonds – <i>ṣukūk</i>	45
7. 6. 2. Islamische Fonds	47
7. 7. Konten, Spareinlagen und Kreditkarten	48
7. 7. 1. Konten	48
7. 7. 2. Spareinlagen	48
7. 7. 3. Kreditkarten	48
7. 8. Kritik am Islamic Banking	49
III. ISLAMIC BANKING UND MIKROKREDITE	51
1. Einleitung	51
1. 1. Entwicklungsland	51
1. 2. Armut	52
1. 3. Der Mikrofinanzsektor	52
1. 4. Mikrokredite	53
2. Formen der Mikrokreditvergabe	55
2. 1. Gruppenkredite	55
2. 2. Individualkredite	55
2. 3. Wohn-/Baukredite	56
2. 4. Bildungskredite	56
2. 5. Konsumkredite	57
2. 6. Mikrounternehmen/Mikrounternehmer(innen)	57
3. Historie der Mikrokredite	59
4. Ausbreitung von Mikrokreditprogrammen	61
5. Der informelle Kreditbereich	65
6. Die Grameen-Bank	67
6. 1. Entstehung der Grameen-Bank	67
6. 2. Grameen aktuell	68
6. 3. Der Geschäftsstil der Grameen Bank	69
6. 3. 1. Sicherheitsfaktoren	69
6. 3. 2. Produkte der Grameen-Bank	71
6. 3. 3. Gruppensystem vs. Kreditvergabe	73
6. 4. Kritik	74
6. 5. Mikrokredite im Zusammenhang mit Islamic Banking	78
RESÜMEE	81
LITERATURVERZEICHNIS	85
1. Bücher und Artikel	85
2. Onlinequellen	89
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	91
GLOSSAR	93
ABSTRACT	95
LEBENS LAUF	97

VORWORT

Im Islam werden alle gesellschaftlichen, sozialen und ökonomischen relevanten Fragen religiös durch Rückbeziehung auf die primären Rechts- und Erkenntnisquellen (Koran und *sunna*) hergeleitet und legitimiert.

Das Islamic Banking ist in diesem Sinne die Konformität ökonomischer Handlungen und Finanzgebaren mit dem im Koran und in der *sunna* vorgegebenen Vorschriften des Islamischen Rechts.

Ziel dieser Arbeit ist es die wesentlichen Grundprinzipien sowie die Funktion von Islamic Banking darzulegen und in weiterer Folge zu untersuchen, ob und welche Finanzierungsinstrumente der islamischen Bankgeschäfte für die Mikrokredite geeignet sind oder nicht. Nach einer ausführlichen Beschreibung des Konzepts des Islamic Banking und der Mikrokredite im Allgemeinen soll anhand von zwei Mikrokreditmodellen die Relevanz zu Islamic Banking hergestellt werden.

Diese Arbeit erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, so wird beispielsweise der Bereich des islamischen Versicherungswesens (*takāful*) im Zusammenhang mit islamischen Bankgeschäften nicht behandelt, da dies den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde.

Herrn Prof. Rüdiger Lohlker möchte ich in erster Linie für seine Geduld und Unterstützung während des Schreibens dieser Arbeit in den letzten Wochen herzlichst danken. Darüber hinaus möchte ich Herrn Prof. Lohlker meine ganz persönliche Wertschätzung und Dank dafür aussprechen, dass ich im Laufe der letzten Jahre die Vielfalt des Islams in verschiedenen unterschiedlichen Kontexten mit einer differenzierten Sicht- und Herangehensweise kennenlernen durfte.

Danken möchte ich meiner Familie, insbesondere meiner Schwägerin Barbara Rizkalla und meinem Bruder Marco Rizkalla, die mir mit Rat und Tat behilflich waren.

Zu guter Letzt möchte ich meiner Mitstudentin und Freundin Romana Šišić einen ganz besonderen Dank aussprechen. Sie hat mich all die Jahre und vor allem während des Schreibens meiner Arbeit stets gut beraten.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

ADB	Asian Development Bank
AOIF	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions
BCCI	Internationale Bank für Handel und Kredit
DAX	Deutscher Aktienindex
DJIMI	Dow Jones Islamic Market Index
EZA	Entwicklungszusammenarbeit
GAP	Consultative Group to Assist the Poor
GCC	Gulf Cooperation Council
IMMC	Islamische Gesellschaften zur Geldverwaltung
KfW	Kreditanstalt für Wiederbau
LLC	Least Developed Countries
MINO-Region	Mittelmeerraum und Naher Osten
MIX	Microfinance Information Exchange
PLS	Profit and Loss Sharing
Q	Qur'ān (Koran)

Hinweis zur verwendeten Transkription

Die verwendete Transkription entspricht der Deutschen Morgenländischen Gesellschaft.

I. DER ISLAM UND DIE ISLAMISCHE FINANZ- UND WIRTSCHAFTSORDNUNG

1. DEFINITION UND URSPRUNG DES ISLAM

Der Islam ist eine der größten Religionen weltweit und mit mehr als 1,3 Milliarde Muslime, nach dem Christentum mit ca. 2 Milliarden, die zweitgrößte Religion auf der Erde. Demzufolge ist fast jeder fünfte Erdbewohner ein Muslim und die Tendenz ist steigend, da sich der Islam derzeit weltweit sehr schnell verbreitet.¹

In 56 Ländern der Welt vor allem in Afrika und Asien übersteigt die Anzahl der Muslime über die Hälfte der Einwohner der jeweiligen Länder. Die größte Anzahl an Muslime lebt derzeit mit 180 Millionen in Indonesien. In West- und Mitteleuropa leben derzeit 15 bis 20 Millionen, in Osteuropa mehr und in Russland 21,5 Millionen Muslime.²

Das Wort „Islam“ bedeutet aus dem Arabischen übersetzt so viel wie „Unterwerfung unter“, „Hingabe an oder unter Gott“ oder „Ergebenheit in den Willen Gottes“.³

Das Wort Islam geht auf die Wurzeln Salm und Selam zurück. Silm bedeutet Ergebung, Frieden, Vertrauen und Selam bedeutet Glück, Wohlbefinden und Vertrauen.⁴

Ahmad schreibt, dass der Islam auch Friede für Körper und Seele durch die Gefolgsamkeit zu Gott bedeutet und eine Lebensart ist, die alle Lebensbereiche beinhaltet.⁵ Anders als im Christentum, ist der Islam jedoch nicht nur allein als Religion, sondern auch als ein rechtliches und politisches Wertesystem, der das Handeln eines jeden Muslim, bzw. einer jeden Muslimin bestimmt, zu verstehen.⁶

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Glauben, Religion und Rechtssystem direkt in Verbindung stehen und somit für alle Muslime

¹ Vgl. Spuler-Stegemann, Ursula: *Islam, die 101 wichtigsten Fragen*. München: Becksche Reihe, 2007, S. 14.

² Ebenda, S. 15.

³ Vgl. Öztürk, Yasar Nuri: *400 Fragen zum Islam, 400 Antworten*. Ein Handbuch. Aus dem Türkischen von Nevfel Cumart. 1. Auflage. Düsseldorf: Grupello, 2000, S. 11.

⁴ Ebenda, S. 11.

⁵ Vgl. Khurshid, Ahmad: *Islam: Basic Principles and Characteristics*, Nachdruck der 3. überarb. Ausgabe von 1980, Leicester UK, 1986, S. 4 u. S. 16.

⁶ Vgl. Agil, Syed.O.b.S: *Contemporary Problems in the Islamization of Economics*, In: Agil, Syed O.S/Ghazali Aidit (Hrsg.): *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*. Kuala Lumpur: Cert Publications, 2005, S. 171.

richtungsweisend sind. Deshalb muss auch immer das Rechtssystem des Islam in einem Gesamtkontext wahrgenommen werden, in dem Religion, Kultur, das Recht als auch das politische System miteinander verbunden sind.

2. DAS ISLAMISCHE RECHT

Das alltägliche Leben des Muslims wird über die Offenbarungen in allen Angelegenheiten seines Lebens geregelt. Das islamische Recht ist nicht nur die Quelle der Spiritualität, sondern beinhaltet auch Teilbereiche des Straf- und Zivilrechts, als auch soziale Fragen, die Aufgaben des Staates und der Wirtschaft:⁷ „(...) denn nur wer sich auf Erden dem Willen Allahs unterwirft, wird im Paradies die Früchte seines Handelns ernten.“⁸ Grundsätzlich wird aufgrund der Vorschriften zwischen Erlaubtem (*ḥalāl*) und Verbotenem (*ḥarām*) getrennt.⁹

Der Konsum von Alkohol sowie der Genuss von Schweinefleisch als auch alles rund um das Glücksspiel, Pornographie und Prostitution unterliegen u.a. dem Verbotenen. Der Handel und der Transport als auch jegliche Investitionen in Unternehmen, die mit solchen Produkten oder Dienstleistungen Geschäfte betreiben, sowie direkte oder indirekte Beteiligungen sind untersagt.¹⁰

2. 1. Die Quellen des Islamischen Rechts

Die Quellen des Islam bilden die Grundlage aller Rechtsbereiche.

The primary canonical text of the Islam is the Qur'an, which is self-referentially called „The Book“.¹¹

Der Koran (*al-qur'ān*) ist die heilige Schrift und stellt somit die Hauptquelle für Muslime dar, welche die wörtliche Offenbarung in arabischer Sprache durch Erzengel Gabriel an den Propheten Muhammad (570–632 n. Chr.) beinhaltet.¹²

Diese wichtigste und erste Quelle besteht aus 114 Suren und 6.535 Versen, umfasst Normen und Regeln, die ein Muslim zu befolgen hat. Der Koran behält für Muslime auf alle Ewigkeit seine Bedeutung, aufgrund der Allwissenheit

⁷ Vgl. Paul, Thomas (2010): *Islamic Banking & Business. Ursprung-Wesen-Umsetzung*. 1. Auflage. Norderstedt: Books on Demand GmbH, 2010, S. 19.

⁸ Yusuf, Muhammad: *Islam. The Purpose of this Life*. Lahore: Nisar Art Press, 1998, S. 5.

⁹ Ebenda, S. 19.

¹⁰ Vgl. Al-Qaradawi, Jusuf: *Erlaubtes und Verbotenes im Islam*. 1. Auflage. Übersetzt von Ahmad von Deniffer. München: SKD Bavaria, 1989, S. 18-19.

¹¹ El-Gamal, Mahmoud A.: *Islamic Finance – Law, Economics and Practice*. New York: Cambridge University Press, 2006(b), S. 27.

¹² Vgl. Spuler-Stegemann (2007), S. 44.

Gottes. Auch nicht-muslimische Wissenschaftler sind sich einig, dass der Koran dem entspricht, was zu Lebzeiten von Muhammad offenbart worden ist.¹³

Diese „Unversehrtheit“ des Korans wird schon in Sure 15, Vers 9 bekräftigt. Der Koran wurde bereits zu Zeit von Muhammad auch durch Wegbegleiter mündlich weitergegeben und niedergeschrieben. Nach seinem Tod wurde unter strengsten Vorgaben und Prüfungen begonnen die mündlich überlieferten Quellen zusammenzufassen.¹⁴

Ein wichtiges Kriterium war ein einwandfreier Leumund der Überlieferer. Es reichte bereits eine einzige Verwechslung, die zum Ausschluss oder zur Degradierung aller gelieferten Beiträge des Überlieferers führen konnte.¹⁵

Das ist einer der wesentlichen Unterschiede zu anderen Religionen. Damit sich auch in Zukunft keine Manipulationen im Koran manifestieren können, dienen alle Übersetzungen nur als Versuch, den Inhalt und die Bedeutung des Korans in andere Sprachen wiederzugeben. Für einen Muslim ist ausschließlich der Text in arabischer Sprache verbindlich, weil nur in der Originalsprache alle arabischen Wort-Bedeutungen erhalten bleiben, während bei einer Übersetzung zwar eine Bedeutung ausgewählt wird, aber niemals sämtliche ursprünglichen Bedeutungen wiedergegeben werden können. Übersetzungen wären also bestenfalls als Interpretationen anzusehen. Dies gilt aber ebenso bei der arabischen Lektüre der koranischen Verse, falls man nur auf eine einzige Bedeutung eines Wortes fokussiert: Wenn man also die einzelnen Verse unabhängig vom Gesamtzusammenhang sieht, so würde dies zu einer Verzerrung der ursprünglichen Bedeutung führen. Aus diesem Grund sind neben den einzelnen Textstellen auch die dazugehörigen Gelehrtenmeinungen und die Ausführungen der Koraninterpretatoren zwingend zu beachten.¹⁶

Die *sunna* des Propheten Muhammad ist neben dem Koran die zweitwichtigste Quelle des islamischen Rechts. Seit der bedeutende Rechtsgelehrte aš-Šafi'i die *sunna* neben den Koran als zweite Rechtsquelle postulierte, hat dies bis in die heutige Zeit nicht an Gültigkeit verloren.¹⁷

¹³ Vgl. Paret, Rudi: *Der Koran*, 5. Auflage, W. Kohlhammer, Stuttgart, Berlin, Köln, 1989, S. 5.

¹⁴ Vgl. Ibn Rassoul, Abu-r-Rida' Muhammad Ibn Ahmad: *Der deutsche Mufti*. Köln: Islamische Bibliothek 1997, S. 603.

¹⁵ Vgl. Qazi, Mazharul Haq: *Hadith und Sunnah*. Islamabad: IRI Press, 1999, S. 13-14.

¹⁶ Vgl. Paul (2010), S. 20-21.

¹⁷ Vgl. Bobzin, Hartmut: *Mohammed*. München: C. H. Beck, 2000, S. 24 und 125.

Sunna bedeutet wörtlich übersetzt Brauch oder Tradition und umfasst alle überlieferten Äußerungen und Handlungen des Propheten Muhammad.¹⁸

Neben dem Koran und der *sunna*, gelten der *iğmā'* und der *qiyās* als die dritte und vierte Quelle des islamischen Rechts. Salem beschreibt den *iğmā'* folgendermaßen: „(...) einen einmütigen Konsens der muslimischen Rechtsgelehrten in einer Rechtsfrage, die nicht in 1. und 2. (ergänzend Koran und *sunna*) festgelegt worden ist.“¹⁹

Der *qiyās* ist eine Grundlage der islamischen Rechtswissenschaft und bedeutet Analogie oder Analogiebildung.²⁰

Die klassischen Rechtsgelehrten definieren den „*qiyās*“ als die Anwendung der im Koran oder durch die *Sunna* festgelegten Regeln auf einen anderen, in seinem Wesen vergleichbaren neuen Fall.²¹

Bergmann schreibt, dass in der islamischen Jurisprudenz nicht alle Rechtsfälle und Aspekte der kulturellen Handlungen der Muslime von Koran, *sunna* und den Rechtsgelehrten gelöst wurden, sodass die Rechtswissenschaft die Rechtsvorschriften der ersten drei Quellen des islamischen Rechts auf nicht, bzw. noch nicht gelöste Fälle übertragen hat. Laut Bergmann wurde diese Übertragung, oder auch Analogiebildung somit zur vierten Quelle der Jurisprudenz des islamischen Rechts und somit zu einer der Grundlagen der Rechtswissenschaft im islamischen Recht.²²

Zusammenfassend ergeben der Koran (Heilige Schrift des Islam), die *sunna* (Überlieferungen des Propheten Mohammads), der *iğmā'* (Konsens der muslimischen Rechtsgelehrten) und der *qiyās* (Analogiebildung der Rechtsvorschriften) die vier Quellen des islamischen Rechts.

¹⁸ Vgl. Salem, I.K.: *Islam und Völkerrecht: Das Völkerrecht in der islamischen Weltanschauung*. Berlin: Express-Edition, 1984, S. 33.

¹⁹ Salem (1984), S. 35.

²⁰ Vgl. Farah (2003), S. 193.

²¹ Salem (1984), S. 37.

²² Vgl. Bergmann, Daniel K.: *Islamic Banking. Ein Studienhandbuch*. 1. Auflage. Norderstedt: Books on Demand, 2008, S. 28.

2. 2. Šarī'a und fiqh

Im Islam sind zwei Rechtsbereiche von großer Bedeutung, die *šarī'a* als auch der *fiqh*.²³

Die *šarī'a* regelt sämtliche Bereiche, wie beispielsweise das religiöse, politische und soziale Leben der Muslime. In der *šarī'a* ist genau festgelegt, was moralisch vertretbar ist und getan und was im gleichen Sinne vermieden werden soll.²⁴

Spuler-Stegemann weist darauf hin, dass die *šarī'a* als Wegweiser für alle Menschen zu verstehen ist, der den Menschen zu Gott, „seiner Quelle“, führen soll, unter Einhaltung der gesamten Vorschriften Allahs, die sich auf die Taten der Menschen beziehen.²⁵

Sie ist das Instrument, Hilfestellung zu geben, zu gewährleisten, dass der verunsicherte Gläubige sich religiös in allen Lebenssituationen richtig verhält, und eröffnet ihm damit den Weg zum ewigen Heil.

Laldin wiederum hebt hervor, dass es sehr wichtig ist die *šarī'a* als den Kern des Islam zu begreifen, auch wenn diese im islamischen Rechtssystem keine Sonderstellung hat.²⁶

Es ist festzuhalten, dass die *šarī'a* alle Bereiche des Lebens der Muslime ordnet, obwohl sie kein Recht im engeren Sinn ist. Die *šarī'a* beansprucht für sich universale Gültigkeit und muss nach islamischem Verständnis weltweit durchgesetzt und eingehalten werden.

Im Vergleich zur *šarī'a*, welcher jener Teil des islamischen Rechts ist, der sich auf göttliche Offenbarung beruft, entspricht der *fiqh* der irdischen Rechtswirklichkeit, d.h. der *fiqh* umfasst die Sammlung sämtlicher Gesetze der islamischen Rechtsquellen. Da die *šarī'a* nicht justiziabel ist, fungiert sie als wichtiger Impulsgeber für den *fiqh*. Diese ist die islamische Jurisprudenz, unterliegt jedoch laut Bergmann politischen Einflüssen und der öffentlichen Meinung und passt sich demzufolge dem Druck der Öffentlichkeit an.²⁷

²³ Vgl. Farah (2003), S. 159-161.

²⁴ Vgl. Laldin, M. Akram: *A mini Guide to Shari'ah and legal maxims*. Kuala Lumpur: Cert Publications, 2007, S. 3.

²⁵ Spuler-Stegemann (2007), S. 91.

²⁶ Vgl. Laldin (2007), S. 5.

²⁷ Vgl. Bergmann (2008), S. 25.

Der *fiqh* lässt sich zwei Bereiche unterteilen:²⁸

- Der *fiqh al-‘ibādāt*: in diesem werden die Beziehung zwischen den Menschen und Allah geregelt und
- der *fiqh al-mu‘āmalāt*: der alle Beziehungen unter den Menschen, so wie finanzielle und kommerzielle Transaktionen und Regulierungen von Finanzinstitutionen beinhaltet.

Abschließend eine Abbildung zur Veranschaulichung der oben erwähnten Bereiche des *fiqh*:

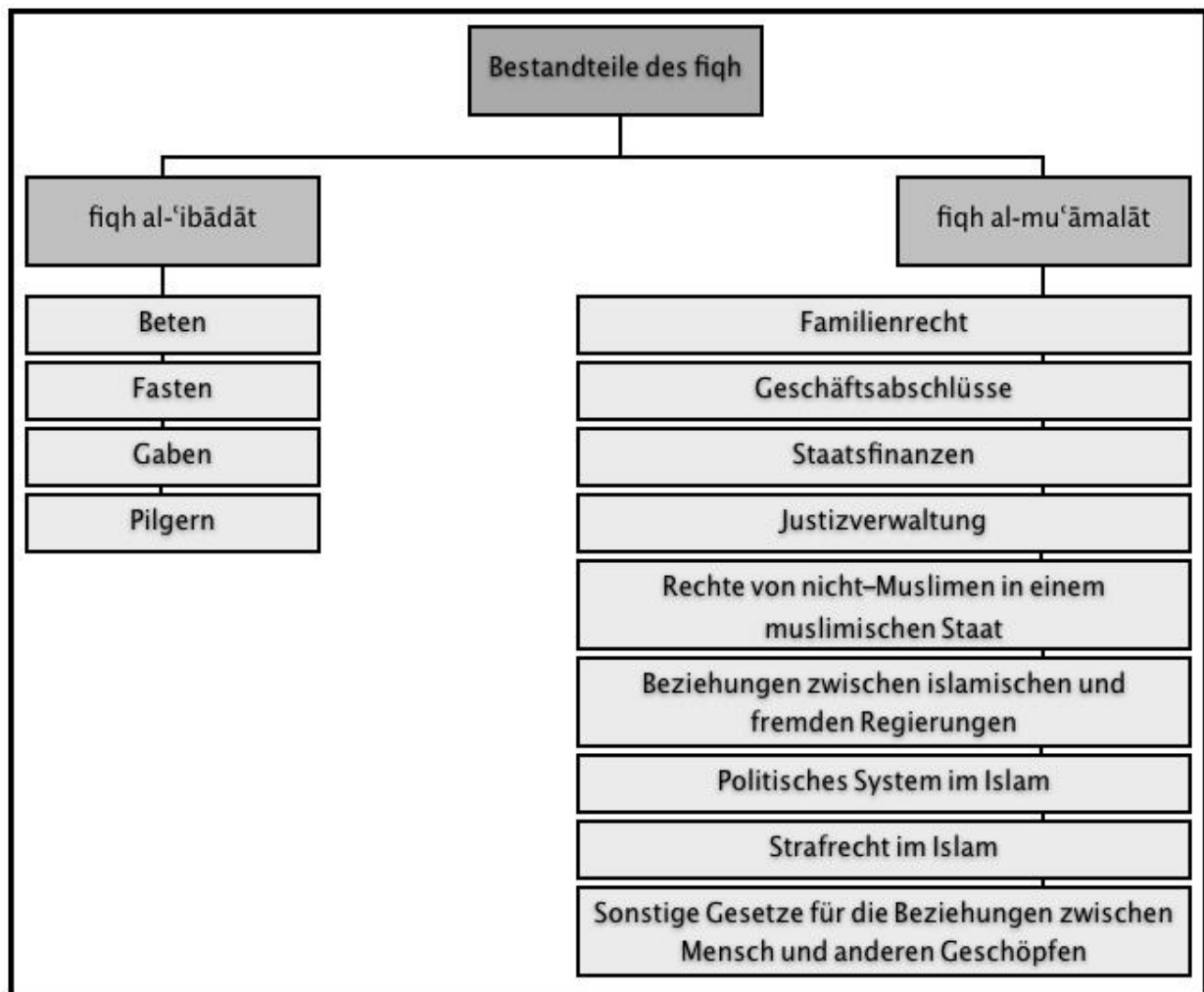


Abbildung 1: Die Bestandteile des *fiqh*²⁹

²⁸ Vgl. Laldin (2007), S. 17–23.

3. DAS ISLAMISCHE WIRTSCHAFTSSYSTEM

Das islamische Gemeinwesen versteht sich als eine Gesellschaft, die von unten nach oben organisiert ist. Das wesentliche Merkmal dieser Gesellschaftsform sind die Menschen und Verantwortung wie auch die Staatsorgane Verantwortung für ihre Bürger tragen. Das einzelne Individuum muss die Bereitschaft haben nach den vorgegeben Normen und Prinzipien in Form einer sozialen und wirtschaftlichen Gerechtigkeit zu leben.³⁰

Im Koran findet sich folgende Stelle dazu:³¹

Q 13,11: „Er hat (so oder so) Aufpasser vor und hinter sich, die auf ihn achtgeben, (überirdische Wesen) vom Logos Gottes. Gott verändert nicht an einem Volk, solange sie (d.h. die Angehörigen dieses Volkes) nicht (ihrerseits) verändern, was sie an (?) sich haben. Aber (?) wenn Gott mit einem Volk Böses vorhat, lässt es sich nicht (mehr) abwenden. Und sie haben außer ihm keinen Freund.“

Paul schreibt passend dazu:³²

Wandel besteht aus dem Wandel im Herzen und in der Seele des Menschen, seiner Einstellungen, seiner Motivation, seiner Bemühungen und seines Entschlusses, alles was in ihm und um ihn herum ist zu mobilisieren, um seine Ziele zu erreichen.

Demzufolge liegt es an jedem Einzelnen im alltäglichen Wirtschaftsleben die Werte des Islam durchzusetzen, das führt in weiterer Folge zu einem allgemeinen ökologischen, sozialem und gerechtem Handeln in der Gesellschaft. Der Islam versteht unter Wirtschaftswachstum nicht nur eine zahlenmäßig wirtschaftliche Größe, sondern erweitert diesen Begriff um die Bereiche Moral, Gerechtigkeit und Nachsichtigkeit gegenüber Dritten. Der bewusste Umgang mit Konsum soll den Blick auf das Wesentliche im Leben stärken, damit auch die zukünftigen Generationen eine funktionierende Umwelt vorfinden.³³

³⁰ Vgl. Khurshid, Ahmad: *Economic Development in an Islamic Framework*. 2. Auflage. Leicester: Joseph A. Ball, 1994 S. 11.

³¹ Übersetzung aus: Paret (1983), S. 174.

³² Paul (2010), S. 24.

³³ Vgl. Ebenda, S. 24-25.

3. 1. Zakāt im islamischen Recht

Nienhaus schreibt passend dazu, „Zakāt ist in erster Linie eine religiöse Pflicht und muss von jedem gläubigen Moslem auch dann entrichtet werden, wenn der Staat *zakāt* nicht zwangsweise einzieht.“³⁴ Das heißt der Begriff *zakāt* entspricht am ehesten dem deutschen Begriff „Almosensteuer“.³⁵

Mit dieser freiwilligen Abgabe an schwächere Mitglieder der Gesellschaft oder dem Aspekt des Zinsverbotes soll ein nachhaltiges Miteinander der Menschen ermöglicht werden. Ziel ist es, dass jedes einzelne Mitglied der Gesellschaft die Möglichkeit erhält seine weltlichen als auch spirituellen Bedürfnisse zu befriedigen.³⁶

3. 2. Das Eigentumsrecht im Islam

Laut Nienhaus, hat sich das islamische Recht in erster Linie mit den Fragen des Eigentums von Land und Boden beschäftigt und den daraus in weiterer Folge resultierenden Problemen wie beispielsweise dem Pachtrecht. Grundsätzlich ist es erlaubt unbebautes Land zu erwerben und zu bebauen. Jedoch herrschte Unklarheit, was mit landwirtschaftlich nutzbarem Land passieren soll, dass der Eigentümer nicht selbst bewirtschaften will. Die Juristen waren sich darüber uneinig, ob und auf welche Art und Weise dieses Land verpachtet werden darf oder nicht. Letztendlich hat sich jene Meinung durchgesetzt, die eine Verpachtung bei der der Pächter einen festen Pachtzins an den Landeigentümer zu bezahlen hat nicht erlaubt ist. Hingegen werden Pachtverträge, in denen die Ernte in einem festgelegten Verhältnis zwischen Landeigentümer und Pächter aufgeteilt wird, als zulässig erachtet.³⁷

Aufgrund der Ablehnung des Systems fester Zinszahlungen für die Pacht und als wirtschaftspolitische Konsequenz, kann festgehalten werden, dass der Islam Feudalsysteme ablehnt.

Ein weiterer wichtiger Aspekt im islamischen Eigentumsrecht ist, dass jede Tat niemals nur aus einer rein wirtschaftlichen Perspektive zu betrachten ist, sondern

³⁴ Nienhaus, Volker: *Islam und moderne Wirtschaft. Einführung in Positionen, Probleme und Perspektiven*. Graz, Wien, Köln: Styria, 1982, S. 183.

³⁵ Vgl. Ebenda, S. 183.

³⁶ Sarwar, Ghulam: *Islam. Beliefs and Teachings*. Lahore: Aftab Alam Printing Press, 1992, S. 179.

³⁷ Vgl. Nienhaus (1982), S. 90.

es gilt immer die islamischen Werte als Ganzes zu verinnerlichen und sein Tun und Handeln stets danach auszurichten:³⁸

Der Mensch gilt als der von Allah eingesetzte Nachfolger (Khalifa). Dadurch erhält der Mensch nicht nur die Herrschaft über alle Güter der Erde (z.B. Rohstoffe, die Böden, das Wasser, die Luft), sondern auch die Verantwortung mit ihnen verantwortungsvoll umzugehen. Er „verwaltet“ diese im Auftrag des Leihgebers Zeit seines Lebens und soll sie wohlgeordnet der nächsten Generation übergeben. Dadurch verbietet der Islam jegliche Ausbeutung von Mensch und Natur.

3. 3. Das Islamische Erbrecht

Im Koran finden sich zum Erbrecht sehr eindeutige und verbindliche Aussagen. Das Erbrecht wurde von Juristen dahingehend weiter ausgebaut und vervollständigt, in der Form, dass zu denen im Koran ausdrücklich genannten Erbberechtigten eine weitere Gruppe von Erben hinzugefügt wurde, bzw. die Aufteilung des Erbes für komplizierte Verwandtschaftsverhältnisse abgeleitet wurde. Es wird besonders hervorgehoben, dass das koranische Erbrecht Frauen in den Kreis des Erbberechtigten aufgenommen hat. Aus einer wirtschaftspolitischen Perspektive wird betont, dass die anteilmäßig vorgeschriebene Aufteilung der Erbschaft auf mehrere Erben die ungeteilte Verteilung großer Vermögen an einzelne Personen verhindert, und somit der Islam für eine ausgeglichene Vermögensverteilung sorgt und eine Vermögenskonzentration erst gar nicht entstehen kann, bzw. verhindert wird. Jedoch ist festzuhalten, dass lediglich anfangs verhindert werden kann, dass das gesamte Vermögen an eine Person übergeht und gleichzeitig bleibt das Vermögen innerhalb der Großfamilien. Das hat zur Folge, dass eine Konzentration des Vermögens zwar nicht auf individueller Ebene erfolgt, jedoch auf einer familiären Ebene. Die individuelle Vermögenskonzentration kann sehr wohl zu einem späteren Zeitpunkt stattfinden, da eine Person zwar nur einen relativ kleinen Anteil von einzelnen Erbschaften erhalten kann, jedoch hat diese Person auch einen Anspruch auf ein Erbe am Vermögen vieler anderer Familienmitglieder.³⁹

³⁸ Shafi, Maulana Mufti Muhammad: *Distribution of Wealth in Islam*. Lahore: Nisar Art Press, 1998, S. 6-9.

³⁹ Vgl. Nienhaus (1982), S. 90-91.

3. 4. Das Islamische Vertragsrecht

Das gesamte islamische Recht lehnt ungerechtfertigte Bereicherung (z.B. Zinsen) und riskante Wagnisse (z.B. Glücksspiele) ab. Das wird insbesondere im Rahmen des Vertragsrechts deutlich. Es gibt im islamischen Recht keine Freiheit bei der Gestaltung der Verträge, weil das mit dem Grundsatz der Kontrolle von Rechtsbeziehungen durch die Wertvorstellungen unvereinbar ist. Jedoch ermöglicht das Vertragsrecht einen gewissen Gestaltungsspielraum bei einer bestimmten Anzahl von Vertragstypen.⁴⁰

3. 5. Das Islamische Gesellschaftsrecht

Im islamischen Recht gibt es das Konzept einer selbständigen Körperschaft als auch das der juristischen Person nicht. Des Weiteren ist der Zusammenschluss mehrerer Personen nicht erlaubt und es gibt nur bestimmte Formen von Gesellschaften und Geschäftspartnerschaften, wobei in den Rechtsbüchern von Zusammenschlüssen von max. zwei Personen ausgegangen wird⁴¹. Die zulässigen Partnerschaftsformen sind wie folgt:⁴²

- **Unbeschränkte Handelspartnerschaft:** Jeder der Partner ist berechtigt die Geschäfte zu führen und haftet somit unbeschränkt, das heißt mit seinem gesamten Vermögen.
- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung:** Die Partner haften nur mit jenem Vermögen, das sie in den Geschäften einsetzen.
- **Stille Partnerschaft:** Diese Form der Partnerschaft ist keine eigentliche Gesellschaft, sondern hat einen treuhänderischen Charakter und eine Geschäftsführerfunktion. Eine Partnerschaft liegt nur im Hinblick auf die Verteilung des Gewinnes vor. Verluste müssen vom stillen Partner allein getragen werden. Diese Form der stillen Partnerschaft, *muḍāraba*, spielt bei den islamischen Banken eine große Rolle.

In der Praxis wurden die oben angeführte Modelle auf Gesellschaften mit mehr als zwei Personen ausgeweitet, dadurch war es möglich, sogenannte „unislamische“ Rechtsformen wie beispielsweise eine Aktiengesellschaft im islamischen Sinne zu gestalten. In weiterer Folge hat sich eine neue

⁴⁰ Vgl. Nienhaus (1982), S. 91.

⁴¹ Ebenda, S. 94.

⁴² Ebenda

Gesellschaftsform etabliert, die *muḍāraba-Gesellschaft*, die formal den Anforderungen des islamischen Rechts entspricht und wirtschaftlich als Kapitalgesellschaft geführt wird.⁴³

3. 6. Die Wirtschaftsethik im Islam

Im Folgenden sollen nur einige Punkte der islamischen Ethik im Wirtschaftsverhalten aufgezeigt werden. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben, es soll lediglich eine Grundhaltung wiedergespiegelt werden.

Ein zentraler Punkt ist in diesem Zusammenhang beispielsweise, dass alle im Wirtschaftsprozess beteiligten Personen adäquat und korrekt behandelt werden. Besonders hervorzuheben ist, dass bei Zahlung von Löhnen und Gehältern niemand einen Nachteil erleidet, eine gute Arbeitsatmosphäre geschaffen wird oder der Arbeitsplatz frei von Gefahren gestaltet wird. Dies hat nicht nur Gültigkeit für das eigene Unternehmen; sind beispielsweise Missstände in anderen Unternehmen bekannt, so trägt jeder Muslim die Verantwortung diese zu beseitigen.⁴⁴ Die dazu passende Koranstelle ist folgende:⁴⁵

Q 74, 38: „Ein jeder haftet für das, was er (in seinem Erdenleben) begangen hat.“

Ein weiterer wichtiger Aspekt der islamischen Wirtschaftsethik ist, dass jede Form der Lüge, Bestechung oder Hehlerei verboten ist. Nur ein fairer Wettbewerb untereinander, fördert die Leistungskraft und den Fortschritt.⁴⁶ Die zentrale Koranstelle dazu ist folgende:⁴⁷

Q 17, 35: „Und gebt, wenn ihr zumeßt, volles Maß und wägt mit der richtigen Waage! So ist es am besten (für euch) und nimmt am ehesten einen guten Ausgang.“

Auch ist die künstliche Verknappung von Produkten zur Maximierung von Gewinn verboten. Es gilt bestimmte Grundsätze für alle vertraglichen Angelegenheiten zu beachten, damit der Segen (*baraka*) über dem Geschäft liegt.⁴⁸

⁴³ Vgl. Nienhaus (1982), S. 95.

⁴⁴ Vgl. Paul (2010), S. 27.

⁴⁵ Übersetzung aus: Paret (1983), S. 413.

⁴⁶ Vgl. Paul (2010), S. 27.

⁴⁷ Übersetzung aus: Paret (1983), S. 198.

⁴⁸ Vgl. Paul (2010), S. 28.

Die adäquate Koranstelle ist folgende:⁴⁹

Q 9, 34: „(...) Denjenigen nun, die Gold und Silber horten und es nicht um Gottes willen spenden, verkünde (dass sie dereinst) eine schmerzhaft Strafe (zu erwarten haben).“

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass alle Arten von Unsicherheiten vermieden werden sollen. Deshalb wird empfohlen, dass alle Bestandteile eines Vertrags schriftlich festgehalten und möglichst unter Einbeziehung von Zeugen erfolgt.⁵⁰

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass all diese Punkte auch im Wesentlichen den Geschäftsgepflogenheiten der Industrieländer entsprechen. Der Unterschied zum Islam liegt jedoch in der komplexen Bedeutung; wer alle Punkte befolgt, dem gebührt die Ehre.⁵¹

⁴⁹ Übersetzung aus: Paret (1983), S. 135.

⁵⁰ Vgl. Paul (2010), S. 28.

⁵¹ Ebenda

II. ENTSTEHUNG UND ENTWICKLUNG VON ISLAMIC BANKING

1. PRINZIPIEN VON ISLAMIC BANKING

Islamic Banking bezeichnet die Führung von Bankgeschäften in Übereinstimmung mit den Ethikvorstellungen des Islams. Das bedeutet in weiterer Folge, dass das islamische Bankwesen die Konformität ökonomischer Handlungen und Finanztechniken mit den im Koran und in der *sunna* dargelegten Bestimmungen der *šarī'a* umfasst.⁵²

Kahf schreibt passend dazu, dass Muslime gemäß den Vorschriften der *šarī'a* bei ihren Bankgeschäften und Investitionen auch die soziale und wirtschaftliche Ausgewogenheit in Betracht ziehen müssen, d.h. nicht die Ansammlung von Vermögen steht im Vordergrund, sondern in erster Linie soll das eingesetzte Kapital sinnvoll zum Wohl der muslimischen Gesellschaft dienen.⁵³

Ahmad hebt hervor, dass die wirtschaftliche Entwicklung im Islam einerseits ziel- und wertorientiert ist und andererseits darf das Wohlergehen aller Menschen in der Gemeinschaft nicht gefährdet sein, d.h. dass niemand ausgebeutet oder bewusst einen Nachteil erleiden darf. Das Entwicklungskonzept des Islams sieht in diesem Sinne keine Trennung der sozialen, wirtschaftlichen, moralischen und materiellen Bereiche vor.⁵⁴

Wie bereits erwähnt, werden die Bankgeschäfte nach den Regeln der *šarī'a* abgewickelt. Die Überwachung über die Einhaltung der islamischen Vorschriften erfolgt über sogenannte *šarī'a*-Boards. Diesen werden in einem späteren Kapitel detaillierter erläutert.

Die Kernbereiche von Islamic Banking sind die zu befolgenden Verbote als auch soziale und moralische Ausschlussgründe, die nun in den nächsten Kapiteln näher erörtert werden.

⁵² Vgl. Bergmann (2008), S. 29.

⁵³ Vgl. Kahf, Monzer: *A Contribution to the Theory of Consumer Behaviour in an Islamic Society*. In: Ahmad (Hrsg.): *Studies in Islamic Economics*. Leicester: Islamic Foundation 1980, S. 22.

⁵⁴ Vgl. Khurshid (1994), S. 13.

2. VERBOTE IM ISLAMIC BANKING

Die zentralen Verbote im Islamic Banking sind *ribā* und *ġarar*. Unter den Begriff *ribā* ist das Zinsverbot oder auch Wucher zu verstehen und *ġarar* bedeutet das Spekulationsverbot. Neben diesen beiden zentralen Verboten gibt es noch das Verbot des Glücksspiels (*maysir*).⁵⁵

2. 1. Das Zinsverbot – *ribā*

Allgemein sind Zinsen das Entgelt, bzw. der Preis beispielsweise für die Überlassung von Kapital/Geld, Kaufkraft oder auch Sachwerte über einen abgegrenzten Zeitraum, meistens jedoch für die Kreditgewährung selbst. Das Zinswesen war in der Geschichte der Menschheit nie unumstritten und mit einer Reihe von Verboten konfrontiert.⁵⁶

Im Judentum war es beispielsweise nur erlaubt Zinsen gegenüber Fremden entgegenzunehmen. Die dazu passende Bibelstelle lautet:⁵⁷

3. Buch Mose/Levitikus 25

(35) „Wenn dein Bruder neben dir verarmt und nicht mehr bestehen kann, so sollst du dich seiner annehmen wie eines Fremdlings oder Besessenen, dass er neben dir leben könne; (36) und du sollst nicht Zinsen von ihm nehmen noch Aufschlag, sondern sollst dich von deinem Gott fürchten, dass dein Bruder neben dir leben könne.“

Auch im Christentum waren Zinsen im Mittelalter durch päpstliche Dekrete verboten und werden auch im Alten Testament unter dem Begriff Wucher öfters angeführt.⁵⁸ Die entsprechende Bibelstelle lautet:⁵⁹

2. Buch Mose/Exodus 22

(24) „Wenn du Geld verleihst an einen aus meinem Volk, an einen Armen neben dir, so sollst du an ihm nicht wie ein Wucherer handeln; du sollst keinerlei Zinsen nehmen.“

Zinsen und Zinszahlungen sind heute wesentliche Bestandteile der westlichen Wirtschaft, diese sind in die Finanzsysteme der Staaten eingebunden und werden zur Stabilisierung und Regulierung des Währungs- und Wirtschafts-

⁵⁵ Vgl. Bergmann (2008), S. 30.

⁵⁶ Vgl. Gischer, Horst/Herz, Bernhard/Menkhoff, Lukas (Hrsgg.): *Geld, Kredit und Banken – Eine Einführung*. 2. Auflage. Berlin Heidelberg: Springer 2004, S. 43.

⁵⁷ http://www.bibel-online.net/buch/luther_1912/2_mose/22/#17 [Zugriff am 03.10.2012]

⁵⁸ Vgl. Usmani, Justice Maulana Muhammad Taqi: *The Historic Judgement on interest, Delivered in the Supreme Court of Pakistan*. 1. Ausgabe. Karatchi: Daratul Maarif, 2000, S. 31.

⁵⁹ <http://www.bibel-online.net>

systems herangezogen. Dazu kommt, dass Zinsen in der Öffentlichkeit häufig als Indikator für eine gesamtwirtschaftliche Entwicklung betrachtet werden.⁶⁰

In der heutigen Zeit existiert das Zinsverbot vor allem im Islam und in weiterer Folge im Islamic Banking.

Im Koran wird unmissverständlich auf eine Trennlinie zwischen Handel und Zins hingewiesen: „Aber Gott hat (nun einmal) das Kaufgeschäft erlaubt und die Zinsleihe verboten.“⁶¹

Wie bereits erwähnt, grenzt sich Islamic Banking gern als zinsloses Banking vom klassischen, auf Zinsen berufenden Banking, ab. Die entsprechende Koranstelle lautet wie folgt:⁶²

Q 2, 275: „Diejenigen, die Zins nehmen (w. verzehren), werden (dereinst) nicht anders dastehen als wie einer, der vom Satan erfaßt und geschlagen ist (so dass er sich nicht mehr aufrecht halten kann). Dies (wird ihre Strafe) dafür (sein), dass sie sagen: „Kaufgeschäfte und Zinsleihe sind ein und dasselbe.“ Aber Gott hat (nun einmal) das Kaufgeschäft erlaubt und die Zinsleihe verboten. Und wenn zu einem eine Ermahnung von seinem Herrn kommt (wie z.B. die, das Zinsnehmen zu unterlassen) (belassen), was bereits geschehen ist! Und die (letzte) Entscheidung über ihn steht bei Gott. Diejenigen aber, die es (künftig) wieder tun, werden Insassen des Höllenfeuers sein und (ewig) darin weilen.“

Da *ribā* durch die Vorschriften der *šarīʿa* ausdrücklich verboten ist, und wie bereits erwähnt, wird die *šarīʿa* als universelle Pflichtlehre verstanden und folglich darf kein Muslim Zinsen annehmen bzw. akzeptieren.

Laut Bergmann, gibt es für die Übersetzung von *ribā* eine zweifache Bedeutung; in der einen Definition wird generell von einem Zinsverbot und in einer anderen spezifischeren Interpretation von Wucher oder auch Wucherzins gesprochen.⁶³

Chapra weist darauf hin, dass unter den islamischen Rechtsschulen Einigkeit darüber herrscht, und auch aufgrund der Entwicklung einer *iğmāʿ* im Laufe der Geschichte, dass alle internationalen Konferenzen, an denen muslimische Rechtsgelehrte teilnahmen, ergeben, dass *ribā* Zinsen beinhaltet. Dieser Rahmen und aufgrund der Teilnehmer hatten gleichfalls einen Charakter von *iğmāʿ*.⁶⁴

⁶⁰ Vgl. Gischer/Herz/Menkhoﬀ (2004), S. 42.

⁶¹ Übersetzung aus: Paret (1983), S. 40.

⁶² Ebenda

⁶³ Vgl. Bergmann (2008), S. 32.

⁶⁴ Vgl. Chapra, Muhammad Umar: *The future of Economics – An Islamic Perspective*. 1. Auflage. Leicester: Islamic Foundation 2000, S. 258-259.

Es ist teilweise noch immer so, dass diese unterschiedlichen Übersetzungen verschiedene, auseinandertriftende Meinungen zur Folge haben. Auf den weiteren Verlauf dieser vielfältigen Ansätze einzugehen, würde jedoch den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

2. 1. 1. Formen von *ribā*

Grundsätzlich jedoch, lässt sich *ribā* nicht nur als Zinsverbot definieren, so wie häufig dargestellt, sondern lässt sich auch noch zusätzlich in nachstehende Unterkategorien einteilen:⁶⁵

1. ***Ribā duyūn***: Diese stehen im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten und Schulden, wie beispielsweise den Zinswucher oder auch das Zahlen von Strafen für verspätete Zahlungen. Die angeführten Verbote sind noch in den Unterkategorien ***ribā al-qarḍ*** und ***ribā al-ḡāhiliya*** enthalten.
2. ***Ribā al-buyū'***: Diese umfasst alle Arten von *ribā*, die bei einem Austausch von Waren und Geld verboten sind. Dabei unterscheidet man noch zwei weitere Unterkategorien:⁶⁶
 - ***Ribā al-faḍl*** ist der Austausch von Gütern gleicher Art, die sich in Menge, Volumen oder Gewicht unterscheiden, wie beispielsweise Gold, Silber, Getreide. Diese Güter fallen auch unter die Kategorie der „zinsnahen Güter“ mit Zahlungscharakter.
 - ***Ribā an-nasī'a***: Hier erfolgt der Austausch von mengenmäßig entsprechenden Gütern mit terminlicher Aufschiebung. Es handelt sich hierbei um die Erbringung einer Zusatzleistung, die durch Prolongierung der Zahlung beim Austausch von Waren und Dienstleistungen eingehoben werden muss. Ein wichtiger Punkt ist, dass die Höhe des Aufschlags von der Laufzeitlänge zwischen Leistung und Gegenleistung in Beziehung steht.

Wie aus den oben angeführten Beispielen nachvollziehbar ist, ist der Verbot des *ribā* nicht nur als ein reines Zinswucher- oder Zinsverbot zu verstehen, sondern

⁶⁵ Vgl. Haji Abd Rahman, T.H.Z.Bin: *Financial Planning & Investment from Islamic Perspective*. Seminarunterlagen, Presentation on the Seminar Islamic Financial Planning & Investment. Kuala Lumpur 10.09.2007, S. 16.

⁶⁶ Vgl. Iqbal, Zamir/Mirakhor, Abbas: *An Introduction to Islamic Finance, Theory and Practice*. Singapore: John Wiley & Sons 2007, S. 55-56.

umfasst darüber hinaus viele Verbote, die im Kontext mit Verbindlichkeiten und dem Austausch von Gütern und Dienstleistungen stehen.⁶⁷

Es kann also festgehalten werden, dass das Islamic Banking angehalten ist ein Bankensystem und Produkte anzubieten, welche auf Zinsen, Wucher und vor allem auf *ribā* verzichtet und somit den Vorschriften der *šarī'a* entspricht.⁶⁸

2. 2. Verbot der Unsicherheit oder Spekulation – *ġarar*

Spekulationen sind Geschäfte, die einerseits durch Preisveränderungen und durch zeitliche Preisunterschiede gewinnorientiert ausgerichtet sind. Im Vergleich zu langfristigen Investitionen, unterscheidet sich die Spekulation durch kurzfristige Investitionen mit einem höheren Risiko.⁶⁹

Laut Bergmann, ist unter dem Verbot der Unsicherheit oder Spekulation (*ġarar*) nicht nur die Spekulation an den Finanzmärkten zu verstehen (nicht gleichzusetzen mit der Investition), sondern alle Geschäfte, die Risiken zur Folge haben, bei denen unbekannte Teile enthalten sind, wie beispielsweise ein unsicherer Preis oder eine unbekannte Eigenschaft eines Gutes. Das bedeutet, dass vertragliche Unsicherheiten demnach als *ġarar* zu verstehen sind.⁷⁰

Auch kann *ġarar* in den Feldern rund um das Produkt, wie beispielsweise in den Lieferbedingungen, dem Kaufpreis, sowie in den Zahlungsmodalitäten vorkommen. Das Gleiche gilt auch für die Lieferzeit. Es muss klar sein, dass das Produkt überhaupt geliefert werden kann, bzw. wie sich die Besitzverhältnisse des Gutes darstellen. Deshalb ist es wichtig, dass jegliche Unsicherheiten, bzw. Risiken in der Produktion, im Typ, in den Eigenschaften bzw. auch in der Anzahl der Produkte, die Bestandteile eines Vertrages sind, vorab zu regeln.⁷¹

Al-Qaradawi schreibt dazu,„der Prophet verbot jede Transaktion, die auf Grund einer Unklarheit oder eines Betrugs zu Streitigkeiten führen könnte.“⁷²

Beim Verbot von *ġarar* soll es keinen Spielraum geben für unklare Positionen oder Risiken. Es sollen Vertragsunsicherheiten und Benachteiligungen eines Vertragspartners vermieden werden. Gleichzeitig ist im Vergleich zu *ribā*

⁶⁷ Vgl. Khurshid, Ahmad: *Towards the Monetary and Fiscal System of Islam*. Islamabad: Institute of Policy Studies, 1981 S. 13.

⁶⁸ Vgl. Bergmann (2008), S. 34.

⁶⁹ Vgl. Gabler Wirtschaftslexikon (2005), S. 2731.

⁷⁰ Vgl. Bergmann (2008), S. 34.

⁷¹ Vgl. Ebenda, S. 35.

⁷² Al-Qaradawi, Jusuf: *Erlaubtes und Verbotenes im Islam*. 4. Auflage. München 2003, S. 353.

dieses Verbot in der Praxis nicht ganz streng zu nehmen, denn trotz aller Bemühungen und Regelungen können nicht immer alle Risiken verhindert werden.⁷³

Deshalb gibt es beim *ġarar* eine Unterteilung in *ġarar yasīr* und *ġarar fāḥiṣḥ*. Unter *ġarar yasīr* versteht man nur eine kleine und unwesentliche Unsicherheit, aufgrund derer ein Vertrag nicht insgesamt verboten ist oder an Wirksamkeit verliert. Im Unterschied zu *ġarar fāḥiṣḥ*, dieser beinhaltet jene Verbote, die einen Vertrag unwirksam machen und verboten sind.⁷⁴

Bergmann kommentiert das folgendermaßen: „Wenn man von Gharar spricht, ist somit im engeren Sinn, Gharar fahish, gemeint.“⁷⁵

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass das Ziel des Verbots der Unsicherheit ist, und dass in den Verträgen möglichst alle relevanten und keine falschen Informationen enthalten sind.

2. 3. Verbot des Glücksspiels – *maysir*

In der Literatur wird, laut Bergmann, in erster Linie auf die beiden bereits erwähnten Hauptverbote, *ribā* und *ġarar* hingewiesen, jedoch wird in der einschlägigen Fachliteratur und auch in der Praxis kontinuierlich darauf aufmerksam gemacht, dass *maysir* als ein zusätzliches zentrales Verbot angeführt wird.⁷⁶

Die zwei passenden Koranstellen dazu sind folgende:⁷⁷

Q 5, 90: „Ihr Gläubigen! Wein, das Losspiel, Opfersteine und Lospfeile sind (ein wahrer) Greuel und des Stans Werk. Meidet es! Vielleicht wird es euch (dann) wohl ergehen.“

Q 5, 91: „Der Satan will (ja) durch Wein und das Losspiel nur Feindschaft und Haß zwischen euch aufkommen lassen und euch vom Gedenken Gottes und vom Gebet abhalten. Wollt ihr denn nicht (damit) aufhören?“

Das Verbot von *maysir* bezogen auf den Bereich der Finanzdienstleistungen, bzw. des Handels setzt einen nicht vorgesehenen Ausgang eines Geschäftes voraus, das, wie bereits bei *ġarar* ausgeführt, zu einer einseitigen

⁷³ Vgl. Bergmann (2008), S. 35.

⁷⁴ Vgl. El-Gamal, Mahmoud A.: *Islamic finance: law, economics and practice. A mini guide to Islamic banking & finance*. Kuala Lumpur: Cert Publications 2006(a), S. 78.

⁷⁵ Bergmann (2008), S. 36.

⁷⁶ Vgl. Ebenda, S. 36.

⁷⁷ Übersetzung aus: Paret (1983), S. 89.

Benachteiligung führt und den Prinzipien des Islam widerspricht.⁷⁸ Bergmann schreibt dazu:⁷⁹

Grundsätzlich geht es beim Verbot des Glücksspiels darum, dass es immer einen Gewinner und einen Verlierer gibt. Im Islam aber, sollen möglichst beide Parteien gewinnen, so dass alle Parteien partizipieren und keiner verliert.

Laut Ahmad, wird in der *šarī'a* eindeutig darauf hingewiesen, dass das Glücksspiel abzulehnen ist, da *maysir* zu unmoralischen Handlungen verleitet und nachhaltig zu existenziellen Gefahren führen kann, wie z.B. Armut.⁸⁰

Im Islamic Banking sind deshalb auch alle Geschäfte, die mit und rund um das Thema Glücksspiel verboten, d.h. auch jegliche Form von Beteiligungen an einem Unternehmen, welches Glücksspiele anbietet wäre demzufolge nicht erlaubt. Das bedeutet, dass es verboten ist mit dem Thema Glücksspiel in irgendeiner Form in Berührung zu kommen und somit auch im Rahmen von Islamic Banking strikt zu vermeiden.

3. SOZIALE UND MORALISCHE AUSSCHLIEßUNGSGRÜNDE

Die sozialen und moralischen Ausschlusskriterien umfassen jene Bereiche, mit denen oder durch diese keine Geschäfte bzw. kein Handel betrieben werden darf. Wie bereits erwähnt, werden das Verbotene im Sinne der *šarī'a ḥarām* bezeichnet und das was als zulässig erachtet wird *ḥalāl*.

Es wurde auch bereits festgehalten, dass es verboten ist mit jenen unerlaubten Bereichen (z.B.: Alkohol, Schweinefleisch, Nachtclubs, etc.) u.a. Handel zu betreiben, bzw. in Güter und Dienstleistungen zu investieren.

Auch in Banken und Versicherungsgesellschaften, sowie stark verschuldete Unternehmen dürfen keine Investitionen getätigt werden und auch kein Handel betrieben werden, schreibt Bergmann.⁸¹

⁷⁸ Vgl. Bergmann (2008), S. 36.

⁷⁹ Ebenda, S. 36.

⁸⁰ Vgl. Ahmed, Salahuddin: *Islamic Banking Finance and Insurance: A Global Overview*. Kuala Lumpur: Gombak, 2006, S.12.

⁸¹ Vgl. Bergmann (2008), S. 38.

4. GEWINN- UND VERLUSTTEILUNG (PROFIT AND LOSS SHARING)

Wie bereits ausgeführt, unterliegt das islamische Bankwesen im Gedanken und in der Ausführung der *šarī'a*. Die *šarī'a* fordert in wirtschaftlichen Angelegenheiten, eine Solidarität und gerechte Verteilung innerhalb der muslimischen Gemeinschaft. Das eingesetzte Kapital dient demnach nicht in erster Linie der Gewinnerzielung, sondern soll vordergründlich zum Wohle der muslimischen Gesellschaft sinnvoll verwendet werden.⁸²

Diese Grundhaltung hat positive Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung in den muslimischen Ländern, da dieses Verhalten beispielsweise den Handel und das Unternehmertum fördert, was dann folglich der gesamten Volkswirtschaft, als auch den Infrastrukturmaßnahmen zu Gute kommt. Das Kapital wird seitens von Muslimen häufig in Form von Beteiligungsfinanzierungen zur Verfügung gestellt, dadurch können sie dieser Haltung Folge leisten.⁸³

Diese Einstellung hat nicht nur allgemeine Gültigkeit für Muslime in Bezug auf ihre Anlagen und ihrem Kapital, sondern ist auch für die islamischen Banken von Bedeutung.⁸⁴

Die Banken sind gleichermaßen dazu angehalten mit ihren Kunden in einem Profit und Loss Sharing (PLS) Verhältnis zu stehen, d.h. dass sowohl Bank als auch die Kunden gemeinsam in ein Geschäft investieren und involviert sind.⁸⁵

Bergmann fügt hinzu, dass Gewinne und Handelsaktivitäten *šarī'a*-konform sind. Bei Investitionen sind jedoch die Verbote der *šarī'a* zu berücksichtigen und diese dürfen keinen spekulativen Charakter haben.⁸⁶

Ein weiterer Vorteil des PLS ist, laut Bergmann, dass die Banken aufgrund ihrer eigenen Beteiligung an den Investitionen bemüht sind, sowohl die Risiken zu minimieren, als auch verstärkte Bemühungen in vielversprechende Anlagen zu

⁸² Vgl. Bergmann (2008), S. 38.

⁸³ Ebenda, S. 38-40.

⁸⁴ Vgl. Ebenda, S. 39.

⁸⁵ Vgl. Khan, M. Akram: *Islamic Economics: The State of the Art*. In: Agil, Syed O.S/Ghazali Aidit (Hrsg.): *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*. Kuala Lumpur: Cert Publications, 2005, S. 136.

⁸⁶ Vgl. Bergmann (2008), S. 39.

tätigen, da sie selbst involviert und sowohl an den Gewinnen als auch am Verlust beteiligt sind.⁸⁷

Bergmann stellt abschließend fest:⁸⁸

Es ist naheliegend davon auszugehen, dass durch dieses Modell die Verluste eher begrenzt und die Gewinne eher größer ausfallen, als wenn die Banken als reine außen stehende Vermittler oder Anbieter von Produkten auftreten, die selbst nicht an der Entwicklung der Anlagen beteiligt sind.

5. DIE ŠARĀ-A-BOARDS

Die šarĀ-a-Boards, welche als religiöser Beirat der Banken zu verstehen sind, haben die Aufgabe einerseits zu überwachen, ob die islamischen Vorschriften eingehalten werden und andererseits zu überprüfen, ob die Produkte für das Islamic Banking šarĀ-a-konform sind oder nicht.⁸⁹

Die Boardmitglieder bestehen aus islamischen Religions- und Rechtsgelehrten, müssen eine umfassende Ausbildung im islamischen Recht nachweisen und eine Zulassung erworben haben, eigene Rechtsauslegungen erlassen zu dürfen (*iğmāʿ* bzw. *qiyās*). Desweiteren müssen sie fundierte Kenntnisse über den Finanzbereich besitzen. Deshalb stehen den Banken derzeit weltweit nur ca. 50 solcher Gelehrte zur Verfügung, weil die Anforderungen zur Ausübung dieser Tätigkeit sehr hoch sind.⁹⁰

Nach El-Gamal, sind die Hauptaufgaben der šarĀ-a-Boards das Marketing und die Produktentwicklung der islamischen Finanz- und Bankprodukte. Die Juristen konzentrieren sich hauptsächlich auf die Produktentwicklung. Gemeinsam mit Bankern und Rechtsanwälten wird versucht in interaktiven Gesprächen herauszufinden, welche Produkte islam-konform sind und welche nicht, bzw. wird eruiert, welche Produkte gegen islamfähige ausgetauscht werden können und welche nicht, so dass die neuen Produkte als islamisch deklariert werden können.⁹¹

⁸⁷ Bergmann (2008), S. 40.

⁸⁸ Ebenda

⁸⁹ Vgl. Butterworths Editorial Staff: *Islamic Banking and Finance*. 1. Auflage. London 1986, S. 9-10.

⁹⁰ Vgl. Gassner, Michael/Wackerbeck, Philipp: *Islamic Finance, Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen*. 1. Auflage. Köln: Bank-Verlag Medien 2007, S. 35.

⁹¹ Vgl. El-Gamal (2006b), S. 11.

Gassner/Wackerbeck vergleichen die *šarī'a*-Boards mit einer Wirtschaftsprüfungskanzlei. Alle relevanten Produkte müssen einer jährlichen Prüfung unterzogen werden, wobei jedes Produkt zuerst einen mehrstufigen Prüfungsprozess durchlaufen muss. Diese neuen Produkte werden nach der ersten Planung dem *šarī'a*-Board zur Prüfung vorgelegt. Wenn die Entscheidung positiv ausfällt, so wird das Konzept an die Juristen weitergeleitet, damit diese in weiterer Folge den Vertrag ausarbeiten können. Falls die Entscheidung negativ ausfällt, muss das Konzept neu erstellt werden. In jedem Fall hat die Entscheidung für das Finanzinstitut bindenden Charakter.⁹²

Die Rechtsanwälte haben darüber hinaus die Aufgabe die neuen Produkte auf ihre Legalität und auf ihre Effizienz zu prüfen. In diesem Sinne, ob die Produkte einerseits kompatibel mit den rechtlichen islamischen Strukturen sind und andererseits werden diese auch auf Steuerbelastungen überprüft.⁹³

Bergmann weist daraufhin, dass es einen Unterschied dahingehend gibt, wo und für welches Land diese Produkte entwickelt oder adaptiert werden, aufgrund der verschiedenen Prioritäten. Abhängig vom Entwicklungsstand der Länder, ist bei einigen Volkswirtschaften die steuerliche Effizienz ein zentrales Kriterium bei den neuen Produkten und andere wiederum haben den Fokus auf die *šarī'a*-Konformität der Produkte.⁹⁴

El-Gamal schreibt, dass Malaysia beispielsweise Produkte bevorzugt, die steuerlich effizient sind und für den Sudan steht die Glaubwürdigkeit bei der Wahl der Produkte im Vordergrund.⁹⁵

Laut Bergmann, werden die Produkte bzw. auch Unternehmen, sobald Einigkeit herrscht, zertifiziert. Die Zustimmung für das Produkt erfolgt dann mittels *fatwa* (Rechtsurteil der Boardmitglieder), d.h. das Produkt erhält demzufolge eine rechtliche als auch religiöse Bescheinigung.⁹⁶

In diesem Zusammenhang beginnt die zweite wichtige Hauptaufgabe der *šarī'a*-Boards, nämlich das Marketing. Aufgrund ihrer Veröffentlichungen und auch ihrer Partizipation an Konferenzen, Seminaren, etc. nehmen sie direkt am informalen

⁹² Vgl. Gassner/Wackerbeck (2007), S. 33-34.

⁹³ Vgl. El-Gamal (2006b), S. 13.

⁹⁴ Vgl. Bergmann (2008), S. 41.

⁹⁵ Vgl. El-Gamal (2006b), S. 21.

⁹⁶ Vgl. Bergmann (2008), S. 41.

Marketing der Produkte teil. Sie agieren bei diesen öffentlichen Auftritten als Sprecher und geben bekannt, welche Produkte als islam-konform betrachtet werden und welche nicht.⁹⁷

Nach El-Gamal, nimmt die öffentliche Präsenz der *šarī'a*-Boards wieder ab, nachdem die Produkte offiziell anerkannt und angenommen wurden.⁹⁸

Das *šarī'a*-Board („Global Shariah Advisory Board“) der HSBC Amanah Bank mit Sitz in Großbritannien, jene europäische Bank, die am stärksten im islamischen Bankgeschäft involviert ist, besteht aus sieben Mitglieder. Die Mitglieder kommen aus Pakistan, Ägypten, Indonesien, Malaysia, Saudi-Arabien und Bahrain.⁹⁹

Die HSBC Bank hat darüber hinaus sogenannte „*Shariah Committees*“ in Saudi Arabien, Malaysia, Indonesien und Singapur, sowie ein zentrales Komitee, welche für die Vereinigten Arabische Emirate, USA, Großbritannien und Bangladesch zuständig sind.¹⁰⁰

Diese Komitees in den verschiedenen Ländern dienen dem Zweck, den jeweiligen Entwicklungen und Bedürfnissen der jeweiligen Regionen gerecht zu werden, und diese in ihre Überlegungen und Entwicklungen mit einzubeziehen. Das bedeutet, dass diese einzelnen unabhängigen Komitees wichtige strategische Zentren für die HSBC Amanah Bank und somit für das Islamic Banking sind.¹⁰¹

Bergmann führt noch als zusätzliches Beispiel das *šarī'a*-Board des islamischen Dow Jones Index an. Dieses steht im Zusammenhang mit den wichtigsten Unternehmen, welche nach dem Screeningprozess des Index, als *šarī'a*-konform bewertet werden. Demzufolge werden sie an den Börsen gelistet und sind handelbar.¹⁰² Die sechs Mitglieder der *šarī'a*-Board des islamischen Dow Jones Index kommen aus Syrien, Pakistan, Bahrain, Saudi-Arabien, USA und Malaysia.¹⁰³

⁹⁷ Vgl. Bergmann (2008), S. 41.

⁹⁸ Vgl. El-Gamal (2006b), S. 11.

⁹⁹ Vgl. Bergmann (2008), S. 42.

¹⁰⁰ Vgl. <http://www.hsbcamanah.com> [Zugriff am 06.10.2012]

¹⁰¹ Vgl. Bergmann (2008), S. 42.

¹⁰² Ebenda, S. 42-43.

¹⁰³ Vgl. <http://www.djindexes.com> [Zugriff am 03.09.2012]

Bälz kommentiert im Folgenden kritisch die heutige Rolle der Mitglieder des *šarī'a*-Boards:¹⁰⁴

Das Leben der heutigen Scharia Scholar ist durch eine Mischung aus klassischer Gelehrsamkeit und dem Jet Set des internationalen Investment Banking charakterisiert. Wesentlich für die Zertifizierungsfunktion bleiben eine solide klassische Ausbildung in einer der Scharia-Fakultäten und ein auf dieser Grundlage erworbenes fachliches Ansehen. Daneben aber verlangt die Tätigkeit eine Dienstleistungsorientierung, was neben zeitlicher Verfügbarkeit rund um den Globus erfordert, wirtschaftliche Sachverhalte zu erfassen und in englischer Sprache zu erörtern. Die Belohnung sind Beraterhonorare, die mit denen internationaler Unternehmens- und Finanzberater durchaus vergleichbar sind, sowie ein ähnlicher Lebensstil, geprägt von First Class Interkontinentalflügen, 5-Sterne Hotels und Blackberry-Kommunikation.

Abschließend weist Usami daraufhin, dass es den westlichen Banken niemals gelingen wird, ein wirkliches Islamic Banking anzubieten, aufgrund der fehlenden ganzheitlichen Sichtweise des Islam. Es ist laut Usami derzeit nicht einmal möglich ein Produkt anzubieten, das den Anforderungen der *šarī'a* entspricht, da die Banken hauptsächlich mit Zinsen ihr Geld verdienen. Er stellt den Anspruch, dass die gesamten Handlungen dem Islam entsprechend ausgerichtet und verinnerlicht sind und das äußere Erscheinungsbild danach zu adaptieren ist.¹⁰⁵

6. HISTORISCHE ENTWICKLUNG VON ISLAMIC BANKING

Bereits im Mittelalter im Bereich des Überseehandels hat sich ein islamisches, auf dem Zinsverbot basierendes Finanzsystem entwickelt. Damals transportierten muslimische Händler Waren rund um das Mittelmeer bis hin nach Indien und ins Baltikum. Für den Transfer von Geld und Gütern orientierten sie sich an den bereits oben genannten islamischen Prinzipien.¹⁰⁶

In den 1970er Jahre begannen die Überlegungen dahingehend das Bankwesen mit den islamischen Prinzipien zu verbinden. El-Gamal schreibt dazu:¹⁰⁷

Islamic Banking began its steady growth shortly after this idea was popularized and adopted by jurists in the late 1970s.

¹⁰⁴ Bälz, Kilian: *Scharia Jet Set: Islamic Banking – Aufstieg der neuen Rechtsgelehrten*, INAMO Nr. 57, Jahrgang 15, Heft 57, Frühling 2009, S. 15.

¹⁰⁵ Vgl. <http://www.darululoomkhi.edu.pk/fiqh/islamicfinance/limitedliability.html> [Zugriff am 05.10.2012]

¹⁰⁶ Vgl. Jonker, Gerdien/Hecker, Pierre/Schnoy, Cornelia (Hg.): *Muslimische Gesellschaften in der Moderne, Ideen-Geschichten-Materialien*. Wien: Studienverlag 2007, S. 25.

¹⁰⁷ El-Gamal (2006b), S. 18.

Nach den ersten Erfahrungen im islamischen Bankgeschäft in Mit-Ghamr am Nil-Delta in Ägypten im Zeitraum von 1963-1967 und 1965 in Karachi in Pakistan, wurde im Jahre 1975 die erste islamische Entwicklungsbank „*Islamic Development Bank*“ (IDB) in Jiddah in Saudi-Arabien gegründet. Die zentrale Aufgabe der IDB ist es die ökonomischen als auch sozialen Entwicklungen und Fortschritte im Kontext mit dem islamischen Recht zu fördern. Ein wichtiges Ziel der Entwicklungsbank ist es die ärmeren islamischen Ländern zu unterstützen. Die Islamic Development Bank arbeitet weltweit mit arabischen und islamischen Banken als auch mit internationalen Organisationen zusammen.¹⁰⁸ Die Anzahl der IDB-Mitgliedsstaaten beläuft sich derzeit auf 56.¹⁰⁹

Im selben Jahr, 1975, wurde aufgrund der enormen Gewinnen aus den Ölgeschäften, die *Dubai Islamic Bank* gegründet; heute existieren rund 270 islamische Banken in 75 Ländern.¹¹⁰

Diese Banken verfügen mittlerweile über eine Marktkapitalisierung in der Höhe von 13 Mrd. U\$-Dollar und einem Guthaben in der Höhe von 265 Mrd. U\$-Dollar, das Investitionsvolumen beträgt ca. 400 Mrd. U\$-Dollar. Bälz wies bereits 2005 darauf hin, dass Wirtschaftsexperten davon ausgehen, dass in 8 bis 10 Jahren, also heuer, 40 bis 50 % der gesamten Spareinlagen der muslimischen Bevölkerung weltweit auf Konten von islamischen Banken liegen werden.¹¹¹

Die Hauptfinanzplätze für das Islamic Banking sind Kuala Lumpur, Bahrain und Dubai, danach folgen Kuwait und andere Länder. In Singapur beispielsweise wurde langsam erkannt, welche Möglichkeiten das Islamic Banking bietet. Dort wird nun versucht mit gezielten Maßnahmen den Markt zu erschließen.¹¹²

Nach Paul, konzentrierte man sich ursprünglich bei der Einrichtung eines modernen islamischen Bankwesens auf partnerschaftliche Modelle mit gemeinsamen Gewinn- und Verlustchancen (siehe dazu auch Kapitel II. 4 „Gewinn- und Verlustteilung (Profit and Loss Sharing)“). Ziel war es auch finanzschwachen Unternehmen mit guten Geschäftsideen bessere Chancen und eine Alternative zu den herkömmlichen Schuldverschreibungen anzubieten.

¹⁰⁸ Vgl. Chapra (2000), S. 266-267.

¹⁰⁹ Vgl. <http://www.isdb.org> [Zugriff am 31.08.2012]

¹¹⁰ Vgl. Abdul Gafoor, A.L.M.: *Interest-free Commercial Banking*. 2. Auflage. Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 2003, S. 39.

¹¹¹ Vgl. Bälz, Kilian: *Finanziert mit Gottes Hilfe*. In: Zenith Business 3/2005, S. 38.

¹¹² Vgl. Bergmann (2008), S. 45.

Darüber hinaus wollte man Menschen, die aus religiösen Gründen Geldgeschäfte ablehnten, eine Möglichkeit eröffnen ihr angespartes Kapital sinnvoll in den wirtschaftlichen Kreislauf einzubinden. Die Banken sollten dann auch gemäß der islamischen Pflicht zur *zakāt* verpflichtet, Stiftungen für verschiedene wohltätige und soziale Zwecke errichten und unterstützen.¹¹³

Paul stellt fest, dass die Erfahrungen mit der Gewinn- und Verlustteilung enttäuschend waren und viele Banken diesen Geschäftszweig aufgaben. Darüber hinaus sind einige islamische Geldinstitute in Konkurs gegangen, wie in Ägypten 1988 die Islamischen Gesellschaften zur Geldverwaltung (*IMMC*) und 1991 die Internationale Bank für Handel und Kredit (*BCCI*).¹¹⁴

Es haben allerdings nur drei Länder finanzwirtschaftlich zur Gänze die Prinzipien des Islamic Banking übernommen und eine vollständige Islamisierung der Finanzsysteme vollzogen. Diese drei Länder sind Pakistan, das sich bereits im Jahr 1979 dem islamischen Bank- und Finanzwesen angeschlossen hat, gefolgt vom Iran und dem Sudan im Jahr 1983. Demzufolge haben die Banken in diesen Ländern, aufgrund der Gesetze, die Verpflichtung nach den Vorschriften des Islamic Banking ihre Geschäfte zu tätigen.¹¹⁵

Alle anderen Länder haben ein duales Banksystem, d.h. in diesem System agieren herkömmliche Banken und islamische Banken gleichermaßen und unterliegen der jeweiligen Kontrolle der Zentralbanken. Die Banken selbst sind für die Überwachung ihrer Geschäfte in Bezug auf die Einhaltung der Vorschriften gemäß der *šarī'a* verantwortlich, weil es in diesen Ländern keine zentralen Überwachungseinrichtungen gibt. Wie bereits erwähnt, übernehmen die eigenen *šarī'a*-Boards die Kontrolle der *šarī'a*-Konformität.¹¹⁶

Auch westliche Banken haben den islamischen Bankenmarkt bereits für sich entdeckt. Im Jahr 1996 hat beispielsweise die Citibank als erste westliche Bank einen Islamic Banking und als zweiter großer Bankkonzern den Markt des Islamic Banking für sich erschlossen. Im deutschsprachigen Raum haben sich die Deutsche Commerzbank und die Schweizer Bank UBS bemüht und teilweise auch wieder zurückgezogen. Die Commerzbank beispielsweise hat einen *šarī'a*-

¹¹³ Vgl. Paul (2010), S. 45.

¹¹⁴ Ebenda

¹¹⁵ Vgl. El-Gamal (2006b), S. 16.

¹¹⁶ Vgl. Bergmann (2008), S. 45-46.

konformen Fonds wieder geschlossen. Im Jahr 2006 hat die erste reine islamische Privatbank eine Lizenz für ihren Betrieb in der Schweiz erhalten, die Faisal Private Bank Switzerland, mit Sitz in Genf.¹¹⁷

Ein weiteres Indiz für die wachsende Bedeutung des islamischen Finanzsystems ist die Etablierung des Dow Jones Islamic Market Index (*DJIMI*) im Jahre 1999, der nach der Einführung des Kuala Lumpur Shariah Index der Börse Malaysia entstanden ist.¹¹⁸ Dieser Aktienindex entspricht dem deutschen Aktienindex (*DAX*) oder dem Dow Jones Index in New York und ein Leitindex für islamische Finanzprodukte.

Ein weiteres Beispiel für die Etablierung gewinnbringender islamischer Finanzprodukte am europäischen und amerikanischen Markt ist die Gründung des UBS Islamic Fund im Jahre 2001. Dieser Aktienfonds ist derzeit der einzige islamische Aktienfonds, der für deutsche Muslime und Nichtmuslime zugänglich ist.¹¹⁹

Weltweit betrachtet ist Islamic Banking mit jährlich ca. 15 % ein Wachstumssektor, der zunehmend, wie bereits erwähnt, für westliche Banken an Attraktivität gewinnt. Es ist ein Trend hin zu neuen innovativen Finanzprodukten und zinsfreien (multinationalen) Kapital- und Geldmärkten zu bemerken. 42 % der islamischen Finanzinstitutionen sind regional auf Süd- und Südostasien verteilt, ca. 22 % auf die Mitgliedstaaten des Gulf Cooperation Council (*GCC*) und ca. 15 % auf andere Staaten der *MINO-Region* (Mittelmeerraum und Naher Osten). Jedoch sind ca. 84 % des Finanzvermögens islamischer Finanzinstitutionen zu 65 % auf die GCC Staaten und 19 % auf die MNO-Region konzentriert.¹²⁰

7. ISLAMIC BANKING – ISLAMISCHES BANKWESEN

Wie in den vorangegangenen Kapiteln ausführlich dargestellt, ist das Islamic Banking nach den Prinzipien und im Einklang mit den islamischen Recht zu verstehen.

¹¹⁷ Vgl. Bergmann (2008), S. 46.

¹¹⁸ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 194.

¹¹⁹ Vgl. Jonker/Hecker/Schnoy (2007), S. 26.

¹²⁰ Vgl. <http://www.gtz.de> [Zugriff am 15.09.2012]

In den nachfolgenden Kapiteln sollen die islamischen Banken und ihre Aufgaben erläutert werden, um dann in weiterer Folge auf die einzelnen Finanzierungsmodelle des islamischen Bankwesens ausführlicher einzugehen.

Die islamischen Kapital- und Wertpapiermärkte werden der Vollständigkeit halber erwähnt, jedoch würde eine detailliertere Ausführung den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

Neben den verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten werden in einem weiteren Kapitel allgemein Konten, Spareinlagen und Kreditkarten angeführt. Zum Abschluss dieses Kapitels werden kritische Stellungnahmen in Bezug auf Islamic Banking behandelt.

7. 1. Islamische Banken

Generell ist anzumerken, dass der Begriff Islamic Banking nicht gleichzusetzen ist, mit dem Bankwesen in der islamischen Welt. Anfang des 19. Jahrhundert hat sich bereits ein modernes Bankensystem entwickelt und die meisten Banken tätigen ihre Geschäfte auf Basis von Zinsen, d.h. dass diese Banken nicht die Vorschriften der *šarī'a* einhalten, wobei diese Banken auch islamische Finanzierungsinstrumente anbieten, welche in dieser Arbeit noch umfassend dargestellt werden.¹²¹

Die Aufgaben von islamischen Banken, werden laut El-Gamal, in drei Bereiche gegliedert. Einerseits haben die islamischen Bank- und Finanzinstitute die Aufgabe die Finanzmärkte zu regulieren und Lösungen für Marktfehler und Marktversagen anzubieten, und andererseits haben sie die Aufgabe Kapital für Venture Capital und Private Equity zur Verfügung zu stellen, welches für die Wirtschaftsentwicklung notwendig ist. Diese Aufgabe wird darüber hinaus auch von eigenen Venture Capital und Private Equity Firmen durchgeführt.¹²²

7. 2. Handels- und Projektfinanzierung

Bergmann weist daraufhin, dass sowohl der Verkauf als auch der Handel den Vorschriften der *šarī'a* entsprechen müssen. Ein Gut, das verkauft werden soll, muss zuerst einmal vorhanden sein, ansonsten kann und darf kein Verkauf

¹²¹ Vgl. Bälz, Kilian: *Islamic Banking: Ein Wachstumsmarkt für Deutsche und Internationale Banken*. Frankfurt am Main: Publikation Gleiss Lutz, 2003, S. 2.

¹²² Vgl. El-Gamal (2006b), S. 135-136.

stattfinden. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass der Verkäufer der Ware Eigentümer und gemäß der *šarʿa* auch im Besitz dieser ist.¹²³

Für den Handel, bzw. für die Finanzierung von bereits bestehenden Gütern und Waren entsprechenden Finanzierungsinstrumente sind *murābaḥa* und *bayʿ bithaman āḡil*. Für die Erschaffung einer Ware oder eines Vermögenswertes gibt es auch zwei Möglichkeiten des Verkaufs, nämlich *bayʿ salām* und *bayʿ istiṣnaʿ*. Es sind zwei Ausnahmen und weichen von den allgemeinen Prinzipien der *šarʿa* ab. Diese beiden Finanzierungsformen sind aus dem Bedarf an Kapital entstanden und werden auch in der Landwirtschaft eingesetzt.¹²⁴

7. 2. 1. Murābaha

Dieses Modell ist eines der häufigsten islamischen Vertragsformen und beruht auf dem Prinzip der Zwischenfinanzierung.

The Murabahah contract is one of the most popular contracts sale used for purchasing commodities and other products on credit.¹²⁵

Usmani schreibt, dass jene islamischen Finanzierungsinstrumente, die auf dem Profit und Loss Sharing (*PLS*) aufgebaut sind, nicht überall anwendbar sind und aus diesem Grund der *murābaḥa*-Vertrag eine gute Alternative ist.¹²⁶

Es sind insgesamt drei Parteien in diesem Vertragsmodell involviert: Der Verkäufer, der auch im Besitz der Ware ist. Der Kunde, der sich bei einer islamischen Bank Geld ausleiht um den Kauf einer Ware zu finanzieren. Die Bank, die das Gut für den Kunden kauft und den gesamten Preis bei der Lieferung bezahlt. Der Kunde kauft dann in weiterer Folge den Gegenstand gegen Ratenzahlung der Bank ab. Die Bank versteht sich in diesem System als Zwischenhändler und nicht als Darlehensgeber.¹²⁷

Damit diese Form der Zwischenfinanzierung den Vorgaben der *šarʿa* entspricht, muss ein tatsächlicher Verkauf der Ware zwischen der Bank und dem Kunden vollzogen werden. Die Bank darf das Gut nicht nur finanzieren, die Bank muss

¹²³ Vgl. Bergmann (2008), S. 49.

¹²⁴ Ebenda

¹²⁵ Iqbal/Mirakhor (2007), S. 87.

¹²⁶ Vgl. Usmani (2000), S. 117-118.

¹²⁷ Vgl. Jonker/Hecker/Schnoy (2007), S. 27.

dieses auch tatsächlich kaufen und dann verkaufen, d.h. dass ein realer Eigentumswechsel zwischen Bank und Verkäufer stattfinden muss.¹²⁸

Nach Paul müssen auch Zahlungstermine vorher exakt festgelegt werden, sobald zwei aufeinander folgende Raten nicht bezahlt werden, entspricht dies einem Vertragsbruch und die islamischen Banken haben demzufolge das Recht alle offenen Raten einzufordern. Die Bank kann auch bei anderen Fällen von Vertragsbrüchen seitens des Kunden beispielsweise auf das bereits finanzierte Gut zurückgreifen. Die Bank darf in keinem Fall noch zusätzliche Gebühren oder Spesen verlangen.¹²⁹

Die wichtigsten Merkmale von *murābaḥa*-Verträgen sind also enge Verknüpfung zwischen Investitionsgegenstand und Kaufvertrag, die Zwischenfinanzierung eines realen Wirtschaftsgutes und relativ niedriges Risiko für Banken.

7. 2. 2. Bay‘ bithaman āḡil

Diese Form des *murābaḥa*-Vertrags kommt in der südostasiatischen Region, vor allem in Malaysia vor. Diese Art der Finanzierung entspricht im Wesentlichen den oben angeführten Merkmalen, wird jedoch für langfristige Finanzierungen verwendet. Die Zahlungen erfolgen nach Erhalt der Ware in Raten. In diesem besonderen Fall hat die Bank, der Verkäufer, das Recht die Ware zu einem höheren Preis später weiterzuverkaufen, auch wenn im Vorfeld andere Vereinbarungen zwischen den Vertragspartnern getroffen wurden. Somit hat die Bank die Möglichkeit abhängig von der Situation die Konditionen kurzfristig zu verändern, was bei langfristigen Produktfinanzierungen nachvollziehbar erscheint.¹³⁰

7. 2. 2. 1. Bay‘ Salām

Salām ist, wie bereits erwähnt, eine Ausnahmeform und beruht darauf, dass ein Verkauf getätigt wird und die Lieferung der Ware an den Kunden zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt, das bedeutet, dass ein Produkt verkauft wird, bevor es überhaupt existiert. Der Kaufpreis muss jedoch bei Abschluss des Vertrages zur Gänze bezahlt werden. *Salām* steht vom rechtlichen Standpunkt aus gesehen mit

¹²⁸ Vgl. Bergmann (2008), S. 50.

¹²⁹ Ebenda, S. 52-53.

¹³⁰ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 91.

dem konventionellen Kauf (*bay'*) auf einer Ebene, wobei das Recht der Rückgabe nicht vorhanden ist.¹³¹

Der Ursprung dieses Finanzierungsmodells liegt in der Landwirtschaft. Die Idee war kleinen Bauern Geld bereit zu stellen, um die Ernte einzubringen und eine Zwischenfinanzierung zum Bestreiten ihres Lebensunterhalts bis zur Ernte zur Verfügung zu haben. Den Bauern wurde somit erlaubt, ihre Waren zu guten Konditionen vorab zu verkaufen.¹³²

Heutzutage ist *salām* für die Landwirtschaft als auch für die verarbeitenden Betriebe ein wichtiges Finanzierungsinstrument.

Ein wichtiges Merkmal von *salām* ist, dass beispielsweise Lieferzeit und -ort verbindlich und pünktlich einzuhalten sind. Des Weiteren hat der Käufer den Verkäufer den gesamten Preis der Ware zu bezahlen, sobald der Kaufvertrag wirksam ist. Bei einer unvollständigen Zahlung wäre einerseits der Sinn von *salām* nicht erfüllt, und andererseits verbietet die *šarī'a* eine Gegenüberstellung von offenen Verbindlichkeiten.¹³³

Aus der Sicht der Banken ist es problematisch, wenn diese über die Finanzierungen viele Rohstoffe erhalten, die vor der Lieferung von Seiten der Bank nicht verkaufen werden dürfen, zusätzlich das Risiko, das die finanzierten Rohstoffe immer schwankenden Marktpreisen unterliegen.¹³⁴

Nach Usami haben die Banken zwei Möglichkeiten dieses Risiko einzuschränken. Die eine Möglichkeit besteht darin die Ware zu verkaufen zum selben Liefertermin mit einem zweiten *salām* Vertrag an einem Dritten. Die Bank hat den Vorteil, dass sie den daraus entstehenden Differenzbetrag als Erlös einnimmt. Die zweite Alternative ist, dass die Bank eine mündliche Zusage in Form eines Versprechens von einem Dritten entgegennimmt, die Ware zu einem bestimmten Preis zum Zeitpunkt der Lieferung abzunehmen. Hier gilt zu beachten, dass ein Versprechen nicht einem verbindlichen Vertrag entspricht, und somit keine Rechtsgültigkeit hat.¹³⁵

¹³¹ Vgl. Paul (2010), S. 90.

¹³² Vgl. Bergmann (2008), S. 56.

¹³³ Vgl. Usmani (1999), S. 2-3.

¹³⁴ Ebenda, S. 4.

¹³⁵ Ebenda

7. 2. 2. 2. Bay‘ istisna‘

Istisna‘ ist vom Wort *ṣana‘a* abgeleitet und bedeutet so viel wie eine Sache herstellen oder bauen, unter der Voraussetzung, dass jemand einem anderen einen Auftrag erteilt.¹³⁶

Das bedeutet, dass diese Finanzierungsform zur Herstellung von Produkten verwendet wird und die zweite Ausnahmeform innerhalb der islamischen Finanzierungsinstrumente ist. Nach *salām* ist *istisna‘* der zweite Vertrag bei dem ein Produkt veräußert wird, bevor es überhaupt vorhanden ist.

Der Käufer und der Verkäufer einigen sich bei Vertragsabschluss auf einen Preis, legen die Eigenschaften als auch die Qualität des Produktes fest und bestimmen, welches Produkt hergestellt werden soll. Sollte das Produkt beim Liefertermin nicht den vereinbarten Konditionen entsprechen, so hat der Käufer das Recht vom Vertrag zurücktreten.¹³⁷

Ein Vorteil von *istisna‘* ist, dass keine Vorauszahlungen zu tätigen sind, und es ist auch nicht zwingend vorgeschrieben, dass die Ware zum Zeitpunkt der Lieferung vollständig ausbezahlt werden muss, d.h. auch diese Finanzierungsform ist gekennzeichnet durch ihre Flexibilität. Beide Parteien haben die Möglichkeit zu vereinbaren zu welchem Zeitpunkt und in welcher Form die Zahlungen geleistet werden.¹³⁸

Al-Amine hebt hervor, dass *istisna‘* eine wichtige Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung der islamischen Volkswirtschaften einnimmt. Dieses Finanzierungsinstrument hat auf mehreren Ebenen positive Auswirkungen. Die Herstellerbetriebe und auch die gesamte Branche profitieren, da diese Finanzierungsform zur gesteigerten Nachfrage nach solchen Produkten führt und zur Stabilisierung der Preise für diese Güter am Markt geführt hat. Des Weiteren werden auch Investitionen in technologische Entwicklungen gefördert.¹³⁹

Laut Iqbal und Mirakhor ist *istisna‘* derzeit erfolgreich im Bereich des Flugzeug-, Bahn-, Schiffs- und Schwertmaschinenbau eingesetzt. Darüber hinaus gibt es

¹³⁶ Vgl. Al-Amine, Muhammad Al-Bashir Muhammad: *Istisna‘ in Islamic Banking and Finance*, 2. Auflage. Kuala Lumpur: A.S Noordeen, 2006, S. 6.

¹³⁷ Ebenda, S. 48–50.

¹³⁸ Ebenda, S. 10.

¹³⁹ Ebenda, S. 83–85.

Entwicklungspotenzial in den Bereichen des Infrastrukturbaus sowie im Straßen- und dem Hochbau.¹⁴⁰

7. 3. Leasingfinanzierung

Im Bereich des Islamic Banking gibt es genauso wie im konventionellen Bereich die Form des Leasing. Diese islamische Finanzierungsform heißt *iğāra*, die in der Gestaltung und auch im Inhalt den herkömmlichen Leasingverträgen sehr ähnlich ist. Darüber hinaus gibt es noch eine weitere Variante des *iğāra*-Vertrags nämlich den *iğāra wa-iqtinā'* Vertrag.¹⁴¹

7. 3. 1. Iğāra

Iğāra ist eine sehr gängige und beliebte Finanzierungsform im Bereich von Islamic Banking. Auch in diesem Fall wird ein Kaufvertrag zwischen dem Kunden und der finanzierenden Bank abgeschlossen. Beim Abschluss des Vertrages müssen nachstehende Punkte berücksichtigt werden:¹⁴²

- Es wechselt nicht das Eigentum eines entsprechenden Objekt auf den Käufer, bzw. Leasingnehmer (*musta'ğir*) über, sondern in erster Linie das Nutzungsrecht. Dieses Nutzungsrecht schließt somit jegliches Recht auf Verbrauch des Objektes aus.
- Der *iğāra*-Geber (*mu'ğir*), die Bank, bleibt bis zum Ende der gesamten Laufzeit Eigentümer des Gutes.
- Der Eigentümer trägt das gesamte Risiko und haftet für das Objekt, sofern die Ware vom Kunden nicht missbräuchlich genutzt wurde. Die Bank hat sich demzufolge gegen vertragliche Unzugänglichkeiten abzusichern.
- Der Leasingnehmer trägt selbst nur laufende Instandhaltungskosten.
- Des Weiteren sind alle Vertragsinhalte exakt beim Vertragsabschluss zu regeln, wie beispielsweise die Höhe der monatlichen Zahlungen, Laufzeit und der Nutzungsumfang.
- Die monatlichen Zahlungen beginnen erst nachdem das Nutzungsrecht auf den Leasingnehmer übertragen wurde.

¹⁴⁰ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 86.

¹⁴¹ Vgl. Bergmann (2008), S. 62.

¹⁴² Vgl. Usmani (2000), S.159-162.

- Da kein Vertragspartner den anderen übervorteilen darf, ist es nicht erlaubt, Verzugszinsen oder eventuelle Zahlungsausfälle mit einzuberechnen.

Da der Leasingnehmer keinerlei Risiko bezüglich des Leasingobjektes trägt, entspricht diese Form des Finanzierungsgeschäftes der Miete.

Iqbal und Mirakhor weisen auch in diesem Zusammenhang darauf hin, dass *iğāra* sowohl dem Prinzip der Vermietung als auch dem Leasing entspricht. Sie führen an, dass beispielsweise bei Grundstücken, Immobilien, Waren und Gütern der Begriff des Leasings angebracht sei, und in anderen Bereichen, wie z.B. im Personal-Service die Definition von Miete passend ist.¹⁴³

Die *iğāra*-Geschäfte, nehmen laut Iqbal und Mirakhor, eine große Stellung in den Portfolios der islamischen Banken ein, sie schreiben passend dazu:¹⁴⁴

One of the reasons why islamic banks do not increase their lease portfolio is that by becoming the lessor/owner of the asset, Islamic banks take on additional responsibilities of administering the lease, which is not their main business.

7. 3. 2. *Iğāra wa-iqtinā'*

Diese Form des *iğāra*-Vertrages wurde dahingehend weiterentwickelt, dass dem Leasingnehmer am Ende der Laufzeit eine Kaufoption eingeräumt wird. Der Leasinggeber, die Bank ist an diese Möglichkeit gebunden, der Leasingnehmer jedoch hat bis am Ende der Laufzeit die Wahl, ob er dieses Gut übernehmen möchte oder nicht.¹⁴⁵

7. 4. *Qard hasan*

Qard hasan ist ein Darlehen, das zinslos dem Kreditnehmer gewährt wird.¹⁴⁶ Diese Finanzierungsvariante ist vor allem innerhalb der Familie, wo einzelne Familienmitglieder nicht über ausreichende finanzielle Ressourcen verfügen sehr gängig.¹⁴⁷

Diese Form findet sich auch wieder im Prinzip der *zakāt* wieder. Die dazu passende Koranstelle lautet folgendermaßen:¹⁴⁸

¹⁴³ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 84.

¹⁴⁴ Iqbal/Mirakhor (2007), S. 85-86.

¹⁴⁵ Vgl. Ebenda, S. 85

¹⁴⁶ Vgl. Gassner/Wackerbeck (2007), S. 61.

¹⁴⁷ Ebenda, S. 61-62.

¹⁴⁸ Übersetzung aus: Paret (1983), S. 37.

Q 2, 245: „Wer will Gott ein gutes Darlehen geben (indem er gute Werke tut), damit er es ihm (bei der Abrechnung am jüngsten Tag) vervielfacht? Gott teilt (je nachdem) knapp und reichlich zu (ganz wie er will). Und zu ihm werdet ihr (dereinst) zurückgebracht.“

Bei islamischen Banken wird dieses Instrument in erster Linie bei Passivgeschäften eingesetzt, d.h. der Kunde erhält von der Bank ein kurzfristiges Darlehen, welches dann beispielsweise mit Gold besichert wird. Die Administration der Sicherheit erfolgt gegen Bezahlung einer Gebühr.¹⁴⁹

7. 5. Beteiligungsfinanzierung

Diese Form der Finanzierung ist den islamischen Grundprinzipien in den Bereichen Investition, Profit and Loss Sharing, formal als auch in der praktischen Umsetzung sehr nahe.

Es gibt demnach im Islamic Banking zwei unterschiedliche Varianten der Beteiligungsfinanzierung, nämlich *mušāraka* und *muḍārabā*. Der Grundgedanke dieser Finanzierungsform beruht darauf, dass sich viele Individuen zusammenschließen und gemeinsam ein unternehmerisches Risiko eingehen, aber auch den Erlös untereinander aufteilen.¹⁵⁰

7. 5. 1. Mušāraka

Mušāraka bedeutet im Arabischen „teilen“ und steht im engen Zusammenhang zwischen Geschäftsleben und Handel und ist demnach als Beteiligungsfinanzierung zu definieren. *Mušāraka* hat eine klare Beteiligungsstruktur in der beide Vertragsparteien in ein einem ausgeglichenen Risikoverhältnis zu einander stehen. Beide, wie bereits erwähnt, teilen untereinander Gewinn und Verlust abhängig von der Höhe der jeweiligen Kapitalanteile. Alle Parteien haben darüber hinaus ein Mitbestimmungsrecht in der Geschäftsführung. Diese Form der Beteiligungsstruktur ist vergleichbar mit einer Joint Venture Struktur.¹⁵¹

Falls einer der Vertragspartner die *mušāraka* wieder verlassen möchte, so muss bei Vertragsabschluss eine entsprechende Klausel eingefügt werden, um einerseits den Vorschriften der *šarī'a* nachzukommen und andererseits einen unproblematischen Ausstieg zu gewährleisten.¹⁵²

¹⁴⁹ Vgl. Saleh, Nabil A.: *Unlawful gain and legitimate profit in Islamic law*. 1. Auflage. Cambridge: Cambridge University Press, 1986, S. 99-100.

¹⁵⁰ Vgl. Paul (2010), S. 94.

¹⁵¹ Vgl. Usmani (1999), S. 1-2.

¹⁵² Ebenda, S. 8.

Jedoch ist es laut Iqbal und Mirakhor nicht möglich bei einem Ausstieg das investierte Kapital abzuschöpfen. Der Anteil muss demnach vom Partner über den Kapitalmarkt verkauft werden.¹⁵³

Iqbal und Mirakhor schreiben, dass *mušāraka* bereits in der vorislamischen Zeit praktiziert und vom Propheten Mohammad befürwortet wurde. *Mušāraka* ist eine Kombination aus *šarīk* (Teilhaber) und *muḍāraba* (stille Beteiligung).¹⁵⁴

Jeder Partner oder auch Teilhaber der *mušāraka* ist ein Vertreter der Unternehmung nach außen und alle genießen die gleichen Rechte und den gleichen Status. Demzufolge können alle Beteiligten sich aktiv in das Geschäft einbringen und am laufenden Geschehen teilnehmen. Der Anteil der Teilhaber an den Gewinnen der Unternehmung erfolgt im Verhältnis zu der Höhe der Beteiligung. Es werden keine laufenden Zahlungen getätigt, sondern nur die anteiligen Gewinne ausbezahlt. Bei Verluste werden diese auch im Verhältnis zum investierten Kapital geteilt. Sofern ein Partner nur seine Zeit und Wissen zur Verfügung stellt, wird dieser zur Verlustteilung nicht herangezogen. Dieser Partner verliert dann nur seine investierte Zeit. Wie erwähnt, haften die Teilhaber der *mušāraka* nur mit ihrem eingebrachten Kapital.¹⁵⁵

Erwähnenswert ist, dass laut Bergmann der Anteil an *mušāraka* Verträgen sich auf ca. 10 % beläuft. Er meint, dass dieser geringe Anteil auf die Vertragsart zurückzuführen ist, da diese die Vorgaben des Islam beinhalten.¹⁵⁶

Bälz weist daraufhin, dass wie bereits erläutert, es sich bei *mušāraka* um eine echte Unternehmensbeteiligung mit allen Möglichkeiten und Risiken handelt. Das setzt u.a. voraus, dass die Banken über ein spezielles Wissen der betreffenden Branchen und Vorhaben verfügen und dies eben nicht immer der Fall ist.¹⁵⁷

Bälz schreibt weiteres, dass die *mušāraka* als reine Beteiligungsform für *Private Equity Projekte* geeignet ist. Aufgrund der Kontrollmöglichkeiten können mit *mušāraka* Projektrisiken schneller aufgedeckt und behoben werden. Diese Form eignet sich gut globalen Entwicklungen der Verschuldung entgegenzuwirken.¹⁵⁸

¹⁵³ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 92-93.

¹⁵⁴ Ebenda, S. 91.

¹⁵⁵ Vgl. Bergmann (2008), S. 69.

¹⁵⁶ Ebenda, S. 72.

¹⁵⁷ Vgl. Bälz (2003), S. 7.

¹⁵⁸ Ebenda, S.7-8.

Die nachfolgende Abbildung dient zum besseren Verständnis der *mušāraka*-Finanzierung:

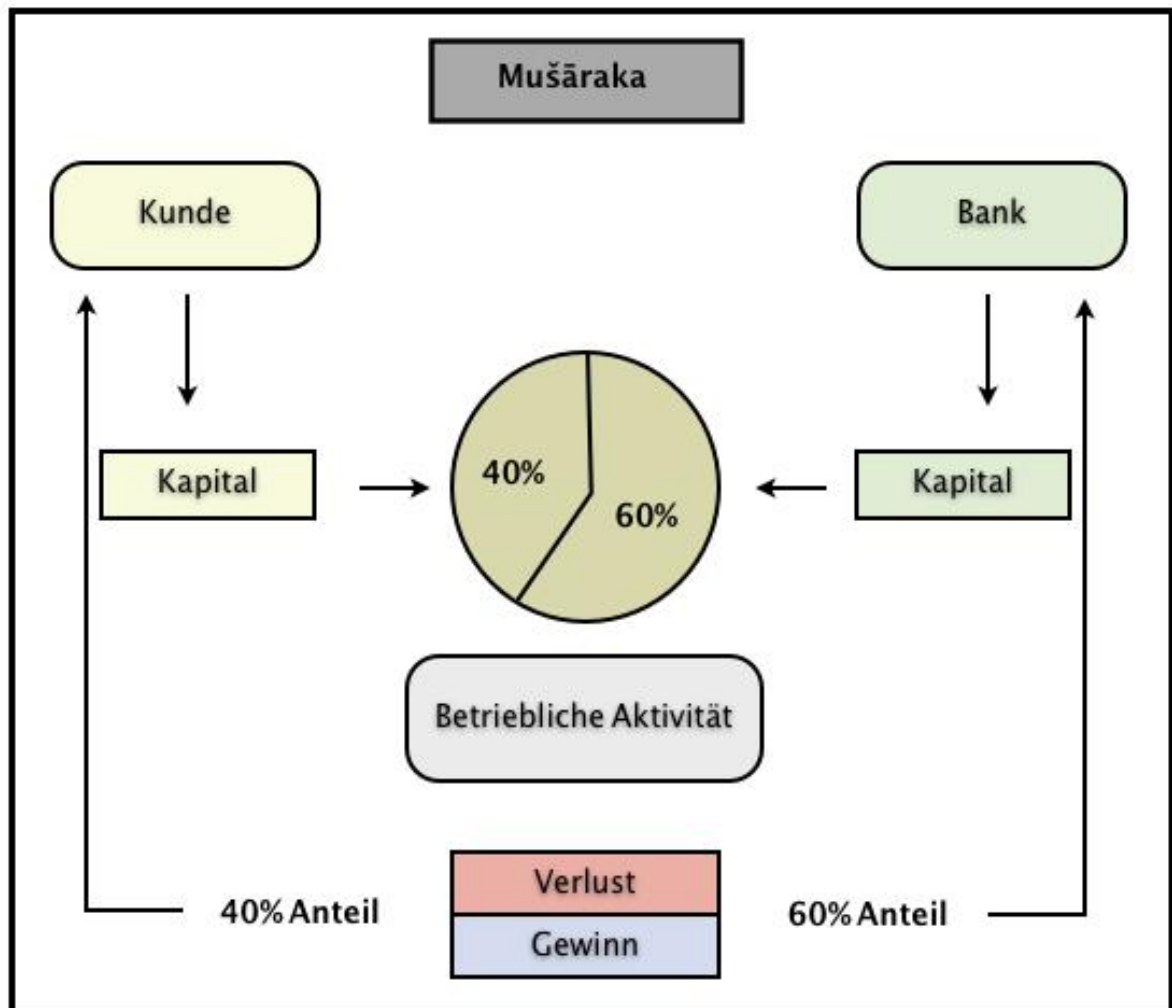


Abbildung 2: *Mušāraka*-Finanzierung¹⁵⁹

¹⁵⁹ Eigene Darstellung, Quelle: In Anlehnung an Paul, (2010), S. 95.

7. 5. 2. Mudāraba

Mudāraba ist die zweite Variante der Beteiligungsfinanzierung, die mit der stillen Beteiligung vergleichbar ist. Die Bank hat die Funktion des Investors, während der Kunde bzw. Unternehmer (*muḍārib*) ausschließlich sein Wissen und seine Arbeitskraft einbringt. Die Bank erhält einen anteilmäßigen Ertrag, der vorab vertraglich geregelt ist. Dieser Anteil wird nicht nach dem Kapitaleinsatz bemessen, sondern orientiert sich nach der vereinbarten Gewinnaufteilung des Unternehmens. Die Bank, trägt im Falle eines Verlustes das alleinige Risiko und hat keinen Einfluss auf die Geschäftsführung.¹⁶⁰

Im Vergleich zu *mušāraka*, wo alle Teilhaber auch die erwirtschafteten Verluste als auch Vermögenswerte entsprechend ihrer Anteile teilen, erwirtschaftet bei der *muḍāraba* der Unternehmer die Vermögenswerte, diese gehören jedoch der Bank, dem Investor.¹⁶¹

Nach Usmani darf ein Unternehmer nur dann seinen Anteil in Anspruch nehmen, wenn er das Gut gewinnbringend weiterverkauft hat.¹⁶²

In der Praxis unterscheidet man zwei Varianten von *muḍāraba*:¹⁶³

- Die uneingeschränkte *muḍāraba*, die dem Unternehmer ermöglicht eine Investition in alle Güter und Dienstleistungen zu tätigen. Der Kunde entscheidet selbst, welche Investitionen er tätigen möchte.
- Die eingeschränkte *muḍāraba* sieht vor, dass der Kunde sich an die Vorgaben der Bank in Bezug auf das Investitionsvorhaben hält. Diese Form wird von Seiten der Bank bevorzugt, da sich die Risiken minimieren lassen.

Die nachfolgende Abbildung dient zur besseren Nachvollziehbarkeit der *muḍāraba*-Finanzierung:

¹⁶⁰ Vgl. Gassner/Wackerbeck (2007), S. 63.

¹⁶¹ Vgl. Bergmann (2008), S. 75.

¹⁶² Vgl. Usmani (1999), S. 8.

¹⁶³ Vgl. Warde, Ibrahim: *Islamic Finance in the Global Economy*. 3. Auflage. Edinburgh: University Press, 2005, S. 137.

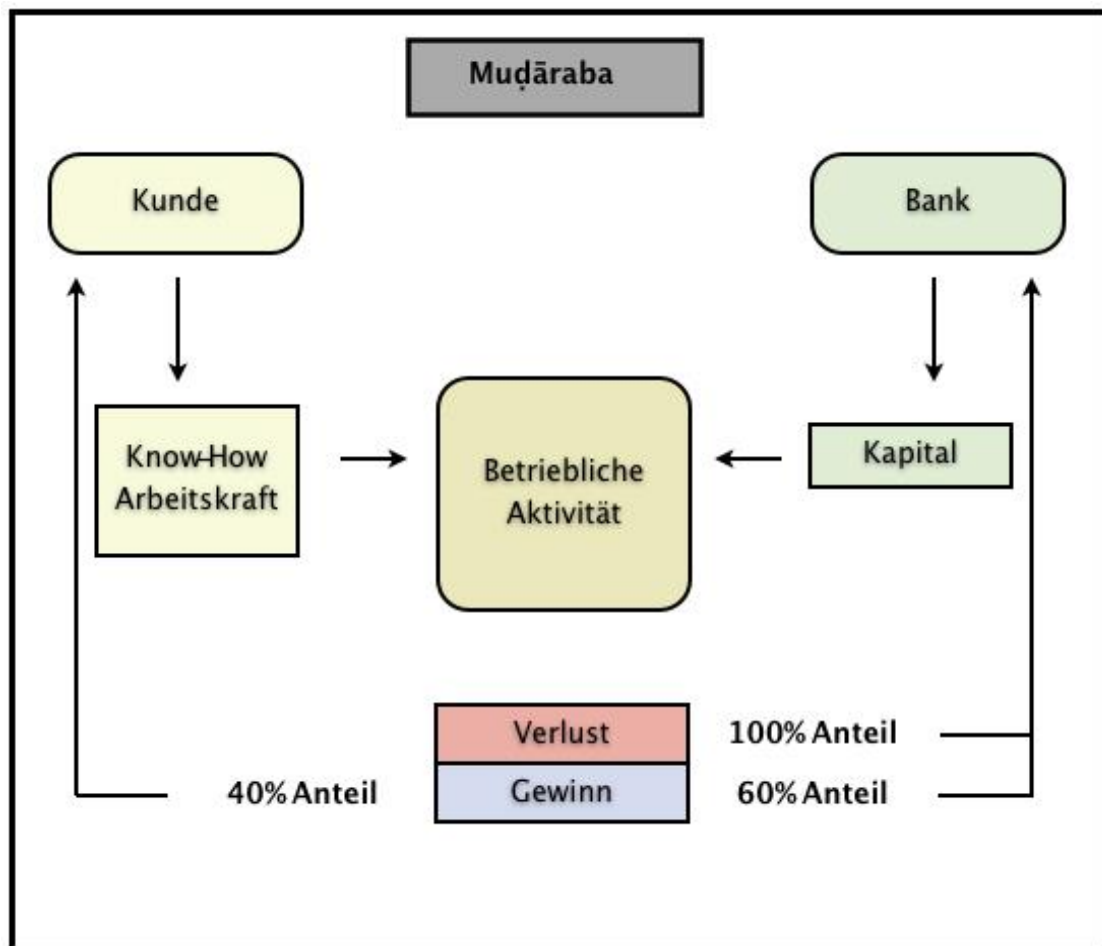


Abbildung 3: *Muḍāraba*--Finanzierung¹⁶⁴

7. 6. Kapital- und Wertpapiermärkte

Im Islamic Banking gibt es zwei Bereiche der Kapital- und Wertpapiermärkte nämlich *ṣukūk* und die Islamic Funds.

7. 6. 1. Islamische Bonds – *ṣukūk*

Ṣukūk ist die islamische Version von Bonds. *Ṣukūk* ist der Plural von *ṣakk*, was Zertifikat bedeutet. Mit diesem Zertifikat sind Rechte an einem Vermögenswert gebunden, jedoch ohne feste Verzinsung.¹⁶⁵

¹⁶⁴ Eigene Darstellung, Quelle: In Anlehnung an Paul (2010), S. 99.

¹⁶⁵ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 177.

Die offizielle Definition von *ṣukūk* nach der Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AOIF) lautet:¹⁶⁶

Certificates of equal value representing, after closing subscription, receipt of the value of the certificates and putting it to use as planned, common title to shares and rights in tangible assets, usufructs and services, or equity of a given project or equity of a special investment activity.

Ṣukūk liegt der Idee zu Grunde, eine Anlageform nach den Vorschriften der *ṣarīʿa* über die Kapitalmärkte zu kreieren.¹⁶⁷

Laut Hubert-Köster, beschreibt Sacarcelik zwei Arten von *ṣukūk* wie folgt:¹⁶⁸

1. ***ṣukūk al-iğāra*** ist ein Zertifikat über einen *Sale-and-Lease-Back*-Vertrag, dem zu Grunde liegt, dass Güter durch eine Zweckgesellschaft gekauft werden. Diese Gesellschaft sammelt über die Emission von Zertifikaten Beiträge der Finanzinvestoren ein. Diese Waren werden dann in Form eines Leasingvertrags an den ursprünglichen Eigentümer (Leasingnehmer) vermietet. Die monatlichen Leasingraten fließen über die Zweckgesellschaft an die Investoren zurück. Diesem Beispiel folgt ein *ṣukūk*, den das Land Sachsen-Anhalt in Deutschland im Jahr 2004 herausgegeben hat. Das *ṣarīʿa*-Board, das die Zertifizierung für diesen *ṣukūk* durchführte, hat u.a. hervorgehoben, dass trotz der engen rechtlichen Rahmenbedingungen islamische Finanzeinrichtungen zu fördern sind:¹⁶⁹

„also took into consideration (i) the legal constraints under which this product is being developed; (ii) the need to further develop the emerging Islamic finance industry as an alternative and viable financing system; (iii) the need to facilitate and bring ease to the Islamic financial institutions and others who are determined to raise financing according to Sharia principles; (iv) the various existing constraints and restrictions imposed under the various conventional financing techniques available in many Muslim countries; and (v) the prevailing conditions and affairs of the Ummah and the need to remove them from the shackles of *riba*.“

Sacarcelik sieht hierfür einen Beweis des Konzepts der *maṣlaḥa*, das bedeutet, dass das öffentliche Interesse als eine Form der Rechtsfortbildung unterstützt wird.

¹⁶⁶ Vgl. Rahim Kamil, Wan Abdul: *Complying with Securities Commission's – Guidelines on Islamic Securities*, Workshop-Unterlagen im Rahmen des Workshops am Islamic Banking and Finance Institute Malaysia: Legal Considerations and Documentation in Islamic Capital Market Product and Services, Kuala Lumpur 12.09.2007, S. 19.

¹⁶⁷ Vgl. Bergmann (2008), S. 76.

¹⁶⁸ Vgl. Hubert-Köster, <http://www.sehepunkte.de/2011/12/201038.html>

¹⁶⁹ Offering Circular Stichting Sachsen-Anhalt Trust dated 11 August 2004, S. 10.

2. Bei der Form von **şukūk al-mušāraka**, der gleichfalls eine Zweckgesellschaft zu Grunde liegt, bilden die Teilhaber nachdem ihre investierten Zertifikate verkauft werden eine *muşāraka*-Gesellschaft. Diese *şakk-Form* war, laut Sacarecelik, sehr innovativ, da sie das erste Zertifikat in Form einer Wandelanleihe war.

Es können den *şukūk* alle islamischen Geschäftsformen zu Grunde liegen, d.h. beispielsweise *iğāra*, *muşāraka*, *muḍāraba*, *salām* oder *murābaḥa*.¹⁷⁰

Ahmed weist darauf hin, dass der Anteil von nicht-muslimischen Investoren bei dieser Anlageform sehr hoch. Er führt als Beispiel die Islamische Development Bank an, die bei einem ausgegebenen *şukūk* einen Anteil von nicht muslimischen Investoren in der Höhe von 70 % verzeichnen kann.¹⁷¹

7. 6. 2. Islamische Fonds

Islamische Fonds sind ähnlich aufgebaut, wie herkömmliche Investment Fonds. Es gibt verschiedene Varianten, wie beispielsweise Aktienfonds, Rohstofffonds, *iğāra*-Fonds, *murābaḥa*-Fonds und gemischte Fonds.¹⁷²

Die islamische Version der Fonds ist der *muḍāraba* sehr ähnlich, nämlich dahingehend, dass es sich um eine Form der stillen Beteiligung handelt. Des Weiteren, gibt es mehrere Investoren, die Einkünfte und Gewinne erwirtschaften, welche den Vorgaben der *şarī'a* entsprechen.¹⁷³

Während die Fondsgesellschaft als Unternehmer agiert, fungiert der Anteilseigentümer nur als Kapitalgeber. Die Fondsgesellschaft erhält für ihre Arbeit einen Gewinnanteil, sofern ein Überschuss erzielt wurde, da die islamischen Fonds gleichfalls dem PLS-Prinzip unterliegen. Diesem Prinzip zu Grunde liegend, erhalten die Fondsgesellschaft als die Anteilseigentümer nach einem festgesetzten Verhältnis einen Gewinn. Ein Verlust muss jedoch ausschließlich von dem Anteilseigentümer getragen werden.¹⁷⁴

¹⁷⁰ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 12.

¹⁷¹ Vgl. Ahmed (2006), S. 291.

¹⁷² Vgl. Bergmann (2008), S. 82.

¹⁷³ Vgl. Iqbal/Mirakhor (2007), S. 192.

¹⁷⁴ Vgl. Gassner/Wackerbeck (2007), S. 134-135.

7. 7. Konten, Spareinlagen und Kreditkarten

7. 7. 1. Konten

Konten, unabhängig von ihrer Form, unterliegen genauso wie die verschiedenen Finanzierungsformen dem allgemeinen Zinsverbot. Das bedeutet, dass alle Konten zinsfrei sind und demnach keine Sollzinsen für die Kontoführung verrechnet werden als auch kein Guthaben von der Bank auszuzahlen ist. Es existieren darüber hinaus auch keine Zinszahlungen bei der Überziehung von Konten.¹⁷⁵

7. 7. 2. Spareinlagen

In der Vergangenheit waren sich die islamischen Rechtsgelehrten uneinig darüber, ob Spareinlagen erlaubt seien oder nicht. Im Jahre 1997 wurde von einem ägyptischen Mufti eine Fatwa diesbezüglich veröffentlicht, dass die Einlagen bei Banken grundsätzlich erlaubt sind, sofern die Bank Geschäfte tätigt, die erlaubt sind.¹⁷⁶

Demzufolge sind Spareinlagen erlaubt, jedoch unter der Vorraussetzung, dass die Vorschriften der *šarī'a* eingehalten werden, d.h. der Bankkunde erhält für seine Einlagen keine Zinsen.¹⁷⁷

Laut El-Gamal gilt jedoch, dass falls der Bankkunde dennoch Zinszahlungen aus den Einlagen erhalten sollte, er verpflichtet ist, diese Beträge für einen guten Zweck zu spenden.¹⁷⁸

7. 7. 3. Kreditkarten

Die Benutzung von Kreditkarten ist grundsätzlich erlaubt, jedoch gilt auch in diesem Fall, dass der Zeitpunkt des Rechnungsausgleichs von Bedeutung ist. Kreditkarten, die im Inland verwendet werden, führen im Durchschnitt zu einer Kontobelastung von drei Tagen. Jedoch erstreckt sich der Rechnungsausgleich von Kreditkarten, die im Ausland verwendet über einen längeren Zeitraum und demzufolge entspricht eine Benutzung der Kreditkarte im Ausland nicht mehr den Vorgaben der *šarī'a*.¹⁷⁹

¹⁷⁵ Vgl. Bergmann (2008), S. 96.

¹⁷⁶ Ebenda, S. 97.

¹⁷⁷ Ebenda, S. 96.

¹⁷⁸ Vgl. El-Gamal (2006a), S. 98.

¹⁷⁹ Vgl. Bergmann (2008), S. 97-98.

7. 8. Kritik am Islamic Banking

Der Hauptkritikpunkt am Islamic Banking ist das Zinsverbot. In den vorherigen Kapiteln wurde *ribā* und der Wucher ausführlich erklärt und erläutert in welcher Form, bzw. welchen Stellenwert das Zinsverbot im Rahmen von Islamic Banking einnimmt.

Weiteres wurde in den vorangegangenen Kapiteln auch aufgezeigt, dass die Banken sich durchaus an das Zinsverbot halten, dieses jedoch in Form von Gewinnausschüttungen umgehen. Dieser Gewinn/Profit wird meistens zu einem genauen Prozentsatz verteilt, was dem Prinzip und der Wirksamkeit des Zinses entspricht.

Saleem sieht die Interpretation zum Zinsverbot und auch die Lösungen der islamischen Banken für diese Art der Auslegung sehr kritisch und äußert Bedenken in Bezug auf die Bemühungen und Vorhaben der Banken.¹⁸⁰

Er weist darauf hin, dass der Koran Wucher verbiete und nicht explizit den Zins. Saleem schreibt weiters, dass die koranischen Verse im siebten Jahrhundert dem Propheten unterbreitet wurden und meint, dass aufgrund der damaligen Umstände das Zinsverbot falsch ausgelegt wurde. Im siebten Jahrhundert waren die Menschen sehr arm und diese nahmen keine Kredite auf, um Investitionen, sondern um private Geschäfte zu tätigen.¹⁸¹

Ein anderer Kritikpunkt am Islamic Banking sind *šarī'a*-boards die höchste Autorität innerhalb der Struktur des islamischen Bankwesens.

Dieses Kontrollorgan wird, laut Bergmann, deshalb in Frage gestellt, weil es eine Vielzahl von *šarī'a*-boards gibt und dass dies dazu führt, dass gleiche Sachverhalte zu verschiedenen Entscheidungen und *fatwas* durch einzelne Boardmitglieder führen kann.¹⁸²

El-Gamal weist darauf hin, dass die islamischen Banken es verabsäumt haben sich dem Sog der westlichen volkswirtschaftlichen Gedanken zu entziehen.¹⁸³

¹⁸⁰ Vgl. Saleem, Muhammad: *Islamic Banking - A \$300 Billion Deception: Observations and Arguments on Riba (interest Or Usury), Islamic Banking Practices, Venture Capital and Enlightenment*. Philadelphia: Xlibris Corporation, 2005, S. 9-10.

¹⁸¹ Vgl. Saleem (2005), S. 9-10.

¹⁸² Vgl. Bergmann (2008), S. 125.

¹⁸³ Vgl. El-Gamal (2006b), S. 138.

Bergman schreibt passend dazu, dass nicht außer Acht gelassen werden darf, dass die Produktentwicklungen und Bemühungen im Bereich Islamic Banking eine dynamische Entwicklung verzeichnen. In den letzten Jahren ist eine Zunahme der islamischen Bankgeschäfte bemerkbar und die konsequente Umsetzung des islamischen Gedankenguts, bei der Gestaltung der Produkte. Des Weiteren steht das Islamic Banking im Wettbewerb mit den herkömmlichen Banken, weil es auch immer mehr nicht-muslimische Kunden anspricht und somit teilweise gar nicht in der Lage ist sich von alten Strukturen zu entfernen.¹⁸⁴

¹⁸⁴ Vgl. Bergmann (2008), S. 127.

III. ISLAMIC BANKING UND MIKROKREDITE

1. EINLEITUNG

Im ersten Kapitel dieser Arbeit wurde ausführlich das islamische Bank- und Finanzwesen beschrieben, dass im Wesentlichen darauf beruht, die Bankgeschäfte im Einklang mit den Ethikvorstellungen des Islam durchzuführen. Demzufolge müssen alle Beteiligten die religiösen Regeln des Islam als auch die Vorschriften der *šarī'a* einhalten. Da im Sinne des Islam das Wohlergehen aller Individuen vordergründlich ist, sollte das Kapital zum Wohl der muslimischen Gemeinschaft nachhaltig und ausgewogen investiert werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt im Islam ist der Wohlfahrtsgedanke, das heißt dass jeder Muslim verpflichtet ist *zakāt* zu zahlen, um bedürftigen Menschen finanzielle Mitteln zu kommen zu lassen und das Zinsverbot (*ribā*).

Ausgehend von diesen Grundprinzipen, soll nun in den folgenden Kapiteln Islamic Banking im Zusammenhang mit Mikrokrediten erläutert werden, da das Wesen der Mikrokreditvergabe u.a. darauf beruht die Lebensverhältnisse der Armen durch die Vergabe von Kleinstkrediten nachhaltig zu verbessern.

In diesem Kapitel dieser Arbeit werden zuerst alle zentralen Begriffe erläutert und in weiterer Folge werden die Grundsätze und die Funktion von Mikrokrediten erläutert.

1. 1. Entwicklungsland

Der Ordnung halber ist festzuhalten, dass der Begriff Entwicklungsland sowohl die Länder der „Least Developed Countries“ (LLC) als auch der „Schwellenländer“ umfasst. In diesen Gebieten leben nach wie vor viel arme Menschen, die nachstehende gemeinsame Merkmale haben:¹⁸⁵

- Großteil der Bevölkerung mit schlechter Nahrungsmittelversorgung,
- ein niedriges Pro-Kopf-Einkommen,
- keine oder schlechte Gesundheitsversorgung,
- mangelnder Zugang zu Bildungseinrichtungen,
- Arbeitslosigkeit, Ungleichheit, niedriger Lebensstand.

¹⁸⁵ Vgl. <http://www.bmz.de/de/service/glossar/entwicklungsland.html> [Zugriff am 04.11.2012]

1. 2. Armut

Ein weiterer zentraler Begriff dieser Arbeit ist der Begriff der Armut. Gitschtaler merkt passend dazu an, dass geklärt werden muss, was mit „Armut“ gemeint ist, und wer überhaupt als „arm“ bezeichnet wird. Darüber hinaus ist zu klären, wer bestimmt, wer „arm“ ist. Er meint des Weiteren, dass die Deutungen und verschiedenen Zuschreibungen dieses Begriffes sehr weit auseinander gehen.¹⁸⁶

Für diese Arbeit wird der in der Entwicklungszusammenarbeit (EZA) verwendete Armutsbegriff herangezogen, da dieser verhältnismäßig leicht zu erläutern ist, dieser lautet wie folgt:¹⁸⁷

In absoluter Armut leben alle Menschen mit einem Tageseinkommen unterhalb eines bestimmten US-Dollar-Betrages, gerechnet in Kaufkraftparität. Die absolute Armutsgrenze wird von der Weltbank bei 1,25 PPP US-Dollar pro Tag angesetzt (Preisniveau von 2005).

1. 3. Der Mikrofinanzsektor

Der Mikrofinanzsektor umfasst Einrichtungen, die finanzielle Dienstleistungen in Form von Kleinstkrediten an Menschen vergeben, die aus unterschiedlichen Gründen keinen Zugang zu regulären Finanzdienstleistungen haben. Die bekannteste Form der Mikrofinanz sind die sogenannten Mikrokredite. Der Bereich der Mikrofinanz umfasst darüber hinaus Versicherungen, Sparbücher oder Leasing. Manche Einrichtungen bieten keine finanzielle Mikrofinanzdienstleistungen an, sondern Weiterbildungsmöglichkeiten oder Beratungen.¹⁸⁸

Der Mikrofinanzsektor nimmt eine immer bedeutendere Rolle in der Entwicklungspolitik ein. 50 bis 75 % der Weltbevölkerung gelten bei den Banken als nicht kreditwürdig und werden somit vom gesamten Markt ausgeschlossen. Zur Zielgruppe zählen hauptsächlich Bezieher kleiner Einkommen, die vor allem in der Landwirtschaft, Fertigung und Handel beschäftigt sind.

¹⁸⁶ Vgl. Gitschtaler, Bernhard: *UNTIL DEBT TEAR US APART. Mikrokredite. Und Ihre Funktion im Kapitalismus*. E-Book. Wien, 2012, S. 39.

¹⁸⁷ Vgl. Nallari, Raj/Griffith, Breda: *Understanding Growth and Poverty: Theory, policy and empirics*. Washington D.C.: The World Bank, 2011, S. 20-21.

¹⁸⁸ Vgl. Lohmann, Nike: *Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? Eine normative Betrachtung*. Berlin: LIT Verlag Dr. W. Hopf, 2009, S. 16.

Die „*Consultative Group to Assist the Poor*“ (CGAP) definiert Mikrofinanz folgendermaßen:¹⁸⁹

Microfinance is the provision of diverse financial services (credit, saving, insurance, money transfers, and other financial services) to poor and low-income clients. Microcredit loans portfolios are characterized by their recipients (low-income borrowed who are typically self-employed or owners of tiny informal businesses and, in some cases, salaried workers), small average loan balance (defined as less than 250 percent of GNI per capita), a diversity of loan products (such as microenterprise, line of credit, housing, education, loans for immediate household needs, [...]) and alternative lending techniques that generally do not rely on conventional collateral.

1. 4. Mikrokredite

Die elementare Definition von Mikrokredit bedeutet die Vergabe eines kleinen Darlehens an arme Menschen zur Finanzierung einer selbständigen Betätigung. Mit dieser Arbeit soll in weiterer Folge ausreichend Einkommen erwirtschaftet werden, damit für sich und für die Familie gesorgt werden kann.¹⁹⁰ In der Praxis werden Gruppenkredite zwischen 63 und 125 US-Dollar vergeben, hingegen Einzelkredite in der Höhe von mehreren Tausend Dollar.¹⁹¹

Mikrokredite lassen sich in weiterer Folge auch hinsichtlich ihres Verwendungszwecks folgendermaßen kategorisieren:¹⁹²

- „Geschäftskredite“, die der Gründung, Erhaltung oder Erweiterung eines selbständigen Betriebs dienen,
- „Verbraucherkredite“, die für den allgemeinen Konsum und lebensnotwendige Ausgaben, wie beispielsweise Nahrungsmittel, Medikamente sowie Schulgebühren, vorgesehen sind.

Die verschiedenen Formen der Mikrokreditvergabe werden weiter unten im 2. Kapitel noch detaillierter beschrieben.

¹⁸⁹ <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance> [Zugriff am 06.11.2012]

¹⁹⁰ Vgl. Orso, Christina E.: *Microcredit and Poverty. An overview of the principal statistical methods used to measure the program net impact*. In: Polis Working Paper, No. 180 (February). Abrufbar unter: <http://polis.unipmn.it/pubbl/RePEc/uca/ucapdv/orso180.pdf>, 2011. [Zugriff: 20.01.2013], S. 5.

¹⁹¹ Vgl. Trezza, Silvia: *Products and Services in Modern Microfinance*. In: La Torre, Mario/Vento, Gianfranco A. (Hrsgg.): *Microfinance*. New York 2006, S. 24.

¹⁹² Vgl. Lohmann (2009), S. 112.

Mikrokredite werden demnach an Kleingewerbetreibende als auch an arme Individuen in der Höhe bis zu 1.026 US-Dollar vergeben.¹⁹³ Die Kreditvergabe erfolgt über spezialisierte Finanzdienstleistungsbetriebe.

Die entliehenen Beträge müssen innerhalb eines überschaubaren Zeitrahmens zurückbezahlt werden, in den meisten Fällen innerhalb von sechs bis acht Monaten. Im Vergleich zu herkömmlichen Krediten ist die Kreditlaufzeit für Mikrokredite eher kurz, jedoch beträgt die durchschnittliche Zinshöhe ca. 28 Prozent, in vereinzelten Fällen sogar bis zu 94 Prozent.¹⁹⁴

Obwohl der Zinssatz im Vergleich zu westlichen Standards sehr hoch erscheinen mag, darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass die Zinsen der Mikrofinanzinstitutionen weitaus günstiger sind als die der traditionellen Kreditinstitute. Des Weiteren ist die Vergabe von vielen kleinen Krediten kostenintensiver und deshalb können viele Mikrokreditorganisationen nicht kostendeckend arbeiten. Es wird auch davon ausgegangen, dass Mikro-Unternehmer in der Lage sind höhere Gewinne zu erzielen und demzufolge auch im Stande sind höhere Zinsen zu zahlen.¹⁹⁵

Lohman schreibt weiteres, dass Mikrokredite, wie bereits erwähnt, auch an Einzelpersonen vergeben werden, die von Banken als „nicht kreditwürdig“ gelten und unter anderem deshalb keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen haben.¹⁹⁶

Des Weiteren werden Mikrokredite vorzugsweise an Frauen vergeben, da bei Frauen in erster Linie das Wohl der Kinder und der Familie im Vordergrund steht als bei den Männern.¹⁹⁷

¹⁹³ Vgl. Lohmann (2009), S. 117.

¹⁹⁴ Ebenda, S. 118.

¹⁹⁵ Ebenda, S. 118-120.

¹⁹⁶ Ebenda, S. 111.

¹⁹⁷ Vgl. Yunus, Muhammad: *Grammeen – Eine Bank für die Armen der Welt*. Bergisch Gladbach: Lübbe, 1998, S. 118.

2. FORMEN DER MIKROKREDITVERGABE

Die beiden bekanntesten Formen des Mikrokredits sind der Gruppenkredit als auch der Individualkredit. Der Vollständigkeitshalber ist zu erwähnen, dass neben diesen beiden Hauptformen der Kreditvergabe der Wohn-/Baukredit, Bildungskredite als auch Konsumkredite existieren.¹⁹⁸

2. 1. Gruppenkredite

Dieser Form der Kreditvergabe liegt dem sogenannten Gruppenmodell zu Grunde. Dieses von vielen Mikrofinanzinstitutionen verwendete Konzept hat das Ziel, einkommensschwache Menschen zu einer Kreditnehmergruppe zusammenzuschließen, wobei jedoch jede einzelne Person innerhalb der Gruppe einen Kredit für sich erhält. Durch diesen Zusammenschluss entsteht eine sogenannte Joint Liability, das bedeutet, dass die gesamte Gruppe für einen möglichen Rückzahlungsausfall eines einzelnen Kreditnehmers haften muss. Abhängig vom Mikrofinanzinstitut, kann auch in manchen Fällen eine bestimmte Person im Vorfeld als Bürge aus der Gruppe für eventuelle Haftungsausfälle bestimmt werden, oder, wie bereits erwähnt, übernimmt die gesamte Gruppe die Haftung der ausstehenden Rückzahlungssumme. Diese offene Summe muss in weiterer Folge an den *Loan Officier* bezahlt werden. In jedem Fall haben die Mitglieder dieses Geschäftsmodells ein hohes Interesse daran, dass alle Gruppenmitglieder erfolgreich sind und unterstützen sich daher gegenseitig umso mehr.¹⁹⁹

2. 2. Individualkredite

Bei dieser Form der Kreditvergabe handelt es sich um Mikrokredite, die an einzelne Kreditnehmer vergeben werden. Hier wird bei der Vergabe des Kredits, bzw. bei der Bestimmung der Kreditwürdigkeit das soziale und lokale Umfeld, als auch die Reputation und der Charakter der Kreditnehmer herangezogen. Die Rückzahlungsquote bei Individualkrediten ist sehr hoch und diese werden häufig an Personen vergeben, die bereits mehrere Jahre als erfolgreiche Gruppenkreditnehmer tätig waren. Eine weitere Zielgruppe für Individualkreditnehmer sind jene Personen, die trotz geschäftlicher Erfolge und einen höheren

¹⁹⁸ Vgl. <http://www.mikrofinanzwiki.de/ueber-mikrofinanz/mikrofinanz/mikrokredit> [Zugriff am 15.10.2012]

¹⁹⁹ Vgl. <http://www.mikrofinanzwiki.de>

Kapitalbedarf als bei einem Gruppenkredit benötigen, noch immer von klassischen Finanzdienstleistungen, aufgrund von fehlenden Sicherheiten ausgeschlossen werden. Diese Personengruppe verfügt jedoch über genügend Reputation innerhalb ihres Dorfes und wird demzufolge von lokalen Finanzinstitutionen als vertrauenswürdig eingestuft.²⁰⁰

2. 3. Wohn-/Baukredite

Diese Kredite werden vorwiegend an Personen vergeben, die ihre Geschäfte zu Hause durchführen. Die gemieteten Häuser oder Hütten bestehen meistens aus einfachen Lehmwänden und einem Strohdach und sind aufgrund dessen sehr instabil. Demzufolge kann bei einem Sturm das Dach relativ schnell einstürzen und die Bewohner werden somit schlagartig obdachlos und verlieren gleichzeitig ihren Arbeitsplatz. Das hat zur Folge, dass die betroffenen Menschen in der Armutsspirale weiter nach unten rutschen. Die angebotenen Wohn- und Baukredite der Mikrofinanzeinrichtungen stellen für solche Probleme eine Lösung zur Verfügung. Die Kredite werden in Form von Klein-Baudarlehen, in Abstimmung auf die Bedürfnisse der Klienten, mit einer kurzen Laufzeit und einer niedrigen Kredithöhe vergeben.²⁰¹

2. 4. Bildungskredite

Das zentrale Element in der Bekämpfung von Armut ist Bildung. Diese Kredite sollen helfen, die häufig im Voraus zu zahlenden Schulgebühren der Kinder von Klienten oder deren Angehörigen zu bezahlen. Die Aufbringung der Schulgebühren stellt die Eltern häufig vor ein großes finanzielles Problem und oft wird das Geld von den Krediten abgezweigt, die eigentlich für die Unternehmensverbesserung gedacht war. Daher haben die Mikrofinanzorganisationen ihr Angebot an Finanzdienstleistungen um eine diese spezielle Form erweitert.²⁰²

²⁰⁰ Vgl. <http://www.mikrofinanzwiki.de>

²⁰¹ Ebenda

²⁰² Ebenda

2. 5. Konsumkredite

Diese Kredite werden auch Privatkredite bezeichnet. Sie dienen dazu die Kosten für den Lebensunterhalt für einen bestimmten Zeitraum zu decken oder zu unterstützen, bzw. private Anschaffungen zu tätigen. Die Höhe und die Laufzeit dieser Kredite richten sich nach den Rückzahlungsmöglichkeiten der Klienten.²⁰³

2. 6. Mikrounternehmen/Mikrounternehmer(innen)

Lohmann hebt die unterschiedlichen Beschäftigungsprogramme im Rahmen der Mikrofinanz hervor. Wesentliches Merkmal dieser Beschäftigungsprogramme ist, dass diese im Rahmen von Mikrounternehmen, welche meistens familiäre Kleinbetriebe mit bis zu zehn Beschäftigten sind, zur Anwendung kommen.²⁰⁴

1. **„Livelihood Programmes“:** In diesem Rahmen hilft die Mikrofinanz überlebenssichernde Tätigkeiten zu schützen, das bedeutet, dass die Möglichkeit einer Beschäftigung nachzugehen gefördert wird. Das hat zur Folge, dass gleichzeitig mehrere oder saisonale Jobs ausgeführt werden. Spezielle Fähigkeiten oder Kenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Das Einkommen dient vorwiegend der Existenzsicherung.
2. **„Microenterprise Programmes“:** Diese Programme richten sich ausschließlich auf entwicklungsfähige Wirtschaftsaktivitäten und sind auf Gewinnmaximierung ausgelegt. Die Leitung dieser Mikrounternehmen setzt gewisse Erfahrungen und bestimmte Fähigkeiten und Kenntnisse voraus. Es handelt sich hierbei um eine Haupteinnahmequelle. Ein Teil des Einkommens kann angespart werden, um Investitionen zu tätigen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Mikrokredite vordergründig ein soziales Ziel verfolgen als ein ökonomisches. Die Zielgruppe sind einkommensschwache Menschen, explizit Frauen. Des Weiteren wird die Nachhaltigkeit von Mikrokrediten hervorgehoben.

²⁰³ Vgl. <http://www.mikrofinanzwiki.de>

²⁰⁴ Vgl. S.Ghate, Prabhu/Ballon, Evelinda/Manalo, Virginia: *Poverty Alleviation and enterprise development: the need for a differentiated approach*. In: Journal of International Development, Vol. 8, Nr. 2, 1996, S. 164.

In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass die Vergabe der Kredite u. a. von NGOs (Non-Profit Organisationen) durchgeführt werden. Ziel ist es, das Zinsniveau möglichst niedrig zu halten, und der Aufbau von humanem und sozialem Kapital sowie der Umweltschutz eine zentrale Rolle spielen.²⁰⁵

Die Mikrokreditorganisationen nehmen ihre soziale Verantwortung zwar bewusst war, jedoch haben sie Probleme nachzuweisen, dass sie dieser Verantwortung auch gerecht werden. Demzufolge wird vergeblich bei den Mikrokreditinstitutionen, wie beispielsweise auch bei der Grameen Bank, nach Zertifizierungen gemäß internationaler Standards gesucht, die zweifelsfrei erfolgreiche Bemühungen im Bereich der Nachhaltigkeit belegen können. Das Fehlen solcher Zertifizierungen ist u.a. auch ein Grund dafür, weshalb die Mikrokreditorganisationen konsequent der öffentlichen Kritik ausgesetzt sind. Sie bieten zwar erfolgreich Finanzdienstleistungen für mittellose Menschen, können dennoch nicht belegen, dass diese Dienstleistungen für eine nachhaltige Verbesserung der Lebensumstände der Kreditnehmer verantwortlich sind. Ein wesentlicher Teil der Kritik ist auch die Zinspolitik der Institute.²⁰⁶

Die Vergabe von Mikrokrediten als gezieltes Instrument im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit gewann vor allem in den 1980er Jahren immer mehr an Bedeutung. In dieser Zeit erlangte Yunus Muhammad, Wirtschaftswissenschaftler aus Bangladesch und Friedensnobelpreisträger 2006, mit der Eröffnung der „Grameen Bank“ (Dorfbank) in Bangladesch und mit seinem Konzept der Mikrokredite weltweit Bekanntheit.

Auf die Entstehungsgeschichte von Mikrokrediten sowie den informellen Kreditsektor wird in den nachfolgenden Kapiteln ausführlicher eingegangen.

²⁰⁵ Vgl. Murdoch, Jonathan: „*The Microfinance Promise*“. In: Journal of Economic Literature, 37(4), 1999, S. 1569. Artikel online: <http://www.aeaweb.org/article.php?doi=10.1257/jel.37.4.159>. [Zugriff am 17.01.2013]

²⁰⁶ Vgl. Stange, Aike: *Armutsbekämpfung in Bangladesch. Wie können Mikrofinanzinstitute erfolgreich sein?* Bachelorarbeit. Hamburg: Diplomica Verlag GmbH, 2012, S. 7.

3. HISTORIE DER MIKROKREDITE

Kredite wurden schon in der Antike vergeben. In den kapitalistischen Gesellschaften wurden sie vergeben, aufgrund einer Notlage. Zinsen zu nehmen, war in dieser Zeit verpönt, u. a. bei Platon. Die Gründe für diese Ablehnung waren, weil Zinsen die Not der Schuldner vergrößern würden und weil es Gläubiger gab, die sich bereichern wollten. Diese Haltung bleibt auch für das frühe Christentum maßgeblich.²⁰⁷ Karl Marx schreibt passend dazu:²⁰⁸

Der Klassenkampf der antiken Welt z.B. bewegt sich hauptsächlich in der Form eines Kampfes zwischen Gläubiger und Schuldner und endet in Rom mit dem Untergang des plebejischen Schuldners, der durch den Sklaven ersetzt wird.

Erst im 18. Jahrhundert etablierte sich die Kreditbranche in der Gesellschaft aufgrund der Verbreitung von Geldkrediten im Zusammenhang mit großen Handelsgesellschaften und den ersten Manufakturen. Das direkte Tauschgeschäft wurde abgelöst, weil Arbeiter für ihren Lohn bares Geld erhielten. Als Folge dessen wurden immer mehr Geschäfte über Geld abgewickelt wurden.²⁰⁹

Im Bankwesen spielte England in der neuen modernen Welt eine maßgebliche Rolle, schon zur damaligen Zeit mit der „City of London“ als Zentrum. Dabei war von 1694 bis 1832 der Diskontsatz der Bank of England auf maximal 5 Prozent begrenzt. Dieser galt jedoch als Maßstab für den höchsten Zinssatz aller anderen Banken.²¹⁰

Im Vergleich zu heute würde eine gesetzliche Begrenzung des Zinssatzes auf heftigen Widerstand stoßen, ansonsten könnten Banken keine Kapitalrendite von beispielsweise mehr als 20 % erhalten.²¹¹

In der ersten Hälfte des 18. Jahrhundert, wurden erstmalig „Mikrokredite“ an Kleinunternehmer, die bei den Banken keine regulären Kredite bekamen, vergeben. Der irische Schriftsteller, Jonathan Swift, Autor des Romans „Gullivers Reisen“, verlieh kleine Geldbeträge an mittellose Händler, die wöchentlich

²⁰⁷ Vgl. Sablowski, Thomas: Kredit. In: Haug, Frigga/Haug, Wolfgang Fritz/Jehle, Peter (Hrsgg.): *Historisch-Kritisches Wörterbuch des Marxismus: Knechtschaft bis Krisentheorien*. Band 7/II. Hamburg: Argument, 2010, S. 1970.

²⁰⁸ Marx, Karl: *Das Kapital*. 1. Auflage. Hamburg: Otto Meissner, 1867, S. 150.

²⁰⁹ Vgl. Klas, Gerhard: *Die Mikrofinanz-Industrie. Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. 1. Auflage. Hamburg: Assoziation A, 2011, S. 17-18.

²¹⁰ Vgl. Sablowski (2010), S. 1971.

²¹¹ Vgl. Klas (2011), S. 18.

zurückzuzahlen waren. Er verlangte keine klassischen Sicherheiten, jedoch Bürgschaften in Form eines guten Leumunds, d.h. der Kreditnehmer sollte fleißig und ehrlich sein. Diese Punkte der Swift'schen Mikrokredite gelten als Grundlage des Grameen-Modells. Des Weiteren ist hervorzuheben, dass Jonathan Swift sich vorbehielt, rechtsstaatliche Schritte bei Nichtzahlung der Raten vorzunehmen. Er musste jedoch davon selten Gebrauch machen. Bemerkenswert ist, dass der Kapitalstock seiner ersten Kredittranche bis zum Schluss ungeschmälert geblieben ist.²¹²

Dies ist umso interessanter, wenn man bedenkt, dass in der heutigen Zeit zinslose Kredite im Verdacht stehen, die Rückzahlungsmoral der Schuldner zu untergraben.²¹³

Ein weiterer Vorläufer der heutigen Mikrokredite sind die deutschen Genossenschaftsbanken Mitte des 19. Jahrhunderts, benannt nach dem Gründer Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Außerhalb von Europa gab es ebenfalls frühe Formen des Kleinkredits, beispielsweise eine Initiative des bengalischen Literaturnobelpreisträgers Rabindranath Tagore im Jahre 1905, der Kredite an Gruppen vergab, ohne Sicherheiten einzufordern.²¹⁴

Weitere Kreditgenossenschaften und lokale Spar- und Kreditgruppen sind auch Mitte des 19. bzw. Anfang des 20. Jahrhunderts aus Westafrika, Ägypten, China, Japan und Indonesien bekannt.²¹⁵

In der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts haben Teile der Frauenbewegung und Nichtregierungsorganisationen die Vergabe von Mikrokrediten gefördert. Es wurden Selbsthilfegruppen organisiert, die Geld ansparen, um es einzelnen Frauen aus der Gruppe zu leihen. Die Unterstützung für die betroffenen Frauen lag dem Prinzip des gegenseitigen Helfens zu Grunde, das zunächst Ablehnung bei der staatlichen Entwicklungspolitik zur Folge hatte.²¹⁶

²¹² Vgl. Hollis, Aidan/Sweetman Arthur: *Complementarity, Competition and Institutional Development*, 1997. Artikel In: www.ideas.repec.org/wpa/wuwebp/9704003.html, [Zugriff am 24.01.2013], S. 3.

²¹³ Vgl. Fricke, Veronika: *Nachhaltig investieren in Mikrofinanz?* Erkelenz: Altius, 2011, S. 36.

²¹⁴ Vgl. http://www.orp.aiub.edu/pages/ajbe_04_02.htm [Zugriff am 04.12.2012]

²¹⁵ Vgl. Roggenthin, Heike: *Konfrontation und Kooperation im Vorderen Orient. „Frauenwelt“ in Damaskus. Institutionalisierte Frauenräume in der geschlechtergetrennten Gesellschaft Syriens*. Band 7. Berlin-Hamburg-Münster: Lit, 2002, S. 86.

²¹⁶ Vgl. Klas (2011), S. 19.

In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass die Entwicklungshilfe in den 1970er Jahren in erster Linie Großprojekte, wie beispielsweise Staudämme und Stahlfabriken förderte, oft gekoppelt an Verträgen mit Unternehmen aus den Herkunftsländern, die an den Bauvorhaben beteiligt werden sollten.²¹⁷

Das änderte sich als in den 1980er Jahren Muhammad Yunus in Bangladesch, wie bereits erwähnt, anfang gegen Zinsen Mikrokredite an Frauengruppen zu vergeben. Demzufolge war es möglich Frauen aus der Abhängigkeit von lokalen Wuchern zu befreien. Laut Yunus lag die Rückzahlungsquote bei 97 Prozent und damit höher als im klassischen Kreditgeschäft. Heutzutage wird mit diesem Argument Anleger beworben, um in Mikrokredite zu investieren. Der Ordnung halber ist festzuhalten, dass seit den 1990er Jahre die Mikrofinanz als lukrative Anlagemöglichkeit hinzugekommen ist, angeblich aufgrund des sozialen Mehrwertes.²¹⁸

4. AUSBREITUNG VON MIKROKREDITPROGRAMMEN

Mikrokreditprogramme haben sich seit dem Jahr 1976 in Ländern wie Bangladesch, Bolivien und Indonesien sehr gut etabliert. Darüber hinaus wächst der Mikrofinanzsektor in Mexiko und Indien seit Jahren stetig an.²¹⁹

Wenn man ein Regionen-Ranking der Mikrofinanzbranche nach dem Kreditvolumen aufstellen würde, dann beträgt das Gesamtkreditvolumen der Regionen Lateinamerika und Asien ca. 70 %.²²⁰

²¹⁷ Vgl. Klas (2011), S. 26.

²¹⁸ Ebenda, S. 19-20.

²¹⁹ Vgl. Armendáriz/Murdoch Jonathan: *The Economics of Microfinance*. 2. Auflage. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2010, S. 3.

²²⁰ Vgl. <http://www.themix.org/sites/default/files/MBB15%20Final.pdf> [Zugriff am 17.10.2012]

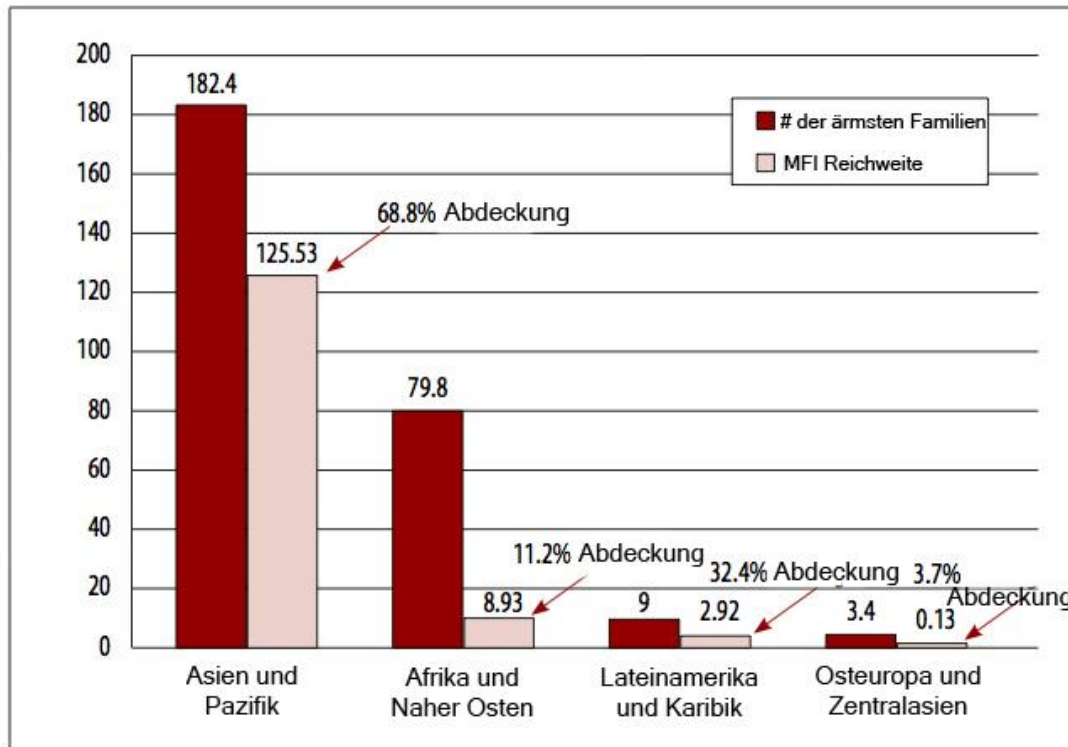


Abbildung 4: Zugang zur Mikrofinanzierung nach Regionen²²¹

Im aktuellen Jahresbericht der *Microcredit Summit Campaign* wurden die Zahlen für den Zeitraum von 1997 bis 2010 angeführt und diese bestätigen wieder ein sehr positives Jahr für den Mikrofinanzmarkt. Im Vergleich zum Jahr 2009 ist die Anzahl der Institute im Jahr 2010 von 1,7 %, d.h. von 3.589 auf 3.652, gestiegen. Im Jahr 1997 betrug die Anzahl der Institute 618, das bedeutet, dass sich innerhalb von 13 Jahren die Mikrofinanzbranche versechsfacht hat.²²²

Der Mikrokreditmarkt hat sich auch bereits in den Industrieländern etabliert, jedoch in abgewandelter Form zu den klassischen Mikrokrediten. In Deutschland beispielsweise gibt es Mikrofinanzeinrichtungen ohne eigene Bankzulassung, diese nehmen in erster Linie eine Vermittlungsfunktion zwischen Kreditnehmer und echten Banken ein. Es gibt mittlerweile ca. 160 Institute in den Industrieländern, die Mikrofinanzdienstleistungen anbieten. Demnach erreichten diese Institute im Jahr 2010 über 5 Mio. Klienten, wobei im Vergleich zum Jahr 2009 die Zahl bei 6 Mio. lag und somit rückläufig ist.²²⁴

²²¹ http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2012/WEB_SOCR-2012_English.pdf [Zugriff am 22.12.2012]

²²² Vgl. Maes, Jan. P./Reed, Larry R.: *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012*. Washington, DC: Microcredit Summit Campaign, 2012, S.35.

²²⁴ Vgl. <http://www.mikrokreditfonds.de/de/kooperieren/wie-arbeitet-ein-mfi.html> [Zugriff am 07.12.2012]

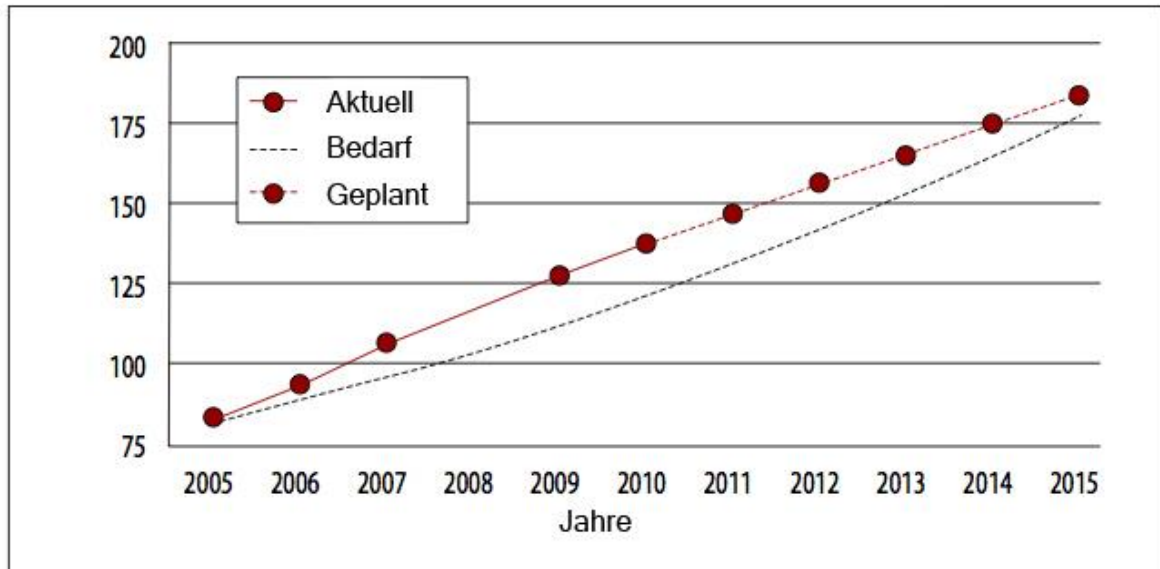


Abbildung 5: Wachstumskurve zur Erreichbarkeit von Mikrokrediten an die ärmsten Menschen weltweit²²³

Global gesehen gibt es mehr als 10.000 Mikrofinanzinstitute, die Kleinkredite vergeben. Diese Mikrofinanzinstitute sind das Bindeglied zwischen den meist ausländischen Investoren und den Kreditnehmer. Die Rechtsformen der Institute sind aufgrund der staatlichen Rahmenbedingungen sehr unterschiedlich, d. h. einige Mikrofinanzinstitute sind als „Banken“ registriert und viele als NGO und darüber hinaus werden auch zunehmender Neugründungen kommerzieller Art finanziert. Manche NGO's, die sich heute ausschließlich mit der Vergabe von Mikrokrediten beschäftigen, werden auch als NGO-MFI bezeichnet. Der Mikrofinanzsektor hat sich die letzten Jahre dahingehend entwickelt, dass sich Mikrokreditinstitute immer mehr über Kredite, Verbriefungen und durch Börsengänge finanzieren. Ein Phänomen, das aufgrund geförderter Neugründungen durch die Weltbank und die Kreditanstalt für Wiederbau (*KfW*) entstanden ist.²²⁵

Auf nationaler Ebene haben Mikrofinanzinstitute in vielen Ländern Lobbyorganisationen gegründet. Der bekannteste internationale Zusammenschluss ist die Grameen-Stiftung in Washington, gegründet von Muhammad Yunus. Das Ziel dieser Stiftung ist es den Ansatz der Grameen-Bank zu „vervielfachen“ und weltweit in Form von Nachahmungsprojekten zu fördern. Laut Klas, erhalten die

²²³ http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2012/WEB_SOCR-2012_English.pdf
[Zugriff am 25.12.2012]

²²⁵ Vgl. Klas (2011), S. 30.

Mikrofinanzinstitute Geld von den Investoren. Diese Investoren lassen sich in drei Kategorien aufteilen:²²⁶

- kommerzielle Investoren wie *Vision Microfinance*,
- Großbanken, wie die *Deutsche Bank*, *ABN Amro* oder *Credite Suisse*,
- nicht-kommerzielle Investoren wie beispielsweise Stiftungen und Organisationen wie *Oikocredit* oder *Oppprtunity International*.

Die institutionellen Investoren gehören der Consultative Group to Assist the Poor (GAP) an. Bei der GAP handelt es sich um einen Zusammenschluss von 33 Entwicklungsorganisationen, darunter auch die Weltbank und zahlreiche Entwicklungshilfeministerien. Die Mikrofinanzinstitute werden von mehreren Rating- und Rankingagenturen bewertet. Die bekannteste Agentur ist Microfinance Information Exchange (MIX) mit Sitz in Washington. Diese vergleichen und werten die Daten von mehr als 1.900 Mikrofinanzinstitute aus.²²⁷

Abschließend soll noch erwähnt werden, dass in unregelmäßigen Abständen internationale Mikrofinanz-Gipfel stattfinden, zu denen mehrere tausend Teilnehmer aus verschiedenen Ländern anreisen. Der Soziologe Jude Fernando ist bei seiner Studien über die Grameen-Bank und MFI ASA in Bangladesch u.a. zu dem Ergebnis gekommen, dass die Zielgruppe, nämlich die Kreditnehmer keine Rolle bei der Gestaltung der Mikrofinanzprogramme spielen, wenn auch oft anders behauptet wird. Er schreibt passend dazu:²²⁸

Es gibt keine systematische und gemeinsame Beteiligung der Zielgruppen an der Planung, Implementierung und Evaluation der Kreditprogramme. All dies würde in Verhandlungen zwischen internationalen Geldgebern und dem Management der Mikrofinanzinstitute entschieden.

²²⁶ Vgl. Klas (2011), S. 31.

²²⁷ Ebenda

²²⁸ Fernando, Nimal. A.: *Understanding and Dealing with High Interest Rates on Microcredit – a Note to Policy Makers in the Asia and Pacific Region*. Manila: Asian Development Bank, 2006, S. 180.

5. DER INFORMELLE KREDITBEREICH

Aufgrund der Art und Weise wie Mikrofinanzinstitute Kredite vergeben und welche Kunden sie ansprechen, werden sie im Allgemeinen dem informellen Kreditbereich zugewiesen. Der wesentliche Unterschied zum formellen Kreditbereich ist, wie bereits erwähnt, dass die Kreditnehmer des informellen Finanzsektors über keinerlei Sicherheiten verfügen und Verträge zu aufwendig sind, um sie im Geschäft mit mittellosen Menschen anzuwenden. Der informelle Kreditbereich umfasst laut Beck:²²⁹

Gefälligkeitskredite unter Nachbarn, Verwandten und Freunden ebenso wie kommerzielle Institutionen (professionelle Geldverleiher, indigene Bankiers, Händler, insbesondere Ernteaufkäufer) und einen Zwischenbereich vorwiegend genossenschaftlich organisierter Institutionen.

Ein wesentlicher Nachteil der aufgrund der mangelnden Regulierung entsteht sind die hohen Zinsraten. Klas schreibt, dass vier Faktoren die Zinsforderung der Mikrofinanzinstitute bestimmen:²³⁰

- die Kosten des Kredits, den die Mikrofinanzinstitute zu weitaus günstigeren Konditionen erhalten als die Endabnehmer,
- die laufenden Kosten für Personal, Büro, Werbung und Transport,
- Kreditausfälle,
- Profite, zum Aufbau des Kapitalstockes sowie
- die Finanzierung des zukünftigen Wachstums.

Fernando weist darauf hin, dass der offizielle Zinssatz etwa der Grameen-Bank von 20 Prozent zu niedrig ist. Er warnt in seiner Studie für die Asian Development Bank (ADB) die politischen Entscheidungsträger in Südasien vor politisch motivierten Subventionen, die zu niedrigen Zinssätzen der Endkreditnehmer führen, da vergleichende Untersuchungen zu dem Ergebnis gekommen sind, dass diese Mikrofinanzinstitutionen nicht überlebensfähig sind. Andererseits warnt Fernando in seiner Studie vor gesetzlich festgelegten

²²⁹ Beck, Kurt: *Die Verbäuerlichung der Bank – Oder: Von den Niltalbauern lernen*. In: Schulz, Manfred (Hrsg): *Theorie-Empirie-Strategie*. Hamburg: LIT, 1997, S.82.

²³⁰ Vgl. Klas (2011), S. 28.

Zinsobergrenzen. Diese verursachen Verluste für die Gläubiger und schrecken potenzielle Investoren ab, die die Mikrofinanzbranche unterstützen wollen.²³¹

Der Vorteil des informellen Kreditsektors ist jedoch, dass es einen engen Kontakt zwischen Mikrofinanzinstitute und Kreditnehmer gibt und dadurch hohe Effizienz gewährleistet ist.²³²

Der Fokus der Mikrofinanzinstitute hat sich jedoch zunehmend in den letzten Jahren verändert. Sie stellen zwar nach wie vor armen Menschen Geldmittel zur Verfügung und gleichzeitig wird der Gang, wie bereits erwähnt, zur Börse gewagt.²³³

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Mikrofinanzinstitutionen wirtschaftlich erfolgreich sein können, und daraus resultierend wettbewerbsfähig mit formellen Finanzinstitutionen. Gleichzeitig ist die Mikrofinanz-Industrie mit dem Vorwurf konfrontiert, dass sie einerseits mit einer niedrigen Zinspolitik das Überleben der Finanzinstitute gefährden und andererseits mit einer hohen Zinspolitik die Armen ausbeuten.

Nachdem die allgemeinen Definitionen, die Historie der Mikrokredite und die Erläuterung des informellen Kreditsektors abgeschlossen sind, folgt in diesem Kapitel eine Beschreibung des Grameen-Modells. Wie bereits erwähnt, hat sich die Grameen-Bank unter Muhammad Yunus zum Ziel gesetzt, sich weltweit zu „vervielfachen“, das bedeutet, neue Mikrofinanzinstitute, die auf Basis des Grameen-Modells entstanden sind, oder eine Kooperation mit der Grameen-Stiftung eingegangen sind, zu unterstützen.

Diesem Modell zu Grunde liegend, werden in weiterer Folge zwei Mikrokreditmodelle vorgestellt und die Relevanz zu Islamic Banking bzw. zur islamischen Mikrokreditfinanzierung hergestellt.

²³¹ Vgl. Fernando (2006), S. 2.

²³² Vgl. Stange (2012), S. 9.

²³³ Vgl. Armendáriz/Murdoch (2010), S. 239-240.

6. DIE GRAMEEN-BANK

6. 1. Entstehung der Grameen-Bank

Aufgrund einer schweren humanitären Krise in Bangladesch in den Jahren 1974 und 1975 beschäftigte sich Muhammad Yunus mit verschiedenen Lösungsansätzen, um einerseits die Lebensbedingungen jener Menschen zu verbessern, die über ein geringes Einkommen verfügen und andererseits die Krise zu bewältigen. Gaeth schreibt passend dazu:²³⁴

Beobachtungen von Yunus zeigten, dass auch die ärmsten Gesellschaftsschichten für ihren wirtschaftlichen Erfolg nur wenig Kapital benötigten, um den Wareneinsatz für ihr Handwerk zu finanzieren. Problematisch waren die hohen Zinsen der lokal ansässigen Geldverleiher. Die großen Banken waren aufgrund fehlender Sicherheiten nicht bereit, Kredite zu gewähren. Ein weiterer Grund für ausbleibende Kredite durch konventionelle Banken liegt in dem Missverhältnis zwischen hohem Arbeitsaufwand pro Kunde und geringer Höhe der Mikrokredite.

Demzufolge entstand 1976 unter der Schirmherrschaft der Zentralbank das Grameen Bank Project. Ziel dieses Projekts war die Erprobung spezieller Kreditformen für die landlose Bevölkerung innerhalb der staatlichen Banken des Landes. Diese Idee stieß jedoch auf Ablehnung bei den etablierten Banken des Landes. Es wurde nicht nur die Durchführbarkeit des Vorhabens in Frage gestellt sondern auch die Sinnhaftigkeit. Yunus konnte dann in einem Projektversuch in Jobra beweisen, dass seine Idee realisierbar ist, dennoch wurde die Möglichkeit der Übertragung auf ein Projekt mit nationaler Reichweite bezweifelt. Der Grund dafür war, weil der Erfolg dieses Pilotprojektes alleine der Person Yunus zugeschrieben hat. Demzufolge hatte sich Yunus bereit erklärt sein Projektversuch in der Region um Tangail zu wiederholen. Die Herausforderungen in Tangail waren, dass Yunus und seine Mitarbeiter zuerst die Dorfbewohner davon überzeugen mussten ihnen zu vertrauen um Kredite überhaupt zu nehmen, noch dazu befand sich die Region am Rande eines Bürgerkriegs. Trotz aller Schwierigkeiten schafften es Yunus im November 1979 die ersten Darlehen an landlose Bauern zu vergeben. Das Projekt in Tangail ging 1981 zu Ende und nach Einschätzung von Yunus erfolgreich. In diesem Zusammenhang wurde die Grameen-Bank 1983 als Finanzinstitution für den ländlichen Raum gegründet.²³⁵

²³⁴ <http://www.politik-poker.de/mikrokredite.php> [Zugriff am 07.01.2013]

²³⁵ Vgl. Yunus (1998), S. 173.

6. 2. Grameen aktuell

Gaeth schreibt im Folgendem passend dazu:²³⁶

Die Grameen-Bank stellt in ihrer Kreditvergabe scheinbar die Regeln des Bankensystems in Frage und auch die in Entwicklungsprojekten häufig zu beobachtenden dauerhaften Abhängigkeiten von finanziellen Zuwendungen des Geldgebers. 1995 beschloss die Grameen-Bank, keine neuen Zuschüsse oder zinsvergünstigten Kredite mehr entgegenzunehmen. Die wachsende Summe der Einlagen sollte künftig ausreichen, um bestehende Kredite zu tilgen sowie das eigene Kreditprogramm zu finanzieren bzw. auszuweiten. Seit Januar 2003 werden sämtliche Zinsen aus eigenen Mitteln und Einlagen gezahlt. Seit ihrer Gründung konnte die Grameen-Bank nach eigenen Angaben jedes Jahr Gewinn verbuchen, lediglich in den Jahren 1983, 1991 und 1992 gelang dies nicht.

Im Jahr 210 zählt die Bank nach eigenen Angaben ca. 8 Mio. Mitglieder, bei einer Frauenquote von 97 %. Die Einlagensumme beträgt über US-Dollar 1,5 Mrd. im Gegensatz dazu beträgt der ausstehende Kreditbetrag US-Dollar 984,34 Mio. Die Bank unterhält mehr als 2.500 Zweigstellen mit ca. 25.000 Mitarbeitern, die sich mittlerweile über ganz Bangladesch erstrecken.²³⁷

Gaeth schreibt, dass die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmer sehr stark ist. Die Ausbildung ist geprägt durch eine starke Einbindung in das System der Bank, harte Lebens- und Arbeitsbedingungen in den Branch Offices und ständiger Kontakt mit der Zielgruppe gehören zu den Grundprinzipien der Grameen Bank.²³⁸

Die Eigentümer der Bank sind formal ausschließlich die Kunden, lediglich ca. 6 % sind im Besitz des Staates Bangladesch. In den vergangenen Jahren entwickelte die Bank auch eigene Programme, bei denen Kredite zu besonderen Konditionen vergeben werden, wie beispielsweise Hausbaudarlehen für Familien.²³⁹

Der Bank gehören darüber hinaus zusätzlich Telefon-, Energie-, Textil- und Baugesellschaften sowie andere Dienstleistungsbetriebe.²⁴⁰

²³⁶ <http://www.politik-poker.de/mikrokredite.php> [Zugriff am 07.01.2013].

²³⁷ Vgl. http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109 [Zugriff am 12.12.2012]

²³⁸ Vgl. <http://www.politik-poker.de/mikrokredite.php> [Zugriff am 07.01.2013]

²³⁹ Ebenda

²⁴⁰ Ebenda

6. 3. Der Geschäftsstil der Grameen Bank

Mit der Gründung der Grameen-Bank 1983 änderte sich der Anteil der Kreditnehmerinnen von 1 % auf wie bereits erwähnt 97 %. Yunus kam aus mehreren Gründen zur Erkenntnis, dass die Vergabe von Darlehen an Frauen effizienter ist. Er vertritt die Auffassung, dass Frauen eine größere Motivation haben, das ihnen zur Verfügung gestellte Geld mit einer maximalen Rendite zu erwirtschaften als männliche Kreditnehmer. Yunus vertritt die Ansicht, dass männliche Kreditnehmer sorgloser im Umgang mit Geld sind und zuerst deren Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen. Hingegen Frauen zuerst an das Wohl der Kinder, danach an das Heim, anschließend an den Mann und erst zum Schluss an ihr eigenes Wohl denken. Im Bestreben den Armen zu helfen, ist es für die Grameen-Bank daher sinnvoll die Kredite dem Kundenkreis zukommen zu lassen, der mit dem Geld die größten Veränderungen herbeiführen kann.²⁴¹

Die Grameen Bank funktioniert in den meisten Bereichen nach Prinzipien, die sich zu den etablierten Finanzwelt absolut gegensätzlich verhalten. Eines der wichtigen Kriterien des kommerziellen Bankgeschäfts wird gebrochen, indem Kredite an Personen vergeben werden, die über keinerlei Sicherheiten verfügen.

6. 3. 1. Sicherheitsfaktoren

Die Grameen-Bank hat ihr eigenes Sicherheitssystem entwickelt und in nachfolgenden Sicherheitsfaktoren unterteilt:²⁴²

- **Sicherheitsfaktor Überlebenswille**

Die Grameen-Bank erkennt diese Qualität ihrer leiderprobten Kunden als eine solide Sicherheit an und geht davon aus, dass diese (wahrscheinlich einzige) Chance einen besonders hohen Stellenwert erhält.

- **Sicherheitsfaktor Frau**

Die Erfahrung zeigte, dass Männer eine Rückzahlungsquote von 85 Prozent erzielen, während Frauen, bei gleichen Rahmenbedingungen auf nahezu 100 Prozent kommen. Aufgrund dieser Erkenntnis vergibt die Grameen-Bank Kredite fast nur an Frauen (wie bereits erwähnt sind 97 % Kreditnehmer weiblich).

²⁴¹ Vgl. Yunus (1998), S. 118.

²⁴² Vgl. Spiegel, Peter: *Muhammad Yunus. Bankier der Armen, Gestalter der Zukunft*. 1. Auflage. Freiburg: Herder, 2012, S. 25-26.

- Sicherheitsfaktor Team

Eine Kreditnehmerin erhält nur dann einen Kredit, wenn sie bis vier weitere Personen findet, die ebenfalls einen Kredit aufnehmen wollen und bereit sind gemeinsam ein Kreditteam zu bilden. Die Teammitglieder bürgen unmittelbar für einander und unterstützen sich bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen. Auf einer zweiten Ebene werden bis zu acht solcher Kreditteams zu einem „Zentrum“ zusammengefasst. Die so entstehenden sozialen Strukturen gelten als wichtiger Sicherheitsfaktor.

- Sicherheitsfaktor Transparenz plus Vertrauen

Transparenz schafft Vertrauen, den wohl wirkungsvollsten Schutz vor Korruption. Außerdem führt die Politik der Transparenz dazu, dass Probleme früh erkannt und in einem Stadium behoben werden können, in dem dies viel leichter der Fall ist.

- Sicherheitsfaktor Einfachheit

Je einfacher ein bürokratischer Ablauf gestaltet ist, desto effizienter unter transparenter ist er, desto weniger anfällig für Störungen, desto leichter zu kontrollieren. Laut Spiegel, erwies sich das folgende System als das erfolgreichste im Umgang mit Kleinkrediten:

- Die Laufzeit eines Darlehens ist in der Regel auf ein Jahr festgelegt.
- Die Tilgung erfolgt wöchentlich mit einem Festbetrag.
- Der Tilgungsbeginn ist eine Woche nach der Darlehenszuteilung.
- Der Zinssatz liegt bei 20 % Prozent.

Die Tilgung beträgt zwei Prozent wöchentlich über 50 Wochen, das heißt: 50×2 bedeutet vollständige Tilgung nach 50 Wochen.

- Sicherheitsfaktor Vielfalt

Ein wichtiger Grundsatz von Grameen ist es die Idee der „lernenden Organisationen“ und Flexibilität konsequent in die Praxis umzusetzen sowie die Individualität der Kunden als wichtiges Asset zu sehen.

- Sicherheitsfaktor Ethik

Im Laufe der Zeit haben sich einige Punkte herauskristallisiert, die später zu einem Katalog von 16 Credos zusammengefasst worden sind, welche noch im Detail angeführt werden. Diese sind für die Kreditnehmerinnen der Grameen-Bank verpflichtend, jedoch wird die Einhaltung dieses Faktors nicht kontrolliert. Dieses Sicherheitssystem funktioniert, bedenkt man eine Kreditausfallsrate von unter 2 %.

- Sicherheitsfaktor Konsequenz

Noch nie hat die Grameen-Bank einer in Not geratenen Kundin ihre Schulden erlassen, laut Yunus. Gleichzeitig ist die Bank bemüht bei Problemen gemeinsame Lösungen zu erarbeiten.

6. 3. 2. Produkte der Grameen-Bank

Das Produktportfolio der Grameen-Bank lässt sich in vier Bereiche aufteilen:²⁴³

- Basiskredite (*Basic Loan*), die ausschließlich für Einkommen generierender Tätigkeiten genutzt werden dürfen,
- Bildungskredite (*Higher Education*), die den Kindern der Kreditnehmerinnen zur Gute kommen,
- Immobilienkredite (*Housing*), die den Kreditnehmern Zugriff auf notwendiges Kapital zum Aufbau und zur Erweiterung einer sicheren Behausung ermöglichen und
- Kredite für Mitglieder in Notsituationen, die zinsfrei und ohne Rückzahlungsplan vergeben werden.

Der Ordnung halber ist zu erwähnen, dass der Bereich der Basiskredite mit 97 % als Hauptgeschäftszweig der Grameen-Bank angesehen werden kann. Wie bereits erwähnt, dient ein Basiskredit dazu Einkommen generierender Tätigkeiten zu ermöglichen, wie beispielsweise für den Aufbau eines Kleinunternehmens. Insgesamt erreicht die Grameen-Bank mit dieser Form des Kredits über 6 Mio. Menschen.²⁴⁴ Die Höhe eines Basiskredits schwankt

²⁴³ Vgl. MFTransparency: *Pricing Certification Report: Grameen Bank*. Lancaster: PA: Microfinance Transparency, 2011, S. 5.

²⁴⁴ Ebenda, S. 5.

zwischen einer Spanne von BDT 1.000 bis 5 Mio. und der derzeit gültige Zins für diese Kredite beträgt laut MFTransparency 20 %.²⁴⁵

Die nachstehenden Grundsätze der Grameen-Bank müssen, unabhängig ob männlich oder weiblich, erfüllt werden, um einen Kredit bei der Bank zu erhalten. Da die Zielgruppe die Ärmsten der Armen sind, wurde folglich festgelegt, wer zu dieser Gruppe gehört: Menschen, die weniger als 0,5 Hektar bebaubares Land besitzen und deren gesamter Besitz in ihrem nominellen Wert nicht den Marktwert eines Hektar Landes mittlerer Güte überschreiten.²⁴⁶

Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, müssen sich die zukünftigen Mitglieder in Gruppen zu je 5 Mitgliedern zusammenfinden. In diesen Gruppen nehmen die Mitglieder an Fortbildungen teil, was bedeutet, dass eine wichtige Grundvoraussetzung u.a. auch das Lesen und Schreiben ist.²⁴⁷

Die 16 Regeln lauten wie folgt:²⁴⁸

1. Wir werden die vier Prinzipien der Grameen-Bank respektieren und anwenden: Disziplin, Einheit, Mut und harte Arbeit in allen Bereichen unseres Lebens.
2. Wir werden unseren Familien zu Wohlstand verhelfen.
3. Wir wollen nicht in einer verfallenen Unterkunft wohnen. Wir werden unsere Häuser instandhalten und bestrebt sein, so schnell wie möglich neue zu bauen.
4. Wir werden das ganze Jahr über Gemüse anbauen. Wir werden viel davon essen und die Überschüsse verkaufen.
5. Während der Pflanzperiode wollen wir so viele Setzlinge wie möglich pflanzen.
6. Wir werden darauf achten, wenige Kinder zu haben. Wir wollen unsere Ausgaben einschränken und auf unsere Gesundheit achten.
7. Wir wollen für eine schulische Ausbildung unserer Kinder sorgen und die Mittel bereitstellen, um eine solche Ausbildung zu ermöglichen. Wir werden Abortgruben ausheben und benutzen
8. Wir werden Wasser aus sauberen Brunnen trinken. Ansonsten werden wir das Wasser abkochen oder mit Alaun desinfizieren.
9. Wir werden für unsere Söhne keine Mitgift verlangen, so wie wir unseren Töchtern auch keine mitgeben werden. Die Mitgift ist in unseren Zentren verboten. Wir widersetzen uns der Verheiratung von kleinen Kindern.

²⁴⁵ Vgl. MFTransparency (2011), S. 10.

²⁴⁶ Vgl. Ghai, D.: *An Evaluation Of The Impact Of The Grameen Bank Project*. Dhaka: Monowara Art Press, 1984, S. 17.

²⁴⁷ Vgl. Yunus (1998)

²⁴⁸ <http://www.grameen-info.org> übersetzt bei Kuegler, Sabine: *Gebt den Frauen das Geld! Und sie werden die Welt verändern*. 1. Auflage. München: Zabert Sandmann GmbH, 2007, S. 57.

10. Wir werden keine Ungerechtigkeiten begehen und uns denen widersetzen, die welche begehen wollen.
11. Wir werden gemeinsam höhere Investoren vornehmen, um größere Einkommen zu erzielen.
12. Wir werden immer bereit sein, einander zu helfen. Wenn jemand in Schwierigkeiten gerät, wollen wir ihm alle gemeinsam helfen.
13. Wenn wir erfahren, dass die Disziplin in einem Zentrum missachtet wird, so werden wir hingehen, um sie wiederherzustellen.
14. Wir werden körperliche Ertüchtigung in unseren Zentren einführen. Wir werden gemeinsam an allen gesellschaftlichen Aktivitäten teilnehmen.
15. Wenn wir erfahren, dass die Disziplin in einem Zentrum missachtet wird, so werden wir hingehen, um sie wiederherzustellen.
16. Wir werden körperliche Ertüchtigung in unseren Zentren einführen. Wir werden gemeinsam an allen gesellschaftlichen Aktivitäten teilnehmen.

Diese Regeln greifen einerseits sehr in die Privatsphäre der Klienten und besonders der Klientinnen ein und andererseits werden tief verankerte Probleme (z.B.: Mitgift) aufgezeigt, was folglich teilweise zu heftigen Auseinandersetzungen in den Dörfern geführt hat. Jede Vorschrift dient jedoch auch langfristig zur Steigerung der Lebensqualität der Mitglieder. Die Regeln selbst sind nicht von der Grameen-Bank vorgegeben, sondern bei einer Zusammenkunft der Mitglieder im Jahr 1984 entstanden.²⁴⁹ Die neuen Mitglieder müssen einen schriftlichen Test zu diesen Regeln bestehen und mit ihrem Namen unterzeichnen können, dann ist die Bank zur Gewährung eines Darlehens bereit.²⁵⁰

6. 3. 3. Gruppensystem vs. Kreditvergabe

Die erwähnte Bildung von Gruppen hat für die Grameen-Bank mehrere Gründe. Ein wesentlicher Grund ist, dass sich die Armen durch die Unterstützung der anderen Gruppenmitglieder sicher genug fühlen, um einen Kredit aufzunehmen.²⁵¹

Ein weiterer Grund für die Gruppenbildung bei der Vergabe der Kredite ist, dass die Rückzahlungen sichergestellt sind, weil die Gruppe die volle Verantwortung für eventuelle Zahlungsrückstände trägt. Der Vorteil dieses Systems ist, dass alle von einer pünktlichen Rückzahlung profitieren, da die erfolgreichen Gruppenmitglieder gegebenenfalls die erfolglosen Mitglieder unterstützen. Jedoch kann das gleichzeitig zur Folge haben, dass am Ende kein Mitglied einen

²⁴⁹ Vgl. Yunus (1998), S. 146-147.

²⁵⁰ Vgl. Stange (2012), S. 19.

²⁵¹ Vgl. Yunus (1998), S. 136.

Gewinn erwirtschaftet, weil die Schulden der erfolglosen Gruppenmitglieder von den erfolgreichen Mitgliedern mitgetragen werden müssen.²⁵²

Das Gruppensystem bietet für die Grameen-Bank darüber hinaus eine Möglichkeit sich in den Dörfern zu organisieren, ohne dort eigene Büros eröffnen zu müssen. Die Gruppen schließen sich zu je fünf zusammen und bis zu acht Gruppen bilden ein Zentrum. Die Zentren besuchen die Mitarbeiter der Grameen-Bank wöchentlich, um die Einzahlungen der Mitglieder entgegen zu nehmen. Die Teilnahme daran ist für alle Mitglieder verpflichtend.²⁵³

Ein wichtiges Kriterium für die Kreditvergabe an eine Gruppe ist die Qualifikation der einzelnen Gruppenmitglieder, zuerst muss jedoch ein Mitglied zur Vertretung der Gruppe gewählt werden. Zu Beginn erhalten zwei Mitglieder Kredite, welche innerhalb von sechs Wochen zurückbezahlt werden müssen. Danach können die nächsten zwei ein Darlehen aufnehmen. Die Repräsentantin der Gruppe erhält einen Kredit zum Schluss. Alle Mitglieder sind verpflichtet die vereinbarte Laufzeit einzuhalten und zum vereinbarten Zeitpunkt die Schulden zurückzuzahlen, da ansonsten kein Mitglied ein weiteres Darlehen beantragen kann.²⁵⁴

Die Konditionen für die Rückzahlungen werden so gestaltet, dass die Kreditnehmer über die gesamte Laufzeit gleichmäßig belastet sind und die zu zahlenden Beträge gering sind. Der max. Zinssatz für einen Kredit ist auf 27 % pro Jahr festgelegt. Die Grameen-Bank ist bemüht ihren Kreditzins durch Effizienzsteigerung des Betriebes kontinuierlich zu senken.²⁵⁵

6. 4. Kritik

Im Folgenden soll u.a. auf den Hauptkritikpunkt bezüglich der hohen Zinsen der Grameen-Bank eingegangen werden, u.a. auch unter dem Aspekt des Zinsverbots (*ribā*) im Islam resp. im Islamic Banking.

Der wesentliche Kritikpunkt an der Gramen-Bank und an anderen kommerziell arbeitenden Spezialbanken ist, dass sie relativ hohe Zinsen verlangen und auf die Einhaltung der vereinbarten Zahlungskonditionen bestehen. Es muss

²⁵² Vgl. Belsey, Timothy J./Cate, Stephen: *Group lending, repayment incentives and social collateral*. Artikel in: Journal of Development Economics Vol., 46, 1995, S. 9-10.

²⁵³ Vgl. Khandker, Shahidur R./Khalily, M. A. Baqui/Khan, Zahed H.: *Is Grameen Bank Sustainable?* Washington DC: World Bank, 1994. Abrufbar unter: www.wds.worldbank.org, S. 2-15. [Zugriff am 21.01.2013]

²⁵⁴ Vgl. Yunus (1998), S. 140.

²⁵⁵ Vgl. <http://www.cgap.org>

dennoch der Ordnung halber erwähnt werden, dass zwar unter keinen Umständen den Klienten Kreditraten erlassen werden, jedoch wird für einen in Not geratenen Klienten stets nach einer adäquaten Lösung gesucht. Im Vergleich zu NGO's, welche Kleinstkredite zu niedrigen Zinssätzen oder sogar zinslos vergeben und häufig ganz oder teilweise auf die Rückzahlung verzichten, sofern ein Schuldner Schwierigkeiten geltend macht.

Kuegler schreibt dazu, dass Yunus immer wieder betont, kein Entwicklungshelfer zu sein, sondern ein Banker.²⁵⁶ Spiegel fasst die Haltung Yunus folgendermaßen zusammen:²⁵⁷

Zum einen müssten alle Kreditnehmer gleichwertig behandelt werden, so dass nicht das Gefühl entsteht, es gebe unterschiedliche Konditionen. Denn dann würde die Rückzahlungsmoral sehr schnell wie ein Kartenhaus in sich zusammenfallen. Zum anderen will er auf diesem Wege die Funktionsfähigkeit des Kreditsystems sicherstellen. Ohne eine hohe Rückzahlungsquote müsste die Bank die Zinsen erheblich erhöhen, um die Ausfälle zu kompensieren, oder nicht länger als Bank, sondern als Hilfswerk arbeiten, das die Ärmsten wieder in die Abhängigkeit von dauerhaften Hilfszuwendungen zurücktreibt. In diesem Punkt sind Yunus und alle seine Kreditnehmerinnen einer Meinung.

Das bedeutet, das Konzept der Grameen-Bank beruht auf dem Grundgedanken Kreditnehmerinnen als gleichwertige Geschäftspartnerinnen zu sehen.

Spiegel hebt hervor, dass es den üblichen Geschäftsgebaren in Bangladesch entspricht, höhere Zinssätze für Geschäftskredite zu verlangen als beispielsweise in Mitteleuropa. Obwohl dort alle Banken anfangs behaupteten, dass aus Kostengründen die Vergabe von Kleinstkrediten unmöglich sei, braucht die Grameen-Bank keine höheren Zinsen von ihren Klientinnen verlangen als kommerzielle Banken von ihren Kunden. Darüber hinaus erwirtschaften die Kreditnehmerinnen der Grameen-Bank durch die entstandene Wertschöpfung einen Gewinn, der auch nach Abzug der Zinsen höher ist als früher.²⁵⁸

Im Zusammenhang mit dem Zinsverbot (*ribā*) bezieht Muhammad Yunus das Verbot in erster Linie auf Wucher bzw. Wucherzins und nicht auf ein generelles Zinsverbot.²⁵⁹

²⁵⁶ Vgl. Kuegler (2007), S. 56.

²⁵⁷ Spiegel (2012), S. 46.

²⁵⁸ Vgl. Spiegel (2012), S. 38-39.

²⁵⁹ Vgl. Bergmann (2008), S. 120.

Yunus hebt hervor, dass Wucherzinsen in den Ländern der sogenannten „Dritten Welt“ im Alltag eine derartige wichtige Rolle einnehmen, dass selbst Kreditverleiher nicht mehr das Ausmaß der Ausbeutung merken würden.²⁶⁰

Bergmann schreibt, dass sogar die Beraterin des iranischen Staatspräsidenten, Yunus nicht widersprach.²⁶¹

Viele islamische Gelehrte haben uns gesagt, dass die Scharia zwar den Geldverleih gegen Zinsen verbiete, dass dieses Verbot, das die Armen vor dem Wucherzins schützen soll, jedoch nicht auf die Grameen-Bank angewendet werden kann, da unsere Kreditnehmer zugleich die Eigner der Bank sind.²⁶²

In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass das Zinsverbot (*ribā*) unterschiedlich ausgelegt und interpretiert werden kann, wenn Gewohnheitsrecht und Auslegungen dem zu Grunde liegen.²⁶³

Yildirim weist darauf hin, dass die Mikrofinanzinstitute verstärkt von finanziellen Problemen betroffen sind, und dass diese hohe Ausfallsquoten zur Folge haben.²⁶⁴ Er stellt folgendes fest:²⁶⁵

Während in den ersten Jahren der Mikrofinanzierung die Kredite noch zuverlässig zurückgezahlt wurden, haben inzwischen immer mehr MFIs Probleme, ihre eigene Zahlungsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Seit der Jahrtausendwende steckt auch die Grameen Bank in Schwierigkeiten. 19 Prozent ihrer gesamten Kredite sind ein Jahr überfällig, und etwa 10 Prozent sind säumig, wie es die Bank selbst nennt. Die Organisation CGAP (Beratungsgruppe zur Unterstützung der Armen) berichtet, dass asiatische MFIs in den 1990-er und 2000-er Jahren ebenfalls unter Liquiditäts- und Säumnisproblemen litten.

Laut Yildirim, sind die Zinsen der gewährten Darlehen so hoch, dass die Kreditnehmer nicht in der Lage sind die Darlehenssumme inkl. der Zinsen zurückzuzahlen. Das hat zur Folge, dass die Mikrofinanzinstitute selbst auch in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Wenn jedoch angedacht wird für zukünftige Darlehen eine bessere Absicherung anzustreben, dann müssten Kreditnehmer mit strengeren Maßnahmen rechnen, höheren Zinsen und veränderten Zahlungsmodalitäten, d.h. die Rückzahlung der Kredite müsste demnach innerhalb eines

²⁶⁰ Vgl. Yunus (2007), S. 142.

²⁶¹ Vgl. Bergmann (2008), S. 120.

²⁶² Yunus (2007), S. 191.

²⁶³ Vgl. El-Gamal (2006b), S. 136.

²⁶⁴ Vgl. <http://www.islam-auf-deutsch.de/islamisches-recht/186-wirtschaftsrecht-und-ethik/3195-mikrofinanzierung-fuer-die-armen-belastung-oder-segen> [Zugriff am 15.12.2012]

²⁶⁵ Ebenda

kurzen Zeitraumes erfolgen. Desweiteren wäre die Verwendbarkeit des gewährten Darlehens begrenzt.²⁶⁶

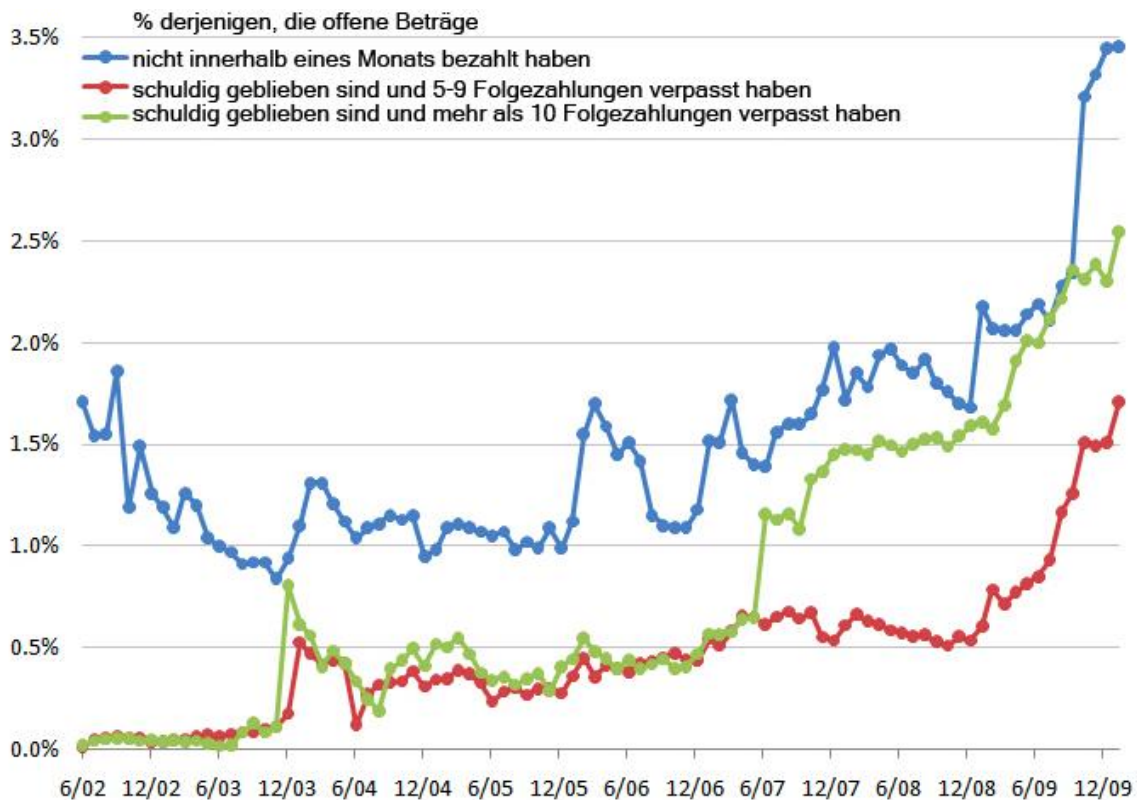


Abbildung 6: Indikatoren der Grameen-Bank bei Nichtzahlung bei Fälligkeit (Juni 2002 bis Jän. 2010)²⁶⁷

Die zweite Problematik ist nach Yildirim die anwachsende Ökonomisierung der Mikrofinanzinstitute, weil sich Groß- als auch Investmentbanken im Mikrokreditbereich ausgebreitet haben. Diese Entwicklung wird dahingehend erklärt, dass ein Überschuss an Kapital die Finanzierung einer größeren Anzahl von mittellosen Menschen gewährleistet, und darüber hinaus zahlreiche wirtschaftliche Unternehmungen getätigt werden können. Das bedeutet, dass sowohl die Geldgeber als auch arme Menschen einen Vorteil aus dieser Tendenz ziehen.²⁶⁸

Die letzten zehn Jahre belegen, dass die Zahl der Kreditnehmer aufgrund der erhöhten finanziellen Mittel gestiegen ist und der Profit der Mikrofinanzinstitute

²⁶⁶ Vgl. <http://www.islam-auf-deutsch.de/islamisches-recht/186-wirtschaftsrecht-und-ethik/3195-mikrofinanzierung-fuer-die-armen-belastung-oder-segen> [Zugriff am 15.12.2012]

²⁶⁷ Quelle: <http://www.blogs.cgdev.org> [Zugriff am 28.12.2012]

²⁶⁸ Vgl. <http://www.islam-auf-deutsch.de/islamisches-recht/186-wirtschaftsrecht-und-ethik/3195-mikrofinanzierung-fuer-die-armen-belastung-oder-segen> [Zugriff am 15.12.2012]

gestiegen ist. Jedoch bedeuten hohe Gewinne für die Mikrofinanzinstitute für die Kreditnehmer, dass sie höhere Zinsen zahlen müssen, dies führt notgedrungen zu minimalen Rückzahlungen und zur Verlängerung der Kreditlaufzeiten.²⁶⁹

Yildirim stellt abschließend fest, dass die Basis der Mikrofinanzierung nicht stabil ist, da die Finanzierung des Modells ausschließlich auf Zinsen beruht. Die Kreditnehmer können die gewährten Darlehen selten erfolgreich einsetzen, weil sie parallel hohen Zinsforderungen nachkommen müssen.²⁷⁰

6. 5. Mikrokredite im Zusammenhang mit Islamic Banking

Im Folgenden werden anhand von zwei Mikrokreditmodellen die Relevanz zu Islamic Banking hergestellt.²⁷¹

1. Das Sanadīq-Projekt (Dorfbanken) in ġabal al Hoss in Syrien

Die Struktur dieses Modells entspricht der *mušāraka* und wird direkt von den Armen verwaltet. Die Finanzierung dieses Projekts beruht auf dem Konzept der *murābaḥa*, d.h. der erzielte Gewinn wird unter den Mitgliedern aufgeteilt. Das Projektmanagement ist verantwortlich für die Ausbildung der Mitglieder in den Ausschüssen. Es werden Kleinstunternehmen finanziert und der Prozentsatz der Rückzahlungsrate beträgt 10 Prozent. Männer und Frauen haben den gleichen Zugang zu den Mikrokrediten und sind Eigentümer als auch Kreditnehmer.

2. Mu'assasat Bayt al Māl im Libanon

Die Mu'assasat Bayt al Māl im Libanon ist eine Tochtergesellschaft der politischen Partei Hisbollah und umfasst die *Hasan Loan Institution (Al-Qard Al-Hasan)* und bietet demzufolge *qarḍ ḥasan* als Finanzierungsinstrument an. Die Mu'assasat Bayt al Māl hat darüber hinaus auch noch eine Schwesterorganisation mit dem Namen Al-Yusr deren Finanzierung auf *PLS* beruht. Die Einzigartigkeit dieses Modells ist die Betonung der Freiwilligkeit, und dass eine sehr enge Beziehung zu den Menschen gepflegt wird. Die Mu'assasat Bayt al Māl verfügt über ein großes

²⁶⁹ Vgl. <http://www.islam-auf-deutsch.de/islamisches-recht/186-wirtschaftsrecht-und-ethik/3195-mikrofinanzierung-fuer-die-armen-belastung-oder-segen> [Zugriff am 15.12.2012]

²⁷⁰ Ebenda

²⁷¹ Vgl. <http://www.ibisonline.net>

Netzwerk an Spendern und genießt ein hohes Ansehen und volles Vertrauen in die Aktivitäten der Institution, was durch die hohen Rückzahlungsraten belegt wird.

Bezugnehmend auf die beiden oben angeführten Beispiele ist festzuhalten, dass das Finanzierungsmodell der *murābaḥa* besonders zur Unterstützung von Kleinstunternehmen ein nützliches Instrument für die islamische Mikrofinanzierung ist, da die Verwaltung und Überwachung bei Investitionen mit geringem Risiko bei diesem Modell sehr einfach sind. Ein weiteres vielversprechendes Finanzierungsinstrument für die islamische Mikrofinanzierung ist *qarḍ ḥasan*. Dieses Modell entspricht dem zinslosen Darlehen und rotierender Sparvereine.²⁷²

Die islamischen Beteiligungsfinanzierungen *mušāraka* und *muḍāraba* beinhalten zu hohe Risiken für Mikrofinanzeinrichtungen und können daher nur begrenzt für die islamische Mikrofinanzierung verwendet werden. Das finanzielle Risiko tragen größtenteils die Banken, aufgrund der fehlenden Sicherheiten der Kreditnehmer, die gemäß dem islamischen Recht, nicht eingefordert werden dürfen. Des Weiteren fehlen Möglichkeiten flexible Rückzahlungsraten als Prozentsatz des prognostizierten Profits festzulegen.²⁷³

Abschließend lässt sich zusammenfassen, dass die Beteiligungsfinanzierungen *mušāraka* und *muḍāraba* meistens für mittel- und langfristige Investitionen im Bereich der Industrie und Landwirtschaft verwendet werden und als Alternative zum herkömmlichen auf Zinsen basierten Kreditwesen gesehen werden, wobei dieser Aspekt in der Praxis mit ca. 10 bis 15 % im Kapitalverkehr eine untergeordnete Rolle spielt. Im Gegenzug dazu sind die *murābaḥa*-Kredite (ca. 65 bis 80%) für kurzfristige risikoschwache Investitionen mit einer geringen Gewinnausschüttung sehr bezeichnend für das Islamic Banking und auch in weiterer Folge für die islamische Mikrokreditfinanzierung.²⁷⁴

²⁷² Vgl. <http://www.gtz.de> [Zugriff am 15.09.2012]

²⁷³ Ebenda

²⁷⁴ Ebenda

RESÜMEE

Abschließend möchte ich nochmals die wichtigsten Punkte dieser Arbeit zusammenfassen:

Das Islamic Banking beruht darauf die Bankgeschäfte der Muslime mit den Vorschriften des Islam und der *šarī'a* in Einklang zu bringen. Wie bereits ausgeführt, sind Religion und Rechtssystem direkt miteinander verbunden und demnach verbindlich für alle Muslime. Der Islam ist nicht nur eine Religion, wie beispielsweise das Christentum, sondern ein vollständiges System, dass alle Lebensbereiche, wie die Religion, die Kultur, das Recht und das politische als auch gesellschaftliche System umfasst. Ein weiterer Aspekt im Islam ist der Wohlfahrtsgedanke (*zakāt*), der jeden gläubigen Muslim verpflichtet bedürftige Menschen finanziell zu unterstützen.

Darüber hinaus sind die Bedeutungen des Islam für Muslime ausschlaggebend, so versteht man unter dem Wort Islam die Hingabe zu Gott, die in allen Lebenssituationen ihre Gültigkeit hat, was in weiterer Folge zu Frieden, Vertrauen und Wohlbefinden führt. Es kann davon ausgegangen werden, dass der gläubige Muslim islamische Bankgeschäfte bevorzugt, um den religiösen Bestimmungen Folge zu leisten.

Ein Grundprinzip des Islamic Banking ist, dass für alle Beteiligten ein der *šarī'a* entsprechendes Handeln erforderlich ist. Ein wichtiges Merkmal für islamische Bankgeschäfte ist, dass das eingesetzte Kapital zum Wohl der muslimischen Gesellschaft verwendet wird und sozial als auch ökonomisch ausgewogen sein muss. Im Vergleich dazu wird das Kapital in den westlichen Industrieländern als ein für sich selbst arbeitendes Instrument verstanden. Die wesentlichen Verbote im Zusammenhang mit islamischen Bankgeschäften sind *ribā* (Zinsverbot), *ḡarar* (Spekulationsverbot) und *maysir* (Glücksspiel). Darüber hinaus gibt es weitere Ausschließungsgründe, die *ḥarām* genannt werden, bzw. *ḥalāl* werden jene Vorschriften bezeichnet, die zulässig sind.

Damit diese Grundprinzipien eingehalten werden, werden sogenannte *šarī'a*-Boards von den Banken eingesetzt. Die Aufgabe der *šarī'a*-Boards umfasst die

Prüfung der Produkte der Banken sowie der Unternehmen, in die investiert werden soll, auf ihre *šarī'a*-Konformität.

Des Weiteren ist hervorzuheben, dass das islamische Bankwesen in einem dualen System agiert, d.h. einerseits stehen sie in Konkurrenz mit den herkömmlichen Banken und andererseits bieten islamische Banken Finanzierungsformen auf Basis des Islam an, um *šarī'a*-konform zu handeln. Die entsprechenden Finanzierungsinstrumente sind für die Handels- und Projektfinanzierung (*murābaḥa*, *bay' bithaman āḡil*, *bay' salām*, *istiṣna'*), Leasing- und Beteiligungsfinanzierung (*iḡāra*, *iḡāra wa-iqtinā'*, *mušāraka*, *muḍāraba*), Kapital- und Wertpapiermärkte (*ṣukūk* und Islamic Funds) und ein zinsloses Darlehen (*qarḍ ḥasan*).

In den nachfolgenden Kapiteln habe ich ausgehend von den oben angeführten Grundprinzipen und den Finanzierungsinstrumenten des Islamic Banking versucht einen Bezug zur Mikrokreditvergabe herzustellen.

Nach einer ausführlichen allgemeinen Beschreibung über das Mikrokreditwesens und dem Grameen-Modell, welches die Basis für neue Mikrofinanzinstitute weltweit darstellt, habe ich abschließend zwei Mikrokreditmodelle in Syrien und dem Libanon beschrieben und die Relevanz zu Islamic Banking resp. zur islamischen Mikrokreditfinanzierung hergestellt.

Der Hauptkritikpunkt der hohen Zinsen am Beispiel der Grameen-Bank wird dahingehend argumentiert, dass es den üblichen Geschäftsgebaren in Bangladesch entspricht, höhere Zinssätze für Darlehen zu verlangen als beispielsweise in Mitteleuropa, und dass für in Not geratene Klienten stets nach angemessenen Lösungen gesucht wird. Es wird auch darauf hingewiesen, dass die Mikrofinanzindustrie mit einer niedrigen Zinspolitik die Existenz der Finanzinstitute und eine hohe Zinspolitik das Überleben der Armen gefährdet.

Wie bereits erwähnt, weist Muhammad Yunus im Zusammenhang mit dem Zinsverbot (*ribā*) im Islam daraufhin, dass das Verbot in erster Linie auf Wucher bzw. Wucherzins und nicht auf ein generelles Zinsverbot bezogen ist.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass es für die Zukunft empfehlenswert wäre, im Rahmen von wissenschaftlichen Forschungen zu untersuchen, ob der Zinssatz der Mikrokreditinstitute (bis in der Höhe von 27 %) zu hoch ist oder nicht, und deren soziale Auswirkungen auf die Kreditnehmer. In weiterer Folge

könnten Lösungsansätze, bzw. Empfehlungen für Mikrofinanzinstitute als auch für Kreditnehmer erarbeitet werden. In Bezug auf das Zinsverbot (*ribā*) im Islam hat sich herausgestellt, dass es unterschiedliche Interpretationen gibt.

In Bezug auf die beiden von mir beschriebenen Mikrokreditmodelle bin ich zum Schluss gekommen, dass das islamische Finanzierungsinstrument *murābaḥa* und das zinslose Darlehen *qarḍ ḥasan* derzeit die einzigen Formen sind, die für die islamische Mikrokreditfinanzierung in Frage kommt.

In diesem Zusammenhang sei noch zu erwähnen, dass die Zinsen bei der *murābaḥa* Variante nur 10 % betragen. Vielleicht sind diese beiden Modelle auch für nicht islamische Mikrokredite eine erstrebenswerte Alternative.

LITERATURVERZEICHNIS

1. BÜCHER UND ARTIKEL

- Abdul Gafoor, A.L.M.: *Interest-free Commercial Banking*. 2. Auflage. Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 2003.
- Agil, Syed.O.b.S: *Contemporary Problems in the Islamization of Economics*, In: Agil, Syed O.S/Ghazali Aidit (Hrsg.): *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*. Kuala Lumpur: Cert Publications, 2005, S. 171.
- Ahmed, Salahuddin: *Islamic Banking Finance and Insurance: A Global Overview*. Kuala Lumpur: Gombak, 2006.
- Al-Amine, Muhammad Al-Bashir Muhammad: *Istisna' in Islamic Banking and Finance*, 2. Auflage. Kuala Lumpur: A.S Noordeen, 2006.
- Al-Qaradawi, Jusuf: *Erlaubtes und Verbotenes im Islam*. 1. Auflage. Übersetzt von Ahmad von Deniffer. München: SKD Bavaria, 1989.
- Al-Qaradawi, Jusuf: *Erlaubtes und Verbotenes im Islam*. 4. Auflage. München 2003.
- Armendáriz, Beatriz/Murdoch Jonathan: *The Economics of Microfinance*. 2. Auflage. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2010.
- Bälz, Kilian: *Islamic Banking: Ein Wachstumsmarkt für Deutsche und Internationale Banken*. Frankfurt am Main: Publikation Gleiss Lutz, 2003.
- Bälz, Kilian: *Finanziert mit Gottes Hilfe*. In: Zenith Business 3/2005, S. 35-38.
- Bälz, Kilian: *Scharia Jet Set: Islamic Banking – Aufstieg der neuen Rechtsgelehrten*, INAMO Nr. 57, Jahrgang 15, Heft 57, Frühling 2009.
- Beck, Kurt: *Die Verbäuerlichung der Bank – Oder: Von den Niltalbauern lernen*. In: Schulz, Manfred (Hrsg): *Entwicklung: Theorie-Empirie-Strategie*. Hamburg: LIT, 1997, S. 81-98.
- Belsey, Timothy J./Cate, Stephen: *Group lending, repayment incentives and social collateral*. Artikel in: Journal of Development Economics Vol., 46, 1995, S. 1-18.
- Bergmann, Daniel K.: *Islamic Banking. Ein Studienhandbuch*. 1. Auflage. Norderstedt: Books on Demand, 2008.
- Bobzin, Hartmut: *Mohammed*. München: C. H. Beck, 2000.
- Butterworths Editorial Staff: *Islamic Banking and Finance*. 1. Auflage. London 1986.
- Chapra, Muhammad Umar: *The future of Economics – An Islamic Perspective*. 1. Auflage. Leicester: Islamic Foundation 2000.
- El-Gamal, Mahmoud A.: *Islamic finance: law, economics and practice. A mini guide to Islamic banking & finance*. Kuala Lumpur: Cert Publications 2006(a).

- El-Gamal, Mahmoud A.: *Islamic Finance – Law, Economics and Practice*. New York: Cambridge University Press, 2006(b).
- Fernando, Nimal. A.: *Understanding and Dealing with High Interest Rates on Microcredit – a Note to Policy Makers in the Asia and Pacific Region*. Manila: Asian Development Bank, 2006.
- Fricke, Veronika: *Nachhaltig investieren in Mikrofinanz?* Erkelenz: Altius, 2011.
- Gassner, Michael/Wackerbeck, Philipp: *Islamic Finance, Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen*. 1. Auflage. Köln: Bank-Verlag Medien 2007.
- Ghai, D.: *An Evaluation Of The Impact Of The Grameen Bank Project*. Dhaka: Monowara Art Press, 1984.
- Gischer, Horst/Herz, Bernhard/Menkhoff, Lukas (Hrsgg.): *Geld, Kredit und Banken – Eine Einführung*. 2. Auflage. Berlin Heidelberg: Springer 2004.
- Gitschtaler, Bernhard: *UNTIL DEBT TEAR US APART. Mikrokredite. Und Ihre Funktion im Kapitalismus*. E-Book. Wien 2012.
- Haji Abd Rahman, T.H.Z.Bin: *Financial Planning & Investment from Islamic Perspective*. Seminarunterlagen, Presentation on the Seminar Islamic Financial Planning & Investment. Kuala Lumpur 10.09.2007.
- Hollis, Aidan/Sweetman Arthur: *Complementarity, Competition and Institutional Development*, 1997. Artikel In: www.ideas.repec.org/wpa/wuwebp/9704003.html, [Zugriff am 24.01.2013].
- Hubert-Köster: Rezension von : Osman Sacarcelik: *Şukuk: An Innovative Islamic Finance Instrument*, 2011. Abrufbar unter: <http://www.sehepunkte.de/2011/12/201038.html>, [Zugriff am 18.01.2013].
- Ibn Rassoul, Abu-r-Rida' Muhammad Ibn Ahmad: *Der deutsche Mufti*. Köln: Islamische Bibliothek 1997.
- Iqbal, Zamir/Mirakhor, Abbas: *An Introduction to Islamic Finance, Theory and Practice*. Singapore: John Wiley & Sons 2007.
- Jonker, Gerdien/Hecker, Pierre/Schnoy, Cornelia (Hg.): *Muslimische Gesellschaften in der Moderne, Ideen-Geschichten-Materialien*. Wien: Studienverlag 2007.
- Kahf, Monzer: *A Contribution to the Theory of Consumer Behaviour in an Islamic Society*. In: Ahmad (Hrsg.): *Studies in Islamic Economics*. Leicester: Islamic Foundation 1980, S. 19-36.
- Khan, M. Akram: *Islamic Economics: The State of the Art*. In: Agil, Syed O.S/Ghazali Aidit (Hrsg.): *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*. Kuala Lumpur: Cert Publications, 2005, S. 136-145.
- Khandker, Shahidur R./Khalily, M. A. Baqui/Khan, Zahed H.: *Is Grameen Bank Sustainable?* Washington DC: World Bank, 1994. Abrufbar unter: www.wds.worldbank.org [Zugriff am 21.01.2013]
- Khurshid, Ahmad: *Towards the Monetary and Fiscal System of Islam*. Islamabad: Institute of Policy Studies, 1981.

- Khurshid, Ahmad: *Islam: Basic Principles and Characteristics*, Nachdruck der 3. überarb. Ausgabe von 1980, Leicester UK, 1986.
- Khurshid, Ahmad: *Economic Development in an Islamic Framework*. 2. Auflage. Leicester: Joseph A. Ball, 1994.
- Klas, Gerhard: *Die Mikrofinanz-Industrie. Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. 1. Auflage. Hamburg: Assoziation A, 2011.
- Kuegler, Sabine: *Gebt den Frauen das Geld! Und sie werden die Welt verändern*. 1. Auflage. München: Zabert Sandmann GmbH, 2007.
- Laldin, M. Akram: *A mini Guide to Shari'ah and legal maxims*. Kuala Lumpur: Cert Publications, 2007.
- Lohmann, Nike: *Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? Eine normative Betrachtung*. Berlin: LIT Verlag Dr. W. Hopf, 2009.
- Maes, Jan. P./Reed, Larry R.: *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012*. Washington, DC: Microcredit Summit Campaign, 2012.
- Marx, Karl: *Das Kapital*. 1. Auflage. Hamburg: Otto Meissner, 1867.
- MFTransparency: *Pricing Certification Report: Grameen Bank*. Lancaster: PA: Microfinance Transparency, 2011.
- Nallari, Raj/Griffith, Breda: *Understanding Growth and Poverty: Theory, policy and empirics*. Washington D.C.: The World Bank, 2011.
- Nienhaus, Volker: *Islam und moderne Wirtschaft. Einführung in Positionen, Probleme und Perspektiven*. Graz, Wien, Köln: Styria, 1982.
- Murdoch, Jonathan: „The Microfinance Promise“. In: *Journal of Economic Literature*, 1999, 37(4), S. 1569-1614. Artikel online: <http://www.aeaweb.org/article.php?doi=10.1257/jel.37.4.159>. [Zugriff am 17.01.2013]
- Öztürk, Yasar Nuri: *400 Fragen zum Islam, 400 Antworten*. Ein Handbuch. Aus dem Türkischen von Nevfel Cumart. 1. Auflage. Düsseldorf: Grupello, 2000.
- Orso, Christina E.: *Microcredit and Poverty. An overview of the principal statistical methods used to measure the program net impact*. In: Polis Working Paper, No. 180 (February). Abrufbar unter: <http://polis.unipmn.it/pubbl/RePEc/uca/ucapdv/orso180.pdf>, 2011. [Zugriff: 20.01.2013]
- Paret, Rudi: *Der Koran*. 3. Auflage. Stuttgart, Berlin Köln: W. Kohlhammer, 1983.
- Paret, Rudi: *Der Koran*, 5. Auflage, W. Kohlhammer, Stuttgart, Berlin, Köln, 1989.
- Paul, Thomas (2010): *Islamic Banking & Business. Ursprung-Wesen-Umsetzung*. 1. Auflage. Norderstedt: Books on Demand GmbH, 2010.
- Qazi, Mazharul Haq: *Hadith und Sunnah*. Islamabad: IRI Press, 1999.
- Rahim Kamil, Wan Abdul: *Complying with Securities Commission's – Guidelines on Islamic Securities*, Workshop-Unterlagen im Rahmen des

- Workshops am Islamic Banking and Finance Institute Malaysia: Legal Considerations and Documentation in Islamic Capital Market Product and Services, Kuala Lumpur 12.09.2007.
- Roggenthin, Heike: *Konfrontation und Kooperation im Vorderen Orient. „Frauenwelt“ in Damaskus. Institutionalisierte Frauenräume in der geschlechtergetrennten Gesellschaft Syriens*. Band 7. Berlin-Hamburg-Münster: Lit, 2002.
 - Sablowski, Thomas: Kredit. In: Haug, Frigga/Haug, Wolfgang Fritz/Jehle, Peter (Hrsgg.): *Historisch-Kritisches Wörterbuch des Marxismus: Knechtschaft bis Krisentheorien*. Band 7/III. Hamburg: Argument, 2010.
 - S.Ghate, Prabhu/Ballon, Evelinda/Manalo, Virginia: *Poverty Alleviation and enterprise development: the need for a differentiated approach*. In: Journal of International Development, Vol. 8, Nr. 2, 1996, S. 163-178.
 - Saleem, Muhammad: *Islamic Banking - A \$300 Billion Deception: Observations and Arguments on Riba (interest Or Usury), Islamic Banking Practices, Venture Capital and Enlightenment*. Philadelphia: Xlibris Corporation, 2005.
 - Saleh, Nabil A.: *Unlawful gain and legitimate profit in Islamic law*. 1. Auflage. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
 - Salem, I.K.: *Islam und Völkerrecht: Das Völkerrecht in der islamischen Weltanschauung*. Berlin: Express-Edition, 1984.
 - Sarwar, Ghulam: *Islam. Beliefs and Teachings*. Lahore: Aftab Alam Printing Press, 1992.
 - Shafi, Maulana Mufti Muhammad: *Distribution of Wealth in Islam*. Lahore: Nisar Art Press, 1998.
 - Spiegel, Peter: *Muhammad Yunus. Bankier der Armen, Gestalter der Zukunft*. 1. Auflage. Freiburg: Herder, 2012.
 - Spuler-Stegemann, Ursula: *Islam, die 101 wichtigsten Fragen*. München: Becksche Reihe, 2007.
 - Stange, Aike: *Armutsbekämpfung in Bangladesch. Wie können Mikrofinanzinstitute erfolgreich sein?* Bachelorarbeit. Hamburg: Diplomica Verlag GmbH, 2012.
 - *Stichting Sachsen-Anhalt Trust (August 2004) Offering Circular*, S. 10 In: Osman Sacarcelik: *Şukūk: An Innovative Islamic Finance Instrument. Historical and Theoretical Foundations, Present Application and Challenges. Arising from Legal and Fiqh Implications*. Band 23. Würzburg: Ergon, 2011, S. 74-75.
 - Trezza, Silvia: *Products and Services in Modern Microfinance*. In: La Torre, Mario/Vento, Gianfranco A. (Hrsgg.): *Microfinance*. New York 2006, S. 635-654.
 - Usmani, Justice Maulana Muhammad Taqi: *Islamic Finance – Musharakah & Mudarabah*. E-Book, 1999, vom 22.08.2005 vom Institut of Halal Investing. Abrufbar unter: www.instituteofhalalinvesting.com/articles/books.htm#082205, [Zugriff am 05.11.2012]

- Usmani, Justice Maulana Muhammad Taqi: *The Historic Judgement on interest, Delivered in the Supreme Court of Pakistan*. 1. Ausgabe. Karachi: Daratul Maarif, 2000.
- Warde, Ibrahim: *Islamic Finance in the Global Economy*. 3. Auflage. Edinburgh: University Press, 2005.
- Winter, Eggert/Mosena, Riccardo/Roberts, Laura (Hrsgg.): *Gabler Wirtschaftslexikon*, Wiesbaden: Gabler, 2005.
- Yunus, Muhammad: *Grammeen – Eine Bank für die Armen der Welt*. Bergisch Gladbach: Lübbe, 1998.
- Yusuf, Muhammad: *Islam. The Purpose of this Life*. Lahore: Nisar Art Press, 1998.

2. ONLINEQUELLEN

- <http://www.isdb.org> [Zugriff am 31.08.2012]
- <http://www.djindexes.com> [Zugriff am 03.09.2012]
- <http://www.gtz.de> [Zugriff am 15.09.2012]
- http://www.bibel-online.net/buch/luther_1912/2_mose/22/#17 [Zugriff am 03.10.2012]
- <http://www.darululoomkhi.edu.pk/fiqh/islamicfinance/limitedliability.html> [Zugriff am 05.10.2012]
- <http://www.hsbcamanah.com> [Zugriff am 06.10.2012]
- <http://www.mikrofinanzwiki.de/ueber-mikrofinanz/mikrofinanz/mikrokredit> [Zugriff am 15.10.2012]
- <http://www.themix.org/sites/default/files/MBB15%20Final.pdf> [Zugriff am 17.10.2012]
- <http://www.bmz.de/de/service/glossar/entwicklungsland.html> [Zugriff am 04.11.2012]
- <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Microcredit-Interest-Rates-Nov-2002.pdf> [Zugriff am 05.11.2012]
- <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance> [Zugriff am 06.11.2012]
<http://www.politik-poker.de/mikrokredite.php> [Zugriff am 07.01.2013]
- http://www.orp.aiub.edu/pages/ajbe_04_02.htm [Zugriff am 04.12.2012]
- <http://www.mikrokreditfonds.de/de/kooperieren/wie-arbeitet-ein-mfi.html> [Zugriff am 07.12.2012]
- http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109 [Zugriff am 12.12.2012]
- <http://www.islam-auf-deutsch.de/islamisches-recht/186-wirtschaftsrecht-und-ethik/3195-mikrofinanzierung-fuer-die-armen-belastung-oder-segen> [Zugriff am 15.12.2012]

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

<i>Abbildung 1: Die Bestandteile des fiqh</i>	12
<i>Abbildung 2: Mušāraka-Finanzierung</i>	43
<i>Abbildung 3: Muḍāraba--Finanzierung</i>	45
<i>Abbildung 4: Zugang zur Mikrofinanzierung nach Regionen</i>	62
<i>Abbildung 5: Wachstumskurve zur Erreichbarkeit von Mikrokrediten an die ärmsten Menschen weltweit</i>	63
<i>Abbildung 6: Indikatoren der Grameen-Bank bei Nichtzahlung bei Fälligkeit (Juni 2002 bis Jän. 2010)</i>	77

GLOSSAR

bay‘	Verkauf
bay‘ bithaman āğil	Verkauf mit Zahlungsaufschub
bay‘ istisna‘	Verkauf mit Herstellungsvertrag
bay‘ salām	Verkauf mit Lieferaufschub
fatwa	Rechtsurteil nach islamischem Recht
fiqh	Gesetzessammlung der islamischen Rechtsquellen
fiqh al-‘ibādāt	Regelung der Beziehungen zwischen den Menschen und Allah
fiqh al-mu‘āmalāt.....	Regelung der zwischenmenschlichen Beziehungen untereinander
ğarar	Spekulation
ḥalāl	Erlaubtes
ḥarām.....	Verbotenes
istişna‘	Vertrag zum Herstellen von Gütern
iğāra	Mietkauf/Leasing
iğāra wa-iqtinā‘	Mietkauf/Leasing mit Kaufverpflichtung
iğmā‘	Konsens (der Gelehrten)
maşlaḥa.....	Interesse
maysir	Glücksspiel
murābaḥa	Wiederverkauf mit Gewinnabgabe
mu’ğir	Verkäufer/Leasinggeber
musta’ğir.....	Käufer/Leasingnehmer
muşāraka	Teilhaberschaft/Beteiligung
muḍāraba	stille Beteiligung
muḍārib	Kunde bzw. Unternehmer

qarḍ ḥasan	zinsloses Darlehen
qiyās	Analogiebildung der Rechtsvorschriften
qur'ān	Koran, heilige Schrift des Islam
ribā	Zins bzw. Wucher
ribā buyu'	Zins bzw. Wucher im Verkauf
ribā duyun	Zins bzw. Wucher bei Schulden
ribā al-faḍl	Rest, Überschuss in Tauschgeschäften
ribā an-nasī'a	Zinsen bei Stundung bzw. Zahlungsaufschub
salām	Unversehrtheit, Heil, Friede
sunna	Tradition bzw. Überlieferungen des Propheten Muhammad,
šarī'a	Islamisches Recht
šarīk	Teilhaber
ṣakk	Zertifikat
ṣukūk	Plural von ṣakk
ṣukūk al-iğāra	Zertifikat über einen Sale-and-Lease-Back-Vertrag
ṣukūk al-mušāraka	Nach Verkauf der investieren Zertifikate Bildung einer mušāraka-Gesellschaft
zakāt	Almosensteuer

ABSTRACT

Diese Arbeit beschreibt die Grundprinzipien des Islamic Banking und geht der Frage nach, ob die Finanzierungsinstrumente des Islamic Banking für die Mikrokreditvergabe geeignet sind oder nicht.

Im ersten Teil der Arbeit wird der Begriff des Islam erläutert und ein Überblick über die verschiedenen islamischen Rechtsquellen und Rechtsformen gegeben. Das islamische Wirtschaftssystem und die Wirtschaftsethik im Islam werden in weiterer Folge beschrieben.

Im zweiten Teil wird auf die Entstehung und Entwicklung von Islamic Banking ausführlich eingegangen sowie eine detaillierte Übersicht über die verschiedenen Finanzierungsinstrumente im Rahmen des Islamic Banking vorgestellt.

Im dritten und letzten Teil wird nach einer ausführlichen Erläuterung der Mikrokredite, die Grameen-Bank beschrieben, welche als Grundmodell für neue Mikrofinanzinstitute weltweit dient. Ausgehend von diesem Modell werden anhand von zwei Mikrokreditmodellen in Syrien und im Libanon die Relevanz zu Islamic Banking hergestellt.

LEBENS LAUF

Persönliche Daten

Name	Nadja Rizkalla
E-Mail-Adresse:	nrizkalla@gmx.at

Ausbildungsweg

2005/10 – 2013/04	Diplomstudium Arabistik
1995 – 1996	Sprachkurs in Ägypten
1990 – 1995	HAK, BFI in Wien
1986 – 1990	AHS, Wien
1982 – 1986	Volksschule, Wien