



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Religiös Fundierte Wirtschaftssysteme im Globalen Süden am Beispiel des *takāful* in Subsahara Afrika“

verfasst von / submitted by

Viktor Forian-Szabo, BSc (WU) BA MA

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Arts (MA)

Wien, 2019 / Vienna, 2019

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

A 066 589

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Internationale Entwicklung

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. Mag. Dr. Rüdiger Lohker

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
Methodologie	3
2. Die Islamische Ökonomie	6
2.1 Hauptelemente, geschichtlicher Überblick und derzeitige Lage.....	6
2.2 Risikoverständnis der islamischen Ökonomie	10
2.3 Derzeitiger Forschungsstand.....	12
3. Die konventionelle Versicherung	14
3.1 Die gesellschaftliche und ökonomische Signifikanz von Versicherungen	14
3.2 Exkurs: Der Versicherungsmarkt in Österreich	16
3.3 Besondere Versicherungsarten.....	18
3.3.1 Versicherung auf Gegenseitigkeit.....	18
3.3.2 Mikroversicherungen.....	18
3.4 Das Versicherungswesen in der islamischen Welt.....	21
4. Der <i>takāful</i> als Produkt.....	24
4.1 Begriffsdefinition, Geschichte und derzeitige Lage des <i>takāful</i> -Marktes.....	24
4.1.1 Begriffsdefinition.....	24
4.1.2 Geschichte und derzeitige Lage.....	24
4.2 Hauptdiskussionen und Grundmerkmale	26
4.3 Die wichtigsten Geschäftskonzepte von <i>takāful</i>	29
4.3.1 Das <i>muḍāraba</i> Modell	29
4.3.2 Das <i>wakāla</i> Modell.....	31
4.3.3 Einige Hybridlösungen	32
4.4 Anwendungsbereiche und Regulierung	37
4.4.1 Die wichtigsten <i>takāful</i> -Produkte	37
4.4.2 Einige rechtliche Regelwerke	38
5. Der <i>Takāful</i> in Subsahara Afrika.....	40
5.1 Wirtschaftlicher Überblick der Region	40
5.2 Relevanz und Potential von Versicherung in Subsahara Afrika	42
5.2.1 Die entwicklungspolitische Relevanz von Versicherungen in Afrika	42

5.2.2 Herausforderungen und Marktpotential.....	44
5.3 Das Potential von <i>takāful</i> am afrikanischen Markt	46
6. Länderanalysen.....	49
6.1 Sudan.....	49
6.1.1 Gesellschaft und Rechtssystem.....	49
6.1.2 Wirtschaft und Finanzsektor.....	51
6.1.3 Versicherung und <i>takāful</i>	53
6.2 Mauretanien	55
6.2.1 Gesellschaft und Rechtssystem.....	55
6.2.2 Wirtschaft und Finanzsektor.....	57
6.2.3. Versicherung und <i>takāful</i>	59
6.3 Senegal.....	60
6.3.1 Gesellschaft und Rechtssystem.....	60
6.3.2 Wirtschaft und Finanzsektor.....	63
6.3.3 Versicherung und <i>takāful</i>	66
6.4 Nigeria.....	68
6.4.1 Gesellschaft und Rechtssystem.....	68
6.4.2 Wirtschaft und Finanzsektor.....	71
6.4.3 Versicherung und <i>takāful</i>	75
6.5 Tansania	78
6.5.1 Gesellschaft und Rechtssystem.....	78
6.5.2 Wirtschaft und Finanzsektor.....	81
6.5.3 Versicherung und <i>takāful</i>	83
7. Conclusio.....	86
Literaturverzeichnis.....	90
Englische Zusammenfassung	111
Deutsche Zusammenfassung	112

1. Einleitung

Religiös motivierte und teils auf vorkoloniale Traditionen zurückgreifende Wirtschafts- und Entwicklungsparadigmen sind im globalen Süden durchaus verbreitet. In Lateinamerika entstand ein alternatives ökonomisches Konzept, das Elemente der indigenen Religion mit Biosozialismus vereint. Die unter „*Buen Vivir*“ bekannte Bewegung fand in etlichen Ländern Lateinamerikas auf breite Unterstützung und schaffte sogar bis in die Verfassung Ecuadors. In den buddhistischen Ländern Südostasiens machte sich indessen die „*Buddhist Economy*“ breit, die sich insbesondere im Konzept des „Bruttonationalglücks“ des Königreichs Bhutans manifestierte. Das ökonomische Konzept „*Ubuntu*“ enthält Elemente einer „afrikanischen Lebensphilosophie“ und wuchs aus der Widerstandsbewegung gegen die Apartheid heraus. Schließlich finden wir in dieser Liste auch die *islamic economy*, ein ökonomisches und gesellschaftliches Konzept, das zeitgleich mit der „Islamischen Wiedergeburt“ entstanden ist.

Zwar sind die Entstehungsursachen dieser Bewegungen höchst unterschiedlich, doch eine Sache haben sie unter allen Umständen gemeinsam: Sie sehen sich als Alternative zum vorherrschenden, „westlich dominiert“, „kapitalistisch-neoliberal“ empfundenen Wirtschaftssystem und knüpfen auf vorkoloniale, holistische Weltanschauungssysteme zurück (Acosta 2013: 95; Murove 2014: 38; Sangsehanat 2007: 74–75; Tideman 2004: 226–228; Villalba 2013: 1430). Im Fall von *islamic economy* verkörpern diese Grundlage die heiligen Schriften des Islams, d.h. der Koran und die Überlieferungen Mohameds.¹

Jedoch während die meisten der oben erwähnten Konzepte die Ebene der theoretischen und moralischen Leitsätze nicht überschreitet, schafften die Prinzipien von *islamic economy* auf fast allen Erdteilen den Sprung in die Praxis. Islamische Finanzinstitutionen bieten von Russland bis Nordamerika, von Europa bis Australien ihren Kunden die Möglichkeit, in islamische Produkte zu investieren. Die Produktpalette reicht von islamischen Wertpapieren, Versicherungen bis hin zu schariakonformen Leasinggeschäften.

Viele islamische Entwicklungsinstitutionen beteiligen sich aktiv in der Förderung des islamischen Finanzwesens. Die Islamische Entwicklungsbank (IDB), eine der größten multilateralen Finanzinstitutionen in der Development Branche (OECD 2018b) verkündete ihr

¹ Einer der einflussreichsten islamischer Gelehrten Pakistans Taqi Usmani fasst die Grundmotive von *islamic economy* wie folgt zusammen: „Over the last few decades, Muslims have been trying to restructure their lives on the basis of Islamic principles. They strongly feel that the political and economic dominance of the West during past centuries has deprived them of divine guidance, especially in the socio-economic fields. Therefore, after acquiring political freedom, the masses are striving for the revival of their Islamic identity to organize their collective life in accordance with Islamic teachings.“ (Usmani 2002: ix).

Bekenntnis zu islamischen Wirtschaftsprinzipien. So emittierte die Bank beispielsweise in 2017 vier *Ṣukūk*anleihen (=islamische Anleihen), die die Förderung der *islamic finance* Branche in den Teilnehmerstaaten bezwecken sollen. Die IDB rief außerdem auch die „Islamic Research & Training Institute“ (IRTI) ins Leben, eine Bildungseinrichtung, die sich das Ziel setzte, bis Ende 2018 die führende Wissensinstitution für islamische Ökonomie und Wirtschaft zu werden (IRTI 2018).

Als Kritik betonen jedoch Ökonomen des Öfteren, dass islamische Finanzprodukte wirtschaftlich gesehen wenig Neues bieten würden und bloß „westliche“ Finanzprodukte nachahmen würden (Aggarwal / Yousef 2000: 118–119; vgl.: Khan 2010: 818). So wird etwa in Zusammenhang mit *ṣukūk* und *takāful* oft als Kritik hervorgebracht, dass sie bloß Replikationen klassischer Anleihen und Versicherungsverträgen seien (S.Nazim / Shariq 2016: 193). Ferner könne die „islamische Ökonomie“ dem heutigen hochvolatilen Wirtschaftssystem wenig Paroli bieten, wie sich dies an der mangelnden „islamischen“ Alternative zu derivativen Wertpapieren zeige (Uberoi / Khadem 2011: 147–170).

Autoren scheinen daran einig zu sein, dass der Erfolg von „*islamic finance*“ daran gemessen werden kann, inwieweit es seinen Kunden innovative und ertragreiche Finanzlösungen zu bieten kann und in welcher Weise es sich unter dem erhöhten Marktdruck von der Konkurrenz behauptet (Chapra 2000: 35; Kaye et al. 2011: 380–382; Nienhaus 1982: 280–281; Vogel / Hayes 1998: 294–295). Die Erfolgszahlen zeigen, dass die Wertentwicklung von *islamic finance* noch immer weit unter seinem Potential liegt: eine Statistik der Zeitschrift Financial Times aus dem Jahr 2012 zeigt, dass lediglich ca. 10-12% der muslimischen Bevölkerung weltweit je ein islamisches Produkt nutzte (Ft 2012).

Das Thema der vorliegenden Arbeit ist es die Attraktivität von islamischen Produkten in der Versicherungsbranche zu untersuchen. Versicherungen haben volkswirtschaftlich gesehen eine besonders hohe Relevanz, da sie Verluste berechenbar machen und Risiken minimieren. Gleichzeitig handelt es sich auch um ein sehr komplexes Geschäft, dessen Mechanik für Laien oft unüberschaubar ist und dessen Nutzen sich für die Konsumenten nicht sofort materialisieren (vgl.: Olaosebikan / Adams 2014: 247). Dies ist mitunter auch einer der Gründe, warum islamische Gelehrte sich oft gegen „konventionelle“ Versicherungen aussprechen (vgl.: Oseni 2016: 135–136) und für die Einführung von „schariakonformen“ Lösungen in der Versicherungsbranche plädieren.

Eine solche Lösung wäre laut derzeitigem Konsens unter muslimischen Gelehrten *takāful*, ein Produkt, das Ende der 1970er Jahre mit der Zielsetzung entstand, die Versicherungsbranche „islamkonform“ zu machen. Inwieweit sich die Grundstruktur von *takāful* von „konventionellen“ Versicherungsprodukten unterscheidet, ist derzeit Gegenstand intensiver Debatten. Oft gehen diese über den Rahmen wissenschaftlicher Argumentation hinaus und sind nicht frei von Apologetik. Tatsache ist, dass global gesehen in den letzten Jahren die Nachfrage für islamkonforme Versicherungsprodukte kontinuierlich steigt (Global Takaful Report 2017: 12).

Gleichzeitig haben sich im globalen Süden ebenso innovative Versicherungslösungen aus dem Bereich *micro finance* etabliert, die sich speziell an KonsumentInnen mit niedriger Kaufkraft orientieren. *Takāful* Firmen haben daher womöglich auch einen erhöhten Konkurrenzdruck aus dem *micro insurance* Segment zu befürchten. Die Frage der wir im Folgenden nachgehen werden ist, ob sich *takāful* als interessante Versicherungsalternative innerhalb der muslimischen Community behaupten kann. Damit stellen wir unsere Forschungsfrage wie folgt:

Kann anhand der wirtschaftlichen Tendenzen seit der Weltwirtschaftskrise behauptet werden, dass im globalen Süden takāful eine wettbewerbsfähige Alternative zu kommerziellen Versicherungslösungen darstellt?

Bezüglich der Region fiel unsere Wahl auf Subsahara Afrika. Die Region südlich der Sahara wies seit der Jahrtausendwende das zweitgrößte Wirtschaftswachstum nach Ostasien auf. Das Wirtschaftswachstum betrug beträchtliche 4,6% (OECD 2018a). Außerdem hat die Region einen hohen Anteil von muslimischer Bevölkerung und war auch ein Schwerpunktgebiet der Millenniums- Entwicklungsziele der Vereinten Nationen (MDG) (UN 2013).

Methodologie

Bei der vorliegenden Arbeit handelt es sich weder um eine wirtschaftswissenschaftliche noch eine rechtswissenschaftliche, sondern um eine überwiegend kulturwissenschaftliche. Sie soll die Rolle des Produkts „*takāful*“ im Kontext einer religiös motivierten Wirtschafts- und Gesellschaftsidee beleuchten. Im ersten Teil der Arbeit untersuchen wir den derzeitigen Stand der Diskurse rund um *takāful* und betten diese in den Kontext von Versicherungswirtschaft sowie *islamic economy* ein. Im zweiten Teil erfassen wir den derzeitigen Stand des *takāful* Marktes in fünf ausgewählten Ländern Subsahara Afrikas.

Wir gliedern die Länderanalyse in drei Teile: Gesellschaft und Rechtssystem, Wirtschaft und Finanzsektor, beziehungsweise Versicherung und *takāful*. Das Versicherungswesen ist ein höchst sensibler Wirtschaftssektor. Die Risikoeinstellung der Bevölkerung und somit die Nachfrage nach Versicherungsprodukten ist tief in der kulturellen und wirtschaftlichen Tradition des Landes verwurzelt (Farny 2011: 106), daher ist es erforderlich, mehrere Faktoren in die Analyse einzubinden.

Da sich die *takāful-Wirtschaft* vorwiegend an die muslimische Bevölkerung richtet, soll kurz auf die religiöse Tradition des jeweiligen Landes eingegangen werden und inwieweit sich diese im Rechtssystem niederschlägt. Die Versicherungswirtschaft bedarf zudem eines strikten Regulierungsrahmens. Ein Skandal ist ausreichend, um das Vertrauen der Bevölkerung in der gesamten Branche nachhaltig zu zerstören. Ferner kann ein größerer Firmenkrach fatale Auswirkungen für die Volkswirtschaft haben.

Nach einer kurzen Übersicht der allgemeinen wirtschaftlichen Kennzahlen unterziehen wir den Finanzsektor einer kurzen Analyse. Zum Abschluss befassen wir uns jeweils mit dem Versicherungs- und *takāful* Sektor und ziehen in der Versicherungswirtschaft übliche Messzahlen heran, wie zum Beispiel die Größe der Versicherungsassets im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (Versicherungsdurchdringung). Sofern feststellbar, analysieren wir die Größe des Takāfulmarktes im Verhältnis zum Versicherungsmarkt und ermitteln, welche Rolle takāfulfirmen in der nationalen Versicherungsindustrie spielen.

Im Rahmen unserer Forschung stützen wir uns auf die Daten internationaler Think Tanks Organisationen zB.: der Weltbank, Währungsfonds und international tätigen Beratungsfirmen. Überdies versuchen wir anhand der Daten örtlicher Behörden (z.B Finanzmarktaufsicht, parlamentarische Beschlüsse, einschlägige Gesetze...), internationaler Organisationen sowie Fachzeitschriften einzelne Akteure, Interessensgruppen und Stakeholder zu verorten. Darüber hinaus analysieren wir die Profile der am örtlichen Markt tätiger Firmen anhand ihrer Struktur, Produktpalette, Jahresabschlüsse, etc.... Ferner interessiert uns auch, inwieweit Referenzen zum Islam, islamische Symbolik und Vokabular im Marketing dieser Firmen in Erscheinung treten.

Die Kritik, wonach internationale Organisationen, Stiftungen, Think Tanks durch ihre Finanzierungsstruktur und Agenda artikulierte oder nicht artikulierte Interessen verfolgen, ist nicht unbegründet. Nicht minder relevant wäre die Thematisierung von Orientalismus

Eurozentrismus. Die Rolle dieser Diskurse für das vorliegende Thema ist uns durchaus bewusst, aber ihre eingehende Behandlung würde den engen Rahmen dieser Arbeit sprengen.

2. Die Islamische Ökonomie

2.1 Hauptelemente, geschichtlicher Überblick und derzeitige Lage

Trotz der in der Einleitung dargelegten Eigendefinition ist „*Islamic economy*“ ein Phänomen der Postmoderne². Sie stellt konventionelle ökonomische Prinzipien in Frage und argumentiert, dass das vorhandene Wirtschaftssystem die speziellen Bedürfnisse der muslimischen Bevölkerung nicht berücksichtigen würde und auf der Grundlage der islamischen Religion eine gerechtere und mehr auf Solidarität basierte Alternative zum neoliberalen, kapitalistisch und westlich dominierten Wirtschaftssystem aufgebaut werden könne³. Sie bezieht sich dabei auf die Schriften des Islams, d.h. auf den Koran und diverse *ḥadīth*⁴, wonach bestimmte Praktiken im Wirtschaftsleben auf der Grundlage der „fünf Beurteilungen“ des Islam (*al-aḥkām al ḥamsa*) in ein Spektrum von obligatorischen Tätigkeiten (*wāḡib*, *farḍ*), erlaubten Tätigkeiten (*ḥalāl*, *mubāḥ*) bis hin zu verbotenen Tätigkeiten (*ḥarām*) einordnen lassen. Im Wirtschaftsleben können sich diese Gebote im Verbot einzelner Vertragsobjekte oder Geschäftspraktiken manifestieren, deren Handel und Praktizierung gegen die Normen des Islams verstoßen würden. Sachen, deren Konsum in die Kategorie *ḥarām* fällt, sind laut den Praktiken der *islamic economy* vom Handel ausgenommen. Diese sind nach islamischem Konsens, um nur einige zu nennen alkoholische Getränke, Schweinefleisch oder Pornographie (vgl.: Vogel / Hayes 1998: 42).

² Die oft zitierte Behauptung, wonach die Prinzipien der islamischen Ökonomie bereits in der Gemeindeordnung von Medina verwurzelt gewesen wäre und damit eine Kontinuität zur heutigen „*islamic economy*“ bestehe, ist vielmehr ein apologetisches als ein wissenschaftliches Argument. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf einige Diskussionen im Bereich der Rechtsgeschichte und Rechtsphilosophie, die unseres Erachtens für den Bereich der Wirtschaftswissenschaften nicht minder bedeutsam sind:

Vor allem bei Politik, Recht (und schlussendlich auch Wirtschaft) stößt eine Analogie mit vormodernen Phänomenen in Schwierigkeiten, da sich diese Disziplinen als ausdifferenzierte Subsysteme (nach Luhmann) und spezifische Felder nach (nach Bourdieu) Produkte der europäischen Moderne sind. In diesem Zusammenhang argumentiert etwa der Soziologe und islamischer Rechtshistoriker Sami Zubaida, dass es fehl am Platz liege, die islamische Scharia als (Handels)recht *per se* zu interpretieren, vielmehr sei sie ein „*flexibles Vokabular einer Moralökonomie, mittels dessen Ansprüche und Gegenansprüche zwischen einzelnen Klassen und Interessensgruppen formuliert werden*“ (Zubaida (2003: 10–11). Lohlker (1999) wies in seiner Habilitationsschrift „Das islamische Recht im Wandel. Ribā, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart“ (1999) ebenfalls die Differenzen zur Diskussion zu ribā (Zins, Wucher) in der islamischen Vormoderne zu jenen in der Gegenwart auf. In seinem Buch „What is wrong with islamic economics?“ übt Khan Kritik an der neorevivalistischen Schule des Islams, die davon ausgehe, dass die Lebenswelten der Muslime mit einer „westlichen“ Wissenschaft nicht kompatibel nicht ergründbar seien. Deshalb sieht sie die Notwendigkeit zur Etablierung eigener „islamischer“ Disziplinen- etwa „islamische Psychologie“, „islamische Anthropologie“, beziehungsweise eine „islamische Wirtschaft“. (Akram Khan 2013: xii).

³ Statt vieler, siehe Beitrag von Masudul Alam Choudhury. Choudhury M.A. (2007) Development of Islamic economic and social thought. In: Hassan MK (ed.) *Handbook of Islamic Banking*: Cheltenham, Glos. [u.a., pp. 21–37.

⁴ D.h. auf die Überlieferungen des Propheten Muḥammad

Einer der wichtigsten und weitreichendsten Bestimmungen der „*islamic economy*“ ist jedoch weniger das Verbot des Handelns mit bestimmten Gegenständen, sondern die Untersagung von Transaktionen, die *ribā* enthalten. *Ribā* ist ein koranischer Begriff, der in seiner Grundbedeutung „Wertezuwachs“, oder einen „Mehrwert“ bedeutet, was über den eigentlichen Wert des Gegenstandes hinausgeht. (Lane, Edward William, 1801-1876 1984: s.r. r-b-w). Im klassisch-Islamischen Handelsrecht wurde der Begriff für eine Vielzahl von Transaktionen angewandt, nach derzeitigem Verständnis der „*islamic economy*“ hat sich seine Bedeutung weitgehend auf „Wucher“ bzw. „Zins“ reduziert⁵.

Es ist hier anzumerken, dass sich beim Zinsverbot keinesfalls um ein islamisches Spezifikum handelt. In den anderen beiden abrahamitischen Religionen finden sich ebenso Bestimmungen zum Zinsverbot (siehe Azami / Siddiqui 2011: 125ff). Dass ein hoher Zinssatz der Volkswirtschaft schaden könne, war auch in den westlichen Wirtschaftswissenschaften bereits seit der frühen Moderne ein immer wiederkehrendes Diskussionsthema⁶. Der wichtigste Wissenschaftler, der das moderne Zinsverständnis prägte war der Ökonom John Maynard Keynes (1883-1946), der in seinem Buch „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ eine Theorie aufstellte, wonach hohe Zinsen die Konjunktur maßgebend schwächen würden. Die Wirkung Keynes auf *islamic economy* war so hoch, dass er in manchen Kreisen als „der erste islamische Wirtschaftswissenschaftler der modernen Zeit“ gilt (Laliwala 1993: 159 zitiert aus Lohlker 1999: 288).

Die theoretische Grundlage der *islamic economy* entstand synchron mit dem Entkolonialisierungsprozess. Ihr Hauptmotto war die Erstellung eines Gesellschafts- und Wirtschaftssystems auf ethischer Grundlage, dass sich sowohl vom westlichem Kapitalismus, als auch von der sozialistischen Plan- und Kollektivwirtschaft abgrenzt⁷. Die wichtigsten Personen, die diesen Begriff prägten waren die Geistlichen Mawlana Maudūdī (1903-1979), Muḥammad Bāqir aṣ-Ṣadr (1935-1980) und Ökonomen vorwiegend aus dem Indisch-Pakistanischen Raum wie etwa Nejatullah Siddiqi (*1931) und Umer Chapra (*1933) oder Masudul Alam Choudhury. Auch Sayyid Quṭb (1906-1966), einer der Hauptfiguren der frühen

⁵ Eine umfassende Diskussion dieses Themas insbesondere am Beispiel des modernen Ägyptens, s. Lohlker 1999, Seite 282ff

⁶ Etwa um zwei der ersten Traktate zu nennen: - s. Culpepper, Thomas. *A Tract against Usury*. London 1621; de la Court, Pieter. *Interest van Holland*. Amsterdam 1662

⁷ Siehe dazu die Ausführungen von Volker Nienhaus (1982) S. 98-113

ägyptischen Muslimbrüderschaft beschäftigte sich in seinem Korankommentar „Im Schatten des Korans“ eingehend mit *ribā* und anderen ökonomischen Fragen⁸.

Zu den ersten Versuchen, *islamic economy* als eigenes Forschungsgebiet zu etablieren kam es in den Siebzigerjahren. Die erste einschlägige Konferenz, die sich dediziert mit den Fragen von *islamic economy* beschäftigte, fand in 1976 in Mekka unter dem Namen „First International Conference on Islamic Economics“ statt. Die Konferenz befasste sich vornehmlich mit methodologischen Fragen und definierte mögliche Forschungsbereiche für die Zukunft. Die Hauptthemen der Konferenz waren unter anderem die Rolle des Staates und Theorien der Produktion und des Konsums in einer islamischen Gesellschaft, Versicherungen und Bankenwesen in einer zinslosen Wirtschaft, sowie islamische Sozialpolitik insbesondere im Hinblick auf eine der Hauptsäulen des Islam *zakāt* (Almosensteuer) (Nienhaus 1982: 44).

Gleichzeitig entwickelten sich multinationale Geldinstitute, etwa die 1975 gegründete Islamic Development Bank (IsDB), deren Hauptziel ist, überwiegend islamisch dominierte Länder mit finanziellen Mitteln und Wirtschaftsexpertise zu fördern. Mittlerweile gehört die Islamic Development Bank zu den sieben bedeutendsten Entwicklungsbanken weltweit (OECD 2018b) und spielt eine wichtige Rolle bei der Förderung von islamischen Finanzierungsmethoden. Zu einem ihrer Hauptprofile gehört auch Beratungstätigkeit. Eine der Tochterorganisationen der IsDB, die Islamic Research and Training Institute (www.irti.org) spezialisiert sich etwa ausdrücklich auf Publikationstätigkeit und die Ausbildung von Experten im Gebiet *der islamic economy*.

Im Laufe des letzten fast halben Jahrhunderts waren die Reaktionen islamisch dominierten Länder auf staatlicher und legislativer Ebene auf *islamic economy* höchst unterschiedlich. Staaten wie die Türkei, Malaysia oder die Länder des Golfkooperationsrates⁹ folgen eine neoliberale Wirtschaftspolitik mit traditionell starkem islamischem Bankensektor, während Länder wie Pakistan und Sudan behaupten, ihre Wirtschaften gänzlich auf *islamic economy* umgestellt zu haben. Hybridlösungen, wie beispielsweise in der Islamischen Republik Iran sind auch zu finden.

Die Diskussionen, die vor einem knappen halben Jahrhundert auf einer theoretisch-abstrakter Ebene geführt wurden, wie etwa eine ideale islamische Wirtschaft und Gesellschaft beschaffen

⁸ Etwa indem er behauptet, dass die Koranstellen in welchen *ribā* behandelt wird (*ayāt ar-ribā*) die „Grundlage der islamischen Wirtschaftsordnung und des Gesellschaftslebens“ darstelle Quṭb S. (2018) *Fī zilāl al-qurʿān*. Zugriff: <https://tafsirzilal.files.wordpress.com/2012/06/2.pdf>.

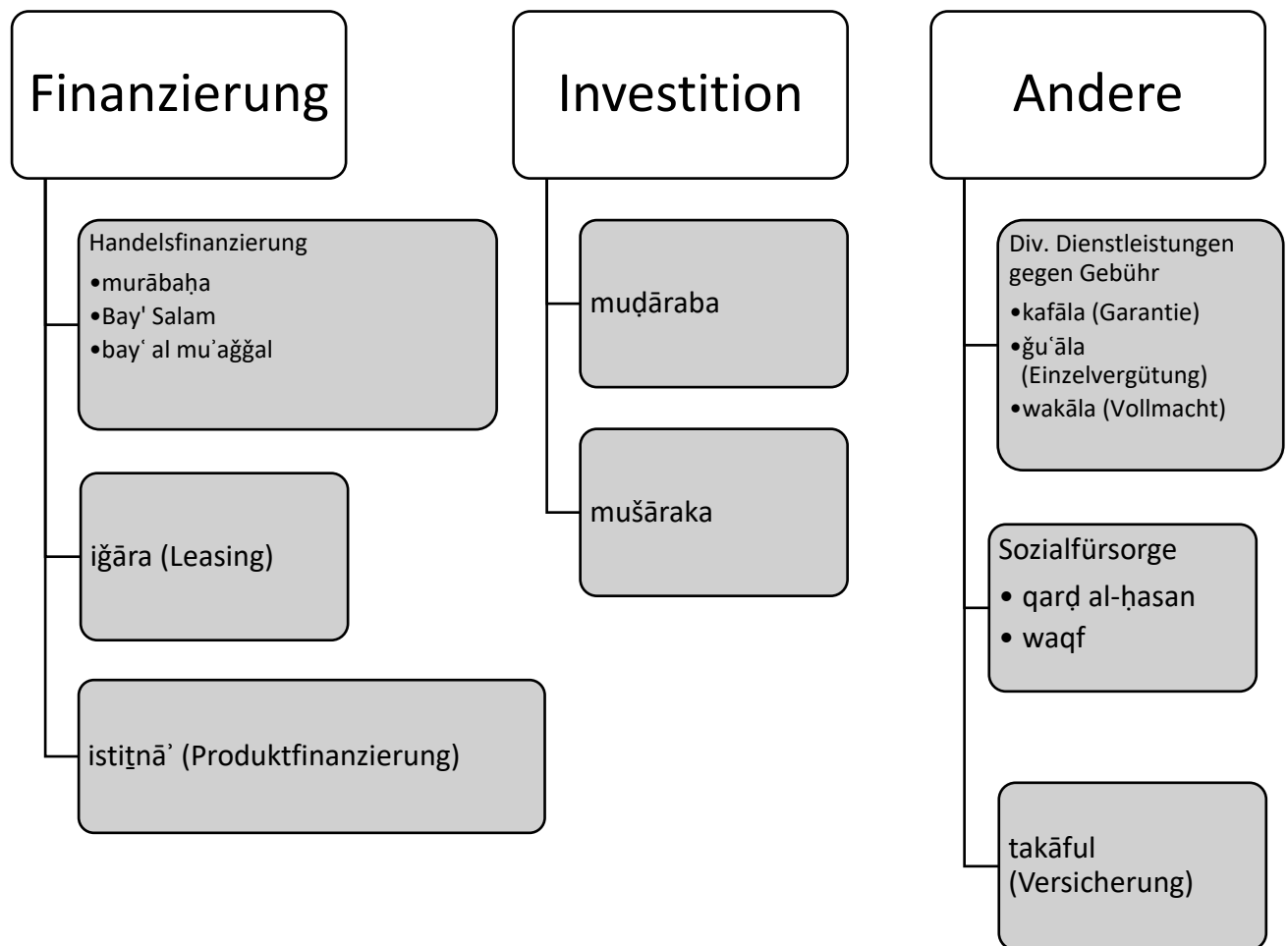
⁹ Eine Wirtschaftsunion, die die sechs Golfmonarchien Kuwait, Katar, Bahrain, Vereinigte Arabische Emirate, Oman und Saudi-Arabien umfasst.

sein sollen, haben sich im Laufe des letzten halben Jahrhunderts auf eine praktische Ebene verlagert. Diese Entwicklung wurde vor Allem durch die massenhafte Entstehung islamischer Geldinstitutionen und der Entwicklung neuer islamischer Produkte vorangetrieben. Die erste islamische Bank, die zinsenlos operierte, war die *Mīt Ġamr* Bank in Ägypten, welche in 1963 auf Vorbild der deutschen Genossenschaftsbanken und Sparkassen gegründet wurde (vgl.: Lohlker 1999: 338). Eine massive Etablierung von islamischen Geldinstitutionen fand aber nicht in Ägypten, sondern im Golf statt. Die Ursache dafür war, dass durch die Ölpreisschocks die Einnahmen der Golfstaaten massiv anstiegen und somit eine Kapitalbasis für eine massenhafte Gründung islamischer Geldinstitute möglich war. Die Palette der angebotenen Produkte und Leistungen im Bereich *islamic finance* stieg kontinuierlich an. In 1991 kam zur Gründung einer eigenen Rechnungsprüfungsfirma Auditing Organisation, die „Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions“ (AAOIFI), die eigene Fachempfehlungen für die Rechnungslegung islamischer Geldinstitute erstellt (AAOIFI 2019a). In zahlreichen Ländern, etwa in Sudan oder Pakistan sind die Richtlinien der AAOIFI verpflichtend.

Da *islamic finance* gegeben aus der zugrundeliegenden Philosophie auf die Verrechnung von Zinsen verzichtet, müssen islamische Geldinstitute auf andere Mittel zurückgreifen, um ihre Profitabilität sicherzustellen. Eines der meistverbreiteten Geschäftstypen ist der *murābaḥa*, wo die finanzierende Bank als gewöhnlicher Zwischenhändler fungiert und das Gut an den Endkunden mit einer Gewinnspanne weiterverkauft. Bei *salām*¹⁰ handelt es sich um ein Termingeschäft, wo der Käufer die Ware gegen eine Vorauszahlung übernehmen kann. *Muḍāraba*, auch ein sehr beliebte Geschäftsform, kommt eher bei mittel-langfristigen Projekten zum Tragen und ist grob mit dem Kommanditistengesellschaft im deutschen Sprachraum vergleichbar. Bei *mušāraka* handelt es sich um eine Art Beteiligungsfinanzierung, die in seiner rechtlichen Ausprägung gewisse Ähnlichkeiten mit der Offenen Gesellschaft nach österreichischem Recht hat. Unter *qard hasan* wird ein zinsloser Kredit verstanden und kommt überwiegend bei Sozialdarlehen zur Geltung. Als *Waqf* werden islamische religiöse Stiftungen bezeichnet, die traditionell in der Armenfürsorge eine wichtige Rolle spielen.

¹⁰ Aufgrund der Abgeneigtheit von *islamic finance* gegenüber Termingeschäften, ist dieser Vertragstyp nicht ganz unproblematisch. (Mehr zu diesem Thema. S. dazu Vogel/ Hayes 1998: 145-146)

Überblick der wichtigsten Produktkategorien von *islamic finance* (nach Greuning / Iqbal 2008: 22)



(Greuning / Iqbal 2009: 22)

In den Marktanalysen von renommierten Consulting- und Wirtschaftsprüfungsfirmen wird immer wieder betont, dass sich *islamic finance* nur ein marginales Segment der weltweiten Finanzindustrie darstelle (Schätzungen von Deloitte zufolge in 2018 bloß 1-2%), aber von ständigen Wachstum begriffen sei. Das komplette Marktvolumen von islamischen Finanzprodukten beläuft sich derzeit auf 3,4 Billionen US Dollar geschätzt, mit jährlichem Wachstum von ca. 17,6% über die letzten vier Jahre (Deloitte Luxembourg 2019). Der Wert von globalen Ṣukūk (islamischen Anleihen) belief sich im ersten Quartal 2018 auf 25.099 Millionen US- Dollar.

2.2 Risikoverständnis der islamischen Ökonomie

Im Hinblick des Themas der vorliegenden Arbeit erachten wir es für sinnvoll, auf das Risikoverständnis von *islamic economy* etwas näher einzugehen, welches überwiegend von den

klassisch-arabischen Begriffen *qimār*, *maysīr*, sowie *ġarar* geprägt wird. Im Allgemeinen kann *qimār* als eine arabische Übersetzung für Glückspiel aufgefasst werden, gegenüber welches islamische Gelehrte überwiegend negativ eingestellt waren. Als Beispiel nannten sie das Spiel *maysīr*, das sich unter den Bewohnern Altarabiens hoher Popularität erfreute. Im Koran kommt das Wort insgesamt zweimal vor, beide Male im Zusammenhang mit Alkohol und anderen Praktiken, deren Konsum möglichst zu unterlassen ist. Gelehrte der klassischen Zeit, etwa der berühmte Koranexeget und Universalgelehrte aṭ-Ṭabarī kamen zum Schluss, dass Glücksspiele wie *maysīr* Mittel zur ungerechtfertigten Bereicherung seien und damit wesentlich für Feindschaft und Hass in der Gesellschaft sorgen würden (aṭ-Ṭabarī 1954).

Etwas differenzierter ist die Situation im Falle von *ġarar*, das grob als „Irreführung“, „Täuschung“, „Unsicherheit“, (Wehr 1977: s.v. *ġarar*) übersetzt werden kann. Im klassisch islamischen Handelsrecht bezeichnete man mit *bayʿ al-ġarar* (wörtlich: *ġarar*- Kauf) meist Transaktionen, deren Ausgang zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses unsicher war. Konkret betraf dies etwa Handel mit ungeborenem Vieh oder der Verkauf von unreifen Datteln, aber auch Praktiken, welche geeignet waren, den Käufer zu betrügen (etwa indem ihm der Verkäufer wesentliche Produkteigenschaften verschwieg).

Im heutigen Sprachgebrauch von *islamic economy* wird *bayʿ al-ġarar* überwiegend als Synonym für „Risiko“ verwendet und dient vornehmlich zur Bezeichnung spekulativer Geschäfte in der Finanzbranche, etwa den Handel mit Börsenderivaten.¹¹ In der wissenschaftlichen Literatur zu *islamic finance* zeichnet sich ein Trend ab, diese überwiegend apologetische Haltung mit neuen Erkenntnissen aus den Wirtschaftswissenschaften zu untermauern.¹²

Trotz der Bemühungen islamischer Wirtschaftswissenschaftler, apologetische und wissenschaftliche Theorien miteinander zu verbinden, ist das Problem der Unsicherheit und des Risikos in der *islamic economy* nach wie vor ungelöst. Bestrebungen zur Erstellung einer Islamisch-Normativen Wertpapierbörse (Normative Islamic Stock Exchange- NISE), oder eine

¹¹ Dazu siehe unsere Arbeit, die am Institut für Orientalistik in 2018 als Masterarbeit eingereicht wurde: Options and Islamic Finance. 2018

¹² Etwa in Tag El-Din S.E.-D. and Kabir H. (2007) Islam and speculation in the stock exchange. In: Hassan MK (ed.) *Handbook of Islamic Banking*: Cheltenham, Glos. [u.a., pp. 240–255-, der das *ġarar* Konzept in die Markteffizienzhypothese (EMH) implementiert. Sami Suwailem implementiert *ġarar* in den Rahmen von Spieltheorie und argumentiert, dass *bayʿ al-ġarar* Nullsummenspiele seien. As-Suwailem, Sami. Towards an objective measure of *gharar* in exchange. In: *Islamic Economic studies*. 7/1,2, 61-102 2000. El-Gamals Argumentationsweise folgt Kahmenan / Tversky's Prospect Theory (El-Gamal, Mahmoud. *An Economic Explication of the Prohibition of Gharar in Classical Islamic Jurisprudence* 2001.)

Alternative zu Optionen und Derivaten im Rahmen der *islamic economy* sind nach wie vor nicht verwirklicht.

2.3 Derzeitiger Forschungsstand

Die Entstehung und rasanter Aufstieg von *islamic economy* als eigene Wissenschaftsdisziplin zog auch den steilen Anstieg von Monographien, Sammelbänden, Artikeln und anderen wissenschaftlichen Publikationen zu diesem Thema mit sich, von der unüberschaubaren Anzahl von Webseiten, populärwissenschaftlichen Veröffentlichungen, Werbematerialien und *promotion literature* gar nicht zu sprechen. Zahlreiche Trainings- sowie Forschungsinstitute und Universitäten bieten eigene Kurse, sogar eigene Studiengänge in *islamic economy* an. Nazim Ali, bis zu seiner Schließung Leiter der *Harvard's Islamic Finance Project Databank* (IFP) befasste sich eingehend mit der Entwicklung seines Forschungsbereichs. Seine Angaben geben ein interessantes Bild über den exponentiellen Anstieg der Publikationen. Nach seinen Angaben gab es vor 1979 lediglich 238 Publikationen im Bereich *islamic economy*. Bis 1990 überschritt diese Zahl 1000. Bis zur Jahrtausendwende erreichte diese Zahl 2700, das bis 2006 noch einmal mehr als verdoppelte (Nazim 2018; Nazim / Shariq 2016). Seit der Schließung der IFP in 2014 wird die offizielle Anzahl der wissenschaftlichen Arbeiten leider nicht mehr offiziell erfasst, es wäre aber keinesfalls verwunderlich, wenn sich die Anzahl der Publikationen mittlerweile weit über der 10.000 er Marke befinden würde.

Über die Qualität dieser Arbeiten lässt sich jedoch debattieren.¹³ Wie Khan (2013) ernüchtern formulierte, ist die Grundannahme vieler prägender WirtschaftswissenschaftlerInnen von *islamic economy*, dass sich das islamische Weltbild grundlegend von einem westlichen unterscheide bzw. dem sogar in vieler Hinsicht dem überlegen sei.¹⁴ Folglich würde sie sich dadurch den methodologischen Vorgaben der konventionellen Wirtschaftswissenschaften entziehen (vgl.: Akram Khan 2013: 3). Die Praxis, dass über ein islamisches Wirtschaftswesen, Konsumverhalten und dergleichen *authentisch und autoritativ* nur muslimische Ökonomen *Auskunft geben können*¹⁵ birgt die Gefahr, dass die Hypothesen, Theorien und Modelle der neu

¹³ S. etwa Mallat (1993): "[...] many of the works tend to dabble in generalities and to err in a lack of rigour which prevents the emergence of a serious and systematic literature. The recent "fad" of "Islamic economics" has impressed the production with an urgency that has kept the literature produced so far to a superficial and repetitive standard" (zitiert aus Lohlker (1999), Seite 9)

¹⁴ Etwa zum obigen Schluss kommen auch El-Din (2008) und Khan (2013), indem sie den normativen Charakter von Lehrbüchern der *islamic economy* kritisieren: „the structure and subject flow of a fully-fledged textbook of Islamic economics must respond to a completely different motivation; one that emanates from a normative Islamic worldwide. In this sense, Islamic economics emerges as a system of moral policy rather than just a pure statement of positive economics" (Zitiert aus Khan 2013: 9)

¹⁵ Anlehnend an die Wortwahl der deutschen Islamwissenschaftlerin Gudrun Krämer (FU Berlin): „Können über den Islam authentisch und autoritativ nur Musliminnen und Muslime Auskunft geben, genauer gesagt: bekennende

etablierten Disziplin einem großen Kreis von Außenstehenden verschlossen¹⁶, daher weder verifizierbar, noch falsifizierbar sind. Dies könnte im Endeffekt dazu führen, dass *islamic economy* mit beschränkter Offenheit für Kritik einem der wichtigsten Kriterien einer seriösen Wissenschaftsdisziplin schuldig bleibt (vgl.: Akram Khan 2013: xv).

Nichtmuslimische Wirtschaftswissenschaftler, die sich eingehend mit *islamic economy* befassen, tendieren leider des Öfteren auch zur Übernahme dieser Art von normativer *Standpunkt-Theorie*, ohne zu hinterfragen, wie hinter der Maske einer „idealen Welt“ die wirtschaftliche Realität der muslimischen Community ausgesehen haben könnte. Leider fand die Übernahme der *islamic revival* These- d.h. die pauschale Behauptung, dass eine Kontinuität zwischen der heutigen islamic finance Industrie und der Gemeindeordnung von Medina bestehe auch unter westlichen Ökonomen Verbreitung.¹⁷

Bezüglich des Themas Versicherungen in der islamischen Welt im Spannungsfeld von islamischem und säkularem Recht sind die Arbeiten von Kilian Bälz besonders nennenswert.¹⁸ *Takāful* wurde in der wissenschaftlichen Literatur bisher meist im Zusammenhang mit dem Versicherungswesen in den islamischen Ländern, oder *islamic economy* thematisiert. In die westliche Versicherungsbetriebswirtschaftslehre fand *takāful* bisher keinen nennenswerten Eingang¹⁹. Eigene englisch- oder deutschsprachige Monographien, die dezidiert dem Thema widmen gibt es unseres Wissens noch keine. Der erste nennenswerte Sammelband über das Thema ist Nazim A.S. und Shariq N. (eds) (2016) *Takaful and Islamic cooperative finance*. Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.

und praktizierende Musliminnen und Muslime, weil sie aus der Binnensicht sprechen und neben dem Sachwissen eine lebendige Erfahrung einbringen, die den Außenstehenden in der Regel verschlossen ist?“ (Islamforscher sind im permanenten Stresstest“ (erschieden am 14.11.2018 im Tagesspiegel) (Krämer 2018).

¹⁶Um den Zugang des nichtmuslimischen Leserkreises zu erschweren und den Eindruck einer authentischen Wissenschaft zu erwecken, werden etwa in manchen englischsprachigen Publikationen bewusst arabische Termini verwendet, obwohl es für die Begriffe eine englische Entsprechung gibt. (Khan 2013: 17)

¹⁷ Etwa stellen Frank E. Vogel und Samuel L. Hayes gleich in der Einleitung ihres Buches „Islamic Law and Finance“ fest: „The structure of Islamic finance is firmly rooted in the Qur'an and the teachings of Muhammad, and the interpretations of these sources of revelation by his followers. In various forms, it has been a *constant of Islamic civilization for fourteen centuries*. In the last three decades, it has emerged as one of the most significant and successful modern implementations of the Islamic legal system (sic!)(...)“ (Vogel/Hayes 1998: 1-2) (Hervorhebungen durch VF)

¹⁸ Insbesondere „Versicherungsvertragsrecht in den Arabischen Staaten“ Versicherungsverlag Karlsruhe 1997

¹⁹ In der neuesten Auflage von Dieter Farnys Versicherungsbetriebslehre (2011) dem Standardwerk zum Thema im deutschsprachigen Raum scheint *takāful* in keiner Form auf.

3. Die konventionelle Versicherung

3.1 Die gesellschaftliche und ökonomische Signifikanz von Versicherungen

Unter Versicherung wird auf einem Vertrag beruhende Garantie verstanden, wo sich der Versicherungsgeber gegenüber dem Versicherungsnehmer verpflichtet, im Gegenzug zu einer Prämie bestimmte Schäden partiell oder vollständig zu erstatten. Anders formuliert kann Versicherung als „Transfer einer Schadensverteilung vom Versicherungsnehmer auf den Versicherer“ interpretiert werden, wodurch im Idealfall bei beiden Vertragsparteien das Nutzen vom Vertrag die damit verbundenen Kosten übersteigt (Farny 2011: 34). Für den Versicherungsnehmer kann sich das Nutzen in Minderung der Risikolage, sowie Erhöhung der Existenzsicherheit in Erscheinung treten, der Versicherungsgeber profitiert dann, wenn die Höhe der Prämieinzahlungen die Auszahlungen für Versicherungsleistungen übersteigt. (ibid: 35.). Die Versicherungsprämie wird im Regelfall anhand des Erwartungswerts, sowie der Streuung der möglichen Schäden ermittelt.

Abgesehen vom psychologischen Effekt eines „sich sicher Fühlens“ trägt ein gut funktionierender Versicherungsmarkt vielerlei positiv zur Wohlfahrt einer Volkswirtschaft bei. Durch mehr Sicherheit können finanzielle Ressourcen für andere Zwecke bereitgestellt werden und damit steigt die wirtschaftliche Gesamtwohlfahrt einer Gesellschaft. Ferner kann durch die Absicherung gegen mögliche Risiken die Investitionsfreude der einzelnen Akteure gesteigert werden. Nicht zuletzt können die Wirtschaftsakteure mittels differenzierten Prämien dazu angeregt werden, Maßnahmen zur Schadensverhütung zu ergreifen und bewusster mit Ressourcen umzugehen (Farny 2011:96).

Der Erfolg und die Ausprägungen des Versicherungsmarkts in einem bestimmten Land hängt wesentlich von der zugrundeliegenden Versicherungskultur ab, die sowohl von einzelnen Branchen, Firmen, sowie regionalen Besonderheiten geprägt sein kann. Diese werden maßgebend von der allgemeinen Wirtschafts- und Gesellschaftskultur beeinflusst und sind stark „in allgemeinen geistes- und kulturgeschichtlichen Entwicklungen eingebettet“ (Farny 2011: 106) Hier muss noch explizit erwähnt werden, dass es sich bei der Versicherung um eine ausgesprochen „westliche“ Erfindung handelt, die sich in Europa etablierte und auch dort institutionell stark wurde.²⁰ Die Erfolgsgeschichte des Versicherungswesens in Europa macht seinen Erfolg in anderen Weltgegenden nicht selbstverständlich.

²⁰ Die erste öffentlich-rechtliche Versicherungsanstalt wurde in 1676 in Hamburg gegründet. Ebendort wurde das erste deutsche Versicherungsgesetz, das „Hamburger Assekuranz- und Haverrey-Ordnung“ erlassen (1731). Mit der Verbreitung der Mathematik, Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung kam es auch zur massenhaften

Farny (2011) nennt unter anderem folgende Elemente, die für eine nationale Versicherungskultur ausschlaggebend sein können:

- „Natur und klimatische Verhältnisse (z.B.: Elementargefahren, Verfügbarkeit über natürliche Ressourcen)
- Gesellschaftliche Lebensformen (Verhältnis der Individuen untereinander, Verhältnis zwischen Bürgern und Staat, Selbstbestimmtheit oder Fremdbestimmtheit, Gesetzgebung und Rechtsprechung im Hinblick auf Risiken und deren Bewältigung)
- Wirtschaftssystem (Plan oder freie Marktwirtschaft, Kapitalismus vs. Staats und Volkseigentum)
- Religion (explizit oder implizit etwa durch Verbote. Glaubenssysteme haben verschiedene Normen für den Umgang der Individuen mit Risiken und ihren Folgen entwickelt)
- Stand von Wissenschaft und Technik (etwa im Bereich Risiko und Schadensverhütung, aber auch in der Abwicklung von Geschäftsprozessen, Nutzung von Informationstechnik und mobiler Geräte)
- Sprache und Kommunikationsverhalten von Menschen (spielt vor Allem bei Kommunikation beim Absatz der Versicherungsgeschäfte eine wichtige Rolle)
- Ethik und Moral im Wirtschaftsleben (rechtlich vorgegebene oder gefühlte Normen und Regeln über Anstand und Fairness im Geschäftsführung und bei der Unternehmensführung)“

Zitiert aus Farny 2011: 106-107

Es herrscht noch unter Ökonomen Streit, welche wirtschaftlichen Faktoren die Nachfrage für Versicherungsprodukte maßgebend beeinflussen.²¹ Beck und Webbs empirische Studie über Lebensversicherungen (2002) zeigte, dass folgende ökonomische Kennzahlen signifikant für die Nachfrage waren:

- „Nationales Einkommen, Bruttoinlandsprodukt (je höher, desto stärker die Nachfrage)
- Inflation (je niedriger, desto stärker die Nachfrage)
- Entwicklungsgrad des Bankensektors (je entwickelter, desto stärker die Nachfrage)
- Altenquotient
- Einschulungsgrad
- Höhe der Sparquote
- Zinsniveau“

Zitiert aus Beck / Webb 2002

Etablierung von Versicherungsbetrieben und zur Herausbildung eigener Versicherungszweige im 18.-19. Jahrhundert. (*Versicherung. Brockhaus Enzyklopädie Online* 2019).

²¹ Siehe Yaari (1965), Hakansson (1969), Lewis (1989) für Untersuchungen für Lebensversicherungen im Speziellen:

Yaari, Menahem E. 1965. “Uncertain Lifetime, Life Insurance, and the Theory of the Consumer.” *Review of Economic Studies* 32:137–50.

Hakansson, Nils H. 1969. “Optimal Investment and Consumption Strategies under Risk, and under Uncertain Lifetime and Insurance.” *International Economic Review* 10:443–66

Lewis, Frank D. 1989. “Dependents and the Demand for Life Insurance.” *American Economic Review* 79:452–66

Die beiden wichtigsten Kennzahlen für den internationalen Vergleich von Versicherungsmärkten sind die Versicherungsdurchdringung (Anteil der Prämieinnahmen gemessen am Bruttoinlandsprodukt), und die Versicherungsintensität (Prämien pro Kopf) (Wagner 2017: s.v. Versicherungsmarkt).

3.2 Exkurs: Der Versicherungsmarkt in Österreich

Die Versicherungskultur ist in Österreich- ähnlich wie in Deutschland- aufgrund der historischen Erfahrungen und dem hohen Vertrauen der Bevölkerung in staatliche Strukturen durch risikoscheue und stark sicherungsbedürftige Individuen geprägt (vgl.: Farny 2011: 107). Diese Faktoren begünstigen die Nachfrage für Versicherungsprodukte.

Dass das Fehlen von Regulierung und mangelnde Effizienz von Aufsichtsbehörden in einer stark vertrauensbasierten Industrie wie das Versicherungssektor verheerende Folgen haben kann, zeigt gerade ein österreichisches Beispiel. Der Unter dem Namen „Phönix-Skandal“ bekannt gewordene Ereignis in 1936 war eines der größten Versicherungskröche der Geschichte und zog die gesamte heimische Volkswirtschaft in Mitleidenschaft und hatte auch bedeutende politische Folgen. Heute muss die gesamte Versicherungsbranche sehr strikten internationalen Standards gerecht werden und zahlreiche Kriterien bezüglich Eigenkapitalausstattung und Ausfallmanagement erfüllen.

Viele entwickelten Industrieländer, darunter auch Österreich sind von zwei wichtigen Versicherungssektoren charakterisiert: der Sozialversicherungssektor einerseits und der Markt für Individualversicherungen andererseits. Während der Abschluss einer Versicherung im ersten Sektor üblicherweise verpflichtend ist und die Prämie sich nach der Höhe des Einkommens richtet, fungiert der Abschluss eines Versicherungsvertrages meist auf individueller Basis.²²

Für den Sozialversicherungssektor in Österreich sind derzeit die Bestimmungen des Allgemeinen Sozialversicherungsgesetzes geltend. Demnach sind alle Erwerbstätigen zum Abschluss der staatlichen Sozialversicherung verpflichtet. Das Sozialversicherungssystem umfasst in Österreich Kranken- Pension, sowie die Unfallversicherung. (*RIS: Allgemeines Sozialversicherungsgesetz*)

Der Sektor für individuelle Versicherungen wird in Österreich durch das Versicherungsvertragsgesetz (1958) einerseits und das Versicherungsaufsichtsgesetz andererseits geregelt. Das Aufsichtsorgan für Versicherungen in Österreich ist die Finanzmarktaufsicht

²² Eine typische Ausnahme stellt etwa die KFZ Pflichtversicherung dar.

(FMA), welche jährlich Berichte über die Lage des österreichischen Versicherungsmarktes veröffentlicht. Laut dem neuesten verfügbaren Bericht waren Ende Juni 2017 insgesamt 89 Versicherungsfirmen am österreichischen Markt tätig (Tendenz seit 2011 fallend). Von den 89 Vereinen waren 31 als Aktiengesellschaften, 7 als Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit und eine als Zweigniederlassung eingetragen. Die restlichen Gesellschaften der Versicherungsgesellschaften waren als kleine Versicherungsvereine registriert. Obwohl diese mit 50 die größte Gruppe ausmachten, waren sie lediglich nur für 0,1% des gesamten österreichischen Prämienvolumens zuständig. Der Anteil der drei größten Unternehmen an den verrechneten Prämien war 44% (Tendenz in den letzten 5 Jahren stark steigend), zwei Drittel aller Assets entfiel auf die beiden größten Gesellschaften (VIG und Uniqua) (FMA - Finanzmarktaufsicht Österreich: 29). Es gibt am österreichischen Markt sechs reine Lebensversicherungsunternehmen, 16 reine Schadensversicherungsunternehmen und 17 Kompositversicherungsunternehmen.²³ 32% der verrechneten Prämien entfielen in 2016 auf Lebensversicherung, 57% auf Schaden und Unfall und 11% auf private Krankenversicherung (ibid.: 33).

Im internationalen Vergleich gilt der österreichische Versicherungsmarkt als besonders hoch entwickelt, unter den Industrieländern leistet er jedoch etwas unter dem Durchschnitt. Die folgende Tabelle veranschaulicht die Lage des österreichischen Versicherungsmarktes anhand der wichtigsten Kennzahlen Versicherungsdichte und Versicherungsdurchdringung, gegliedert nach den beiden Hauptsparten Lebensgeschäft und Nichtlebensgeschäft.

Vergleichswerte einiger Länder / Weltregionen (Stand 2018):

Land / Region	Gesamtgeschäft		Lebensgeschäft		Nichtlebensgeschäft	
	Prämien/Kopf	Prämien/BIP	Prämien/Kopf	Prämien/BIP	Prämien/Kopf	Prämien/BIP
Österreich	\$2.217,0	4,61%	\$753,0	1,57%	\$1.464,0	3,04%
Deutschland	\$2.687,0	6,04%	\$1.169,0	2,63%	\$1.519,0	3,41%
EU	\$2.752,6	7,19%	\$1.454,5	4,30%	\$974,6	2,88%
OECD	\$2.429,1	7,18%	\$1.432,0	3,74%	\$1.320,7	3,45%
Schwellenländer (ohne China)	\$104,8	2,62%	\$55,30	1,39%	\$49,50	1,24%

Quelle: (Swiss Re 2018b: 239)

²³ Dh. Schaden / Unfallversicherung ohne Lebens- und Krankenversicherung (Gabler Lexikon Schaden/ Unfallversicherung)

3.3 Besondere Versicherungsarten

Im folgenden Kurzabschnitt soll auf zwei spezielle Versicherungsarten näher eingegangen werden, die für die folgende Arbeit von Relevanz sind: Die Versicherung auf Gegenseitigkeit, sowie das Konzept der Mikroversicherungen.

3.3.1 Versicherung auf Gegenseitigkeit

Laut dem Gabler Versicherungslexikon ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) ein „rechtsfähiger wirtschaftlicher Spezialverein, dessen Geschäftszweck in der Versicherung seiner (Vereins-) Mitglieder nach dem Grundsatz der Gegenseitigkeit besteht“ (Wagner 2017: s.v. Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit). Nach deutschem und österreichischem Recht hat der VVaG eine eigene Rechtsform und weist bestimmte Ähnlichkeiten zu Wirtschaftsvereinen, sowie Genossenschaften auf (vgl. Farny 2011: 205).

Historisch ist der VVaG auf die mittelalterlichen Gilden rückführbar (ibid: 207). Die Besonderheit der VVaG ist die „körperschaftliche Beziehung zwischen dem Versicherer und seinem Kunden, der zugleich Mitglied ist“ (ibid.). Im klassischen Fall ist einem VVaG im Gegensatz zu einem profitorientierten Versicherungsunternehmen nicht die Gewinnmaximierung im Vordergrund, sondern die Bedarfsdeckung der einzelnen Mitglieder.

Die Vor- und Nachteile von VVaG zu gewinnbasierten Versicherungsunternehmen werden in der Versicherungsbetriebslehre ausführlich diskutiert. Farny nennt als ultimativen Vorteil die Kundenorientiertheit von VVaG zu gewinnbasierten Versicherern. Andererseits tun sich die letzteren wesentlich einfacher vor Allem in der Anfangsphase ihres Bestehens Eigenkapital zu beschaffen (Farny 2011: 226). Andere Autoren betonen wiederum, dass im Falle von VVaG die Mitglieder den Sozialen Kosten von Versicherungsbetrug mehr bewusst sind und dadurch VVaG die Herausforderung von Moral Hazard und asymmetrischer Information besser im Griff haben (Bruton et al. 2009) zitiert aus (Olaosebikan / Adams 2014: 239).

3.3.2 Mikroversicherungen

Im folgenden Kapitel befassen wir uns mit einem Konzept, das sich in seiner Funktionsweise an die beiden klassischen Modelle der kommerziellen Versicherung und Versicherung an Gegenseitigkeit orientiert, aber durch seine Preis- und Absatzpolitik vor allem an die einkommensschwache Bevölkerung des globalen Südens richtet.

Die Mikroversicherungsbranche wuchs in den späten 90er Jahren aus dem Konzept der Mikrofinanzierung heraus (vgl.: Churchill 2007: 401). Bei der Mikrofinanzierung handelt es sich um eine spezielle Art von Finanzdienstleistung, die sich an eine Konsumentenschicht

richtet, welche aus finanziellen oder sonstigen Gründen keinen, oder nur einen beschränkten Zugang zu marktüblichen Finanzprodukten hat (Rösner 2012: 22). Die Produktpalette von Mikrofinanzierung umfasst ähnlich wie ihre „kommerziellen“ Pendant Leasing, Kredit, Versicherungen und diverse Sparkonstruktionen. Der größte Unterschied zu herkömmlichen Finanzprodukten ist das viel geringere Volumen, welches sich sowohl regional (etwa in einem bestimmten Landesteil) oder am viel geringeren Transaktionsvolumen erkennbar macht. Sehr oft richtet sich Mikrofinanzierung nur an einen bestimmten Kreis von BezieherInnen, etwa an bestimmte Berufsgruppen wie zB Landwirte, an Frauen, oder besondere ethnische und kulturelle Minderheiten (ibid.).

Ein wesentlicher komparativer Vorteil der Mikrofinanzierungsbranche zur marktüblichen ist ihr (teils) informeller Charakter. Durch das geringe Transaktionsvolumen entziehen sich Mikrofinanzinstitutionen oft staatlicher Regulierung und Aufsicht und können auf dieser Weise zahlreiche Abgaben (etwa diverse Anmelde- oder Registrierungsgebühren) sparen. Mikroversicherung hat im Wesentlichen zwei Ziele: Erstens die bewusste finanzielle Stärkung einer bestimmten Gruppe von Personen und zweitens eine Schadensbegrenzung von bestimmten Arten von Risiken (Rösner 2012: 22).

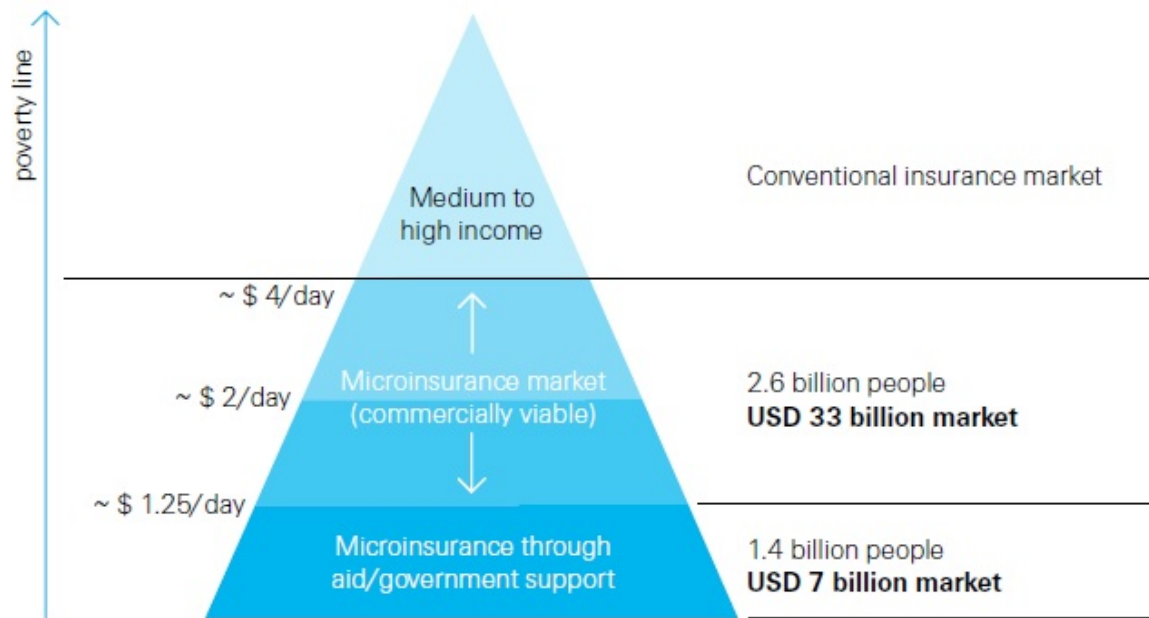
Mikrofinanzierung erhielt erstmals großes internationales Aufsehen, als der Gründer eines in Bangladesch tätigen Mikrofinanzinstituts Prof. Mohammad Yunus in 2006 den Friedensnobelpreis gewonnen hatte (Moreno 2010). Das Nobelkomitee hielt fest, dass Mikrofinanzierung ein geeignetes Mittel sei, um „großen Teilen der Bevölkerung den Ausbruch aus der Armut zu ermöglichen“ (*The Nobel Peace Prize 2006*). Seitdem ist die Popularität von Mikrofinanzierung rapide angestiegen (KONO / TAKAHASHI 2010: 17).²⁴

Zwar wird in heutigen Debatten Mikroversicherung oft mit Entwicklungshilfe und dem globalen Süden in Verbindung gebracht, das Grundkonzept stammt aber ursprünglich aus Europa des 16. Jahrhunderts, wo sich dürftige Personen zwecks Bündelung ihrer Risiken in Zünften und Berufsvereinen zusammenschlossen. Das Konzept genoss in Westeuropa bis zum Anfang des 20. Jahrhundert durchaus hohe Popularität, geriet dann allerdings mit dem Aufstieg staatlicher Sozialversicherungssysteme zunehmend in den Hintergrund (Leeuwen 2016: 219ff).

Im globalen Süden hat sich das Konzept primär für jene potentielle BezieherInnen entwickelt, die sich aufgrund ihrer finanziellen Lage herkömmliche Versicherungsprodukte nicht leisten

²⁴ Wie das Konzept der Mikrofinanzierung in einkommensschwachen Regionen kommerziell betrieben werden kann, siehe Prahalad, C.K., 2009. *The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits*.

konnten (vgl.: Churchill 2007: 402). Einen Teil des Versicherungsmarktes können auch kommerzielle Firmen auf Profitbasis abdecken. Für die ganz armen Bevölkerungsschichten, die nicht einmal Mikroversicherung leisten können, werden Lösungen mit NGO und staatlicher Förderung angeboten.:



Quelle: Swiss Re 2010: 9

Um den „typischen Versicherungsproblemen“ *moral hazard* und adverse Selektion entgegenzutreten ist es wichtig, dass sich alle Mitglieder der Community, sowohl Versicherer, als auch die Versicherten über das Ausmaß der möglichen Risiken gut informiert sind und alle Leistungen möglichst flächendeckend für die ganze Community angeboten werden (vgl.: Leeuwen 2016: 231). Dies ist unter Anderem einer der Gründe, warum im globalen Süden Versicherungen oft von Dienstleistern angeboten werden, die bereits Geschäftserfahrung in den niedrigen Marktsegmenten sammeln konnten (Churchill 2007: 403). Ein typisches Beispiel sind etwa Mobilfunkanbieter.²⁵

Mikroversicherung und marktbasierter Versicherung unterscheiden sich bezüglich der Produktpalette und ihrer Geschäftsstruktur nur wenig. Mikroversicherungsdienstleister können theoretisch alle Arten von Versicherungsprodukten von Haushaltsversicherung bis Lebensversicherung anbieten und können unter marktüblichen Bedingungen ebenfalls profitabel funktionieren. Die Differenzen ergeben sich vor Allem durch den Wert des

²⁵ Solche sind etwa in Nigeria das National Mobile Health Insurance Programme, oder das Linda Jamii in Kenia (s. Kapitel 5.2)

versicherten Gegenstandes, sowie durch Differenzen in den Absatzstrategien. McCord und Churchill fassen die Unterschiede wie folgt zusammen:

Konventionelle Versicherung	Mikroversicherung
Jährliche, oder halbjährliche Einhebung der Versicherungsprämie	Wöchentliche oder Monatliche Einhebung der Prämie direkt vor Ort in den Haushalten
Versicherungsagenten sind meist nur für den Verkauf der Produkte zuständig	Agenten sind für das gesamte Kundenservice zuständig.
Kundenkontakt vor Allem per Brief, E-Mail oder Telefon	Kundenkontakt persönlich vor Ort
Kunden sind meist mit den Grundprinzipien der Versicherung vertraut	Kunden sind meist mit den Grundprinzipien der Versicherung wenig oder gar nicht vertraut
Versicherungsagenten müssen über eine Lizenz verfügen	„Agenten“ fungieren meist als Organisatoren und benötigen keine Lizenz
Individuelle Prämienermittlung (z.B anhand des Alters des Kunden)	Pauschale Prämienermittlung (z.B anhand des Durchschnittalters der Community)
Hohe Versicherungssummen	Geringe Versicherungssummen
Meist gebunden an ärztliche Untersuchung	Keine ärztliche Untersuchung erforderlich
Meist gerichtet an die obere Mittelschicht bzw. höhere Schichten	Gerichtet an Personen mit geringem Einkommen
Profitmaximierende Unternehmenskultur	Sozial verantwortliche Unternehmenskultur
Umfangreiche Polizzen Dokumentation	Sehr einfache Dokumentation

(Botero et al. 2006) zitiert aus (Churchill 2007: 406)

3.4 Das Versicherungswesen in der islamischen Welt

Die Verbreitung des Geschäftsmodells der Versicherungen in die Kernregionen der islamischen Welt (Nordafrika, Mittlerer Osten, Indien Zentralasien) ist mit dem aufkommenden Kolonialismus auf Mitte- Ende des 19. Jahrhunderts datierbar. Ägypten beispielsweise wurde durch die Entstehung der Baumwollen und Cash Crop Industrie auch ein lukratives Umfeld für europäische Versicherungsgesellschaften. Ferner machte die zunehmend striktere Regulierung der amerikanischen und europäischen Versicherungsmärkte den nahöstlichen Markt für westliche Firmen attraktiver (Bälz 2009).

Obwohl die Staaten des Orients durch die allmähliche Übernahme westlicher Rechtsnormen rechtlich praktisch keine Hindernisse gegen Versicherungen setzten, war die Skepsis gegen die neue Geschäftsform in der Bevölkerung groß. Das ausklingende 19. Jahrhundert war auch die Zeit, indem sich muslimische Geistliche intensiv mit der Problematik zu auseinandersetzen

begannen. Der berühmte ägyptische Reformator Muḥammad ‘Abduh verabschiedete in 1901 ein Rechtsgutachten (*Fatwā*), indem er Parallelen zwischen Versicherungsgesellschaften und *muḍāraba* Geschäften zog und damit Versicherungen praktisch aus islamischer rechtlicher Sicht legitimierte (Bälz 2009).

Zu einem erneuten Aufflammen der Diskussionen rund um Versicherungen, die in vieler Hinsicht als koloniales Erbe empfunden wurden, kam es nach dem zweiten Weltkrieg. Viele Länder, etwa Ägypten verabschiedeten neue Zivilgesetzbücher und der Versicherungssektor wurde in zahlreichen Ländern verstaatlicht. Mit der „islamischen Wiedergeburt“ Mitte-Ende der 70er Jahre und der Verstärkung der Forderung nach der Implementierung eines „islamischen Wirtschaftssystems“ bekam der Diskurs in der islamischen Welt einen neuen Schub. In zahlreichen Staaten wurde die Abschaffung von konventionellen Versicherungsgesellschaften und ihre Ersetzung mit „Scharia-Konformen“ Lösungen gefordert (vgl.: Bälz 2009). Seit Anfang der 70er Jahre ist die Entstehung zahlreicher Fatwas seitens diverser Scharia Gelehrten gegen das Konzept der traditionellen Versicherungen beobachtbar.²⁶

Die häufigsten Argumente, warum Versicherungen nicht mit islamischem Recht kompatibel seien, erstens, dass sie behaupten, dass das Risiko zwischen Versicherten (VN) und dem Versicherer nicht gleichermaßen verteilt sei und das Geschäft nicht auf Fairness basieren würde. In Form von Prämienzahlungen zahlt der Versicherungsnehmer für eine Entschädigung für einen möglichen Schadensfall, der entweder eintritt, oder nicht eintritt. Dadurch ist die Gegenleistung für den Versicherungsnehmer nicht klar definiert und enthält viel Unsicherheit (*ḡarar*). In mancher Hinsicht weist das Versicherungsgeschäft Charakteristika eines Glücksspiels (*qimār*) auf. Besonders scharf kritisiert wurde das Konzept der Lebensversicherung, die als „Wette auf Menschenleben“ interpretiert wurde (vgl.: Vogel / Hayes 1998: 151).

Ein zweites, recht verbreitetes Argument ist, dass das gewöhnliche Versicherungsgesellschaften die Prämieinnahmen zu marktüblichen Konditionen anlegen würden und dadurch gegen das Zinsverbot (*ribā*) im Islam verstoßen würde. Drittens würden konventionelle Versicherungsgesellschaften die Prämieinnahmen gewöhnlich in Assets investieren, die mit den Lehren des Islams nicht im Einklang seien (Etwa diverse Derivate und Hedgefonds) (vgl.: Fisher / Taylor 2000: 2).

²⁶ Die wichtigsten waren unter anderem das Fatwa des Malaysischen Rates für Nationale Angelegenheiten in 1972, der einstimmige Beschluss islamischer Gelehrten in Marokko in 1972, sowie das Fatwa der Mekkanischen Gerichtskonferenz in 1978. Nach Fisher / Taylor (2000).

Zu diesen Argumenten bemerkte der deutsche Ökonom Volker Nienhaus ironisch, dass viele von ihnen zwar „überwiegend richtig, aber weniger fundamental“ seien, manche hingegen „weniger richtig aber überwiegend fundamental“. Einerseits sei das Argument, wonach Versicherung hauptsächlich zinsenbasiert sei und dadurch *ribā* enthielte korrekt. Dieser Umstand könne aber größtenteils durch zinsfreie Lösungen wiederum wettgemacht werden und sei folglich weniger fundamental für den Versicherungsbetrieb *per se*. Andererseits sei das Argument, dass Versicherung wie Glücksspiel sei ist wiederum fundamental, aber nicht richtig, da Versicherungsgesellschaften exakte mathematische Methoden zur Ermittlung der Schadenswahrscheinlichkeit und Prämienfestlegung anwenden (Nienhaus 2016: 37).

Trotz der Bemühungen vieler Scharia Gelehrter konnten klassische Versicherungskonzepte nicht gänzlich aus islamisch-dominierten Ländern verbannt werden. Sogar einige Religionsgelehrte betonen den sozialen Nutzen (*maslaha*) des Versicherungswesens. Lebensversicherungen seien etwa keine Wetten auf das Leben anderer, sondern Leidenslinderung durch Kostenersatz für die Verbliebenen (vgl.: Vogel / Hayes 1998: 151). Die Versicherungsmärkte der meisten islamischen Länder (etwa Türkei, Golfmonarchien, Malaysia) sind durch ein duales System charakterisiert, d.h. ähnlich wie im Bankensektor operieren neben konventionellen Versicherungsgesellschaften auch solche, die dezidiert „islamische Versicherungen“ (*takāful*) anbieten.

4. Der *takāful* als Produkt

Als Reaktion auf die im letzten Kapitel äußerten Bedenken islamischer *fiqh* Gelehrter gegen die konventionelle Versicherung hat sich seit Ende der 1970er Jahre eine eigene „islamkonforme“ Produktfamilie entwickelt, der *takāful*. *Takāful* wird in der westlichen Literatur oft als „islamische Versicherung“²⁷ (siehe etwa Greuning / Iqbal 2009) bezeichnet. Im Folgenden Abschnitt diskutieren wir die Grundphilosophie und die technischen Besonderheiten dieses Produktkonzepts und vergleichen es mit den gängigen Versicherungsformen.

4.1 Begriffsdefinition, Geschichte und derzeitige Lage des *takāful*-Marktes

4.1.1 Begriffsdefinition

Takāful sieht sich als „islamische Alternative“ zu kommerziellen Versicherungen und dementsprechend versucht er diesen Unterschied, sowohl in der Wortwahl, als auch in der technischen Umsetzung zu betonen. *Takāful* leitet sich von der arabischen Wurzel *kāf-fā-lām* ab, die in der Grundbedeutung „sorgen“, „gewährleisten“, „Bürgschaft leisten“ bedeutet (Wehr 1977: s.r. k-f-l). Der sechste Stamm, dessen Verwendung auf Reziprozität hinweist (Fischer 2006: 88) deutet darauf hin, dass hierbei die gegenseitige Verpflichtung bewusst hervorgehoben wird.

4.1.2 Geschichte und derzeitige Lage

In der einschlägigen Literatur aus der Disziplin „*islamic finance*“ stoßen wir sehr oft auf die wissenschaftlich nur beschränkt nachprüfbare Behauptung, dass die Instrumente, mit welchen *islamic finance* arbeitet, ihre Ursprünge und Struktur im Koran, Sunna, sowie im Gemeindewesen von Medina hätten. In Bezug auf die Entstehung von *takāful* behaupten etwa Omar / Dawood:

“A close examination of the primary sources of guidance for Muslims (the Qur’an and the Sunna), reveal that members of the first Islamic community fourteen centuries ago *practiced successful schemes of cooperative risk sharing* (*Hervorhebung durch den Autor*), even before the advent of *takaful* (sic)” (Fisher / Taylor 2000: 3)

Inwiefern vormoderne Gesellschaftsphänomene mit moderner finanzwissenschaftlicher Fachterminologie beschreiben lassen, ist dahingestellt. (siehe auch: Oseni 2016: 138)

Versicherung, wie wir sie heute kennen, ist auf jeden Fall erst seit der Moderne in der Islamischen Welt bekannt (s. Kapitel 3.4). Das klassisch islamische Vertragsrecht kannte keine

²⁷ Im Beschluss Nr. 26 des AAOIFI betreffend *takāful* wird das Produkt auch als solche bezeichnet (AAOIFI 2019b: 674).

ähnlichen oder nur ansatzweise vergleichbaren Institutionen (vgl.:Vogel / Hayes 1998: 150). Die Behauptung von Fischer / Taylor, dass Handelspartnerschaften und Zünfte in frühislamischer Zeit etwa *ḥilf* („beschworener Bund, Bündnis, Föderation“) (Wehr 1977: s.r. ḥ-l-f), *‘āqila* (nach Wehr übersetzbar als „blutrechtlicher Sippenverband“) (Wehr 1977: s.r. ‘-q-l), und *ḍamān* (übersetzbar etwa mit „Verantwortlichkeit“, „Garantie“, „Bürgschaft“, „Sicherheit“) (Wehr 1977: s.r. ḍ-m-n) Wegbereiter für das moderne *takāful* seien (vgl.: Fisher / Taylor 2000: 3), kann im engen Rahmen dieser Arbeit leider nicht überprüft werden.

Das erste moderne Unternehmen, das sich primär auf *takāful* Produkte spezialisierte war die *Islamic Insurance Company of Sudan* welche 1979 gegründet wurde. Die Firma, die nach wie vor aktiv ist, hat ihren Sitz in Khartum und spezialisiert sich unter anderem auf *takāful* basierte Lebens- (*waṭīqa-t-takāfulīya*), Familien (*at takāfulu-l ‘ā’ilī*) und Sammeltakāful (*at-takāfulu-l jami‘ī*). Außerdem bietet die Firma auch noch klassische Versicherungsmodelle, etwa KFZ Versicherung an (*Šarika at-ta’amīni-l islāmīyya* 2019). Seit der Gründung der *Islamic Insurance Company of Sudan* bis zur Jahrtausendwende hielt sich die Popularität von *takāful* in Grenzen. In 1999 waren weltweit insgesamt nur 34 *takāful* Firmen tätig (vgl.:Lewis / Algaoud 2001) zitiert aus (Lewis 2011: 185).

Zu einem rasanten Anstieg kam erst ab 2000. In 2008 war ihre Zahl zwischen 100 und 150 Firmen (ibid.). In 2010 waren bereits 195 *takāful* Firmen global tätig (Deloitte Middle East 2010: 11) und derzeit sind laut der Angabe des Middle East Insurance Review weltweit bereits um die 300 *takāful* Firmen registriert (*Global Takaful Directory* 2019). In 2018 betrug das Gesamtvolumen des gesamten *takāful* Marktes geschätzt 19 Milliarde US Dollar. Es wird zudem erwartet, dass diese Zahl bis 2023 bis zu 40 Milliarde US Dollar ansteigen wird (Research and Markets 2018).

Der örtliche Schwerpunkt der *takāful* Industrie sind eindeutig die Staaten des Golf Kooperationsrates (GCC), die in 2015 einen Marktanteil (gemessen an Bruttobeiträgen) von 77% des globalen *takāful* Marktes ausmachten. Darauf folgen die Märkte Südostasiens mit einem globalen Marktanteil von 15% und Afrika mit 5%. Der Marktanteil der restlichen Märkte (einschließlich der restliche arabische Raum) belief sich in 2017 auf lediglich ca. 3% (Global Takaful Report 2017: 11). Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn wir die Allokation der Firmen betrachten: Derzeit gibt es weltweit 300 *takāful* Firmen, wovon knapp über ein Drittel in den Golfmonarchien und Malaysia registriert sind (*Global Takaful Directory* 2019).

Das Wachstum der *takāful* Industrie in den Jahren 2013-2015 betrug jährlich zwischen 13%-14%, wobei es in den einzelnen Regionen die Wachstumszahlen sehr unterschiedlich sind: Während in den Ländern des Golf- Kooperationsrates das Wachstum 18% ausmachte, verzeichnete der südostasiatische Markt ein Wachstum von 4% (Global Takaful Report 2017: 10–11).

Die Entstehung einer Konsumentenschicht mit hoher Kaufkraft und religiösem Bewusstsein, die sich vom Marketing der *takāful* Firmen angesprochen fühlte, trug ohne Zweifel wesentlich zu diesem steilen Anstieg des *takāful* Marktes bei.

4.2 Hauptdiskussionen und Grundmerkmale

Die Grundphilosophie von *takāful* und seine wesentliche Eigenabgrenzung zur herkömmlichen gewinnorientierten Versicherung ist, dass es möglichst auf Gemeinnützigkeit basieren und alle Akteure das Risiko fair untereinander teilen sollten. Dies geschieht im Normalfall über einen eigenen *takāful* Fonds.²⁸ Die Versicherungsnehmer zahlen als Beteiligte im Normalfall einen Beitrag in den Fonds, aus welchem im Schadensfall die Versicherungsbeträge der Beteiligten gedeckt werden. Der Fonds wird vom *takāful* Betreiber²⁹ verwaltet, der dafür sorgt, dass der Fonds keinen Verlust erwirtschaftet. Dies geschieht mit der Einhebung von Beteiligtenbeiträgen und die Veranlagung der Fondsmittel am *schariakonformen* Kapitalmarkt. Die aus dem Fonds erwirtschafteten Gewinne werden im Normalfall zwischen den Beteiligten aufgeteilt, diese müssen aber in der Regel auch für etwaige Investitionsfehlbeträge aufkommen³⁰. In dieser Hinsicht weist das *takāful* Geschäftsmodell gewisse Ähnlichkeiten zu Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit nach Deutschem und Österreichischen Recht auf (vgl.:Sultan / Syed 2016: 249) (s. Kapitel 3.3.1).

Im Gegensatz zu den VVaG wird aber in der gängigen *takāful* Praxis das Konzept der Gegenseitigkeit nicht vollständig umgesetzt. Vielmehr kommt in den meisten Fällen eine hybride Struktur zum Tragen, in welcher *takāful* Betreiber als gewinnorientierte Aktiengesellschaften fungieren³¹ und der *takāful* Fonds Merkmale von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit aufweist (vgl.: Archer et al. 2009: 11). Beim Konzept der Prämienzahlungen hat sich in der *takāful* Branche weitgehend das aus dem klassisch-

²⁸ In der englischsprachigen Fachliteratur werden auch die Begriffe risk fund, underwriting pool (Archer et al. 2009: 11) verwendet

²⁹ In der englischsprachigen Literatur *takaful operator*

³⁰ Dies kann aber je nach Land variieren. In einigen Fällen ist der Takāfulbetreiber verpflichtet, allfällige Verluste mittels eines zinslosen Darlehens (*qarḍ ḥasan*) an die Beteiligten abzudecken (Archer et al. 2009: 11).

³¹ Das schließt jedoch nicht aus, dass *takāful* Betreiber in manchen Fällen auch als nicht gewinnorientierte Unternehmen auftreten können (vgl.: Lewis 2011: 189).

islamischen Recht entlehnte Konzept *tabarru'* durchgesetzt, worauf im Folgenden etwas näher eingegangen wird.

Die Einhebung von Geldbeträgen in der Gegenwart gegen unsichere Zahlungen in der Zukunft stellt zurzeit einen der Hauptdiskurse des islamischen Handelsrechts dar.³² Diese würden ja nach orthodoxer Auffassung als *garar* gelten und verstoßen gegen eines der Grundprinzipien islamischen Wirtschaftens (vgl.: Nienhaus 2016: 30) (s. Kapitel 2.2). In diesem Zusammenhang kamen *fiqh* Gelehrte zum Schluss, dass diese Regel nur für Transaktionen gegen eine Gegenleistung gelte und einseitige Vermögensübertragungen ohne entsprechende Gegenleistung (etwa Schenkungen) von dieser Regel ausgenommen seien (vgl.: Nienhaus 2016: 30). Vermögensübertragungen dieser Art wurden nach klassisch islamischem Recht als *tabarru'* bezeichnet.

Wie viele andere Termini des islamischen Rechts auch, ist die Natur von *tabarru'* in vieler Hinsicht unzureichend definiert und mehrdeutig (Calmaid 2012). Speziell im Hinblick auf *takāful* ist die Frage besonders relevant, ob das Konzept von *tabarru'* im klassisch islamischen Recht nur für rein wohlwollende Schenkungen angewandt wurde, oder auch für Schenkungen galt, die mit der Hoffnung auf eine spätere Gegenleistung getätigt wurden. Im Kontext der Versicherung ergibt sich damit ein Problem, denn eine Interpretation von *tabarru'* als „wohlwollende Schenkung“, bei welcher der Geber komplett auf den spendierten Betrag verzichtet und im Folgenden keinen weiteren Anspruch auf eine Gegenleistung hat (vgl.: Abozaid 2016: 93-94, 100; vgl.: Bhatti / Shariq 2016: 12), nämlich klar dem Grundkonzept der modernen Versicherung widerspräche (vgl.: Archer et al. 2009: 9). Einige Rechtsschulen des Islam, etwa die *mālikītische* argumentiert andererseits, dass Schenkungen und Versprechen unter Umständen auch einen verbindlichen Charakter haben, d.h. auch einen Anspruch auf einen Gegenwert beinhalten können (vgl.: Vogel / Hayes 1998: 152).

Trotz der möglichen Vorbehalte, die außer die Frage der Prämienzahlungen etwa auch die Frage des Selbstbehaltes oder der Verlustdeckung (vgl.: Archer et al. 2009: 9–10) betreffen, fanden nun islamische Gelehrte auf der Grundlage der Interpretation der *mālikītischen* Rechtsschule einen möglichen rechtlichen Rahmen, die Prinzipien von *islamic finance* im Versicherungsgeschäft anzuwenden.

³² Diese Frage betrifft nicht nur Versicherungen, sondern praktisch alle Termingeschäfte (Futures, Forwards, derivative Wertpapiere und ähnliches). Für eine vertiefende Darstellung der Problematik s. Kamali M.H. (2000) *Islamic commercial law. An analysis of futures and options*. Cambridge: The Islamic Texts society.

Eine gute Übersicht bezüglich der Einordnung vom *takāful* Geschäftsmodell und die wesentlichen Abgrenzungspunkte zu anderen Versicherungsmodellen liefert (Lewis 2011).

Geschäftskonzept	Versicherung auf Gegenseitigkeit	Klassische, marktbasierte Versicherung	<i>takāful</i>
Rechtsform	Genossenschaften, Hilfsvereine und Temperenzvereine, usw.	Private gewinnorientierte Versicherungsgesellschaften	Sowohl gewinnorientierte, als auch gemeinnützige <i>takāful</i> Betreiber
Geschäftsmodell	Die Mitglieder sind Versicherer Versicherte zugleich. Im Normalfall ist die Gesellschaft nicht gewinnorientiert	Risikoübernahme gegen eine Versicherungsprämie, die der Versicherungsgesellschaft im Idealfall auch einen Gewinn beschert.	Risikoteilung zwischen den Beteiligten auf Grundlage von <i>ta'āwun</i> und <i>tabarru'</i> Konzepten.
Verlustdeckung	Soweit der Fonds den Anforderungen bzw. dem Risiko nicht gerecht ist, kann der Versicherer zusätzliche Mittel von den Mitgliedern beantragen	Die Versicherungsgesellschaft muss allfällige Verluste aus eigenen Mitteln abdecken.	Versicherungsleistungen werden aus dem <i>takāful</i> Fonds beglichen. Im Fall von Verlusten kann der Betreiber einen zinsfreien Kredit an die Beteiligten gewähren
Vermögensmanagement	Der Versicherer im Gegenseitigkeitsverein ist im Normalfall der Vermögensverwalter aber nicht Eigentümer.	Der Versicherer ist gleichzeitig Eigentümer und Vermögensverwalter des Fonds. Versicherungsprämien werden als Erlös verbucht	Der <i>takāful</i> Betreiber gilt im Idealfall bloß als Vermittler (oder Vermögensverwalter). Verzeichnet Gewinne mittels <i>muḍāraba</i> Vertrag und <i>wakāla</i> (Garantie) Gebühr.
Investitionsbeschränkungen	Können von der Finanzmarktaufsicht geregelt, oder von den einzelnen Beteiligten beschlossen werden	Theoretisch Keine, außer es werden welche von den Aufsichtsbehörden verhängt.	In der Regel Scharia-konforme Veranlagung der <i>takāful</i> Mittel. Vermeidung von gewissen Branchen und Geschäftsarten.

(Tabelle erstellt auf Grundlage von Lewis 2011: 189).

4.3 Die wichtigsten Geschäftskonzepte von *takāful*³³

4.3.1 Das *muḍāraba* Modell

Bei *muḍāraba* handelt es sich um eine der gängigsten Finanzierungsformen von *islamic banking*³⁴ (vgl.: El-Gamal 2016: 52; Lewis 2011: 191), die auch ihren Eingang in das *takāful*-Geschäft fand. *Muḍāraba* Modelle kommen primär bei längerfristigen Projektfinanzierungen zur Anwendung. In ihren Grundprinzipien ist *muḍāraba* grob mit der Kommanditgesellschaft (KG) im deutschen und österreichischen Recht vergleichbar. Im Wesentlichen stellt der Kapitalgeber (=Kommanditist, *rabb al māl*) dem Komplementär (*‘āmil / muḍārib*) das nötige Kapital bereit und beauftragt ihn, ein bestimmtes Projekt durchzuführen (vgl.: Usmani 2002: 12–13).

Der Komplementär (*muḍārib*) stellt dabei sein Fachwissen und Knowhow zur Verfügung, das Projekt erfolgreich durchzuführen. Dabei kann der Kapitalgeber entscheiden, ob der Komplementär ein vom Kapitalgeber vorgegebenes (*al-muḍāraba al-muqayyada*-, „beschränktes *muḍāraba*“), oder ein beliebiges Projekt durchführen soll (*al-muḍāraba al-muṭlaqa*-, „unbeschränktes *muḍāraba*“) (vgl.: Usmani 2002: 14–15).

Projektgewinne werden auf der Grundlage einer vorherigen Vereinbarung zwischen den beiden Vertragspartnern aliquot aufgeteilt (vgl.: *ibid.*:14). Die Vereinbarung eines regelmäßigen Entgelts (etwa Arbeitslohn) sieht das *muḍāraba* Geschäftsmodell nicht vor (*ibid.*: 15). Für allfällige Verluste haftet zur Gänze der Kommanditist. Ein wesentlicher Unterschied zwischen einer KG nach deutschem und österreichischem Recht und *muḍāraba* ist, dass *muḍāraba* keine Gründung einer eigenen Rechtssentität vorsieht (vgl.: Vogel / Hayes 1998: 138).

Bezogen auf das Versicherungsgeschäft fungiert die *takāful* Firma als Komplementär, d.h. sie stellt die nötige fachliche Expertise zur Verfügung. Die einzelnen Beteiligten fungieren dabei als Kommanditisten, d.h. sie stellen das notwendige Kapital für den *takāful* Fonds bereit. Der erwirtschaftete Gewinn wird zwischen dem *Takāful*-betreiber und dem Fonds gemäß des

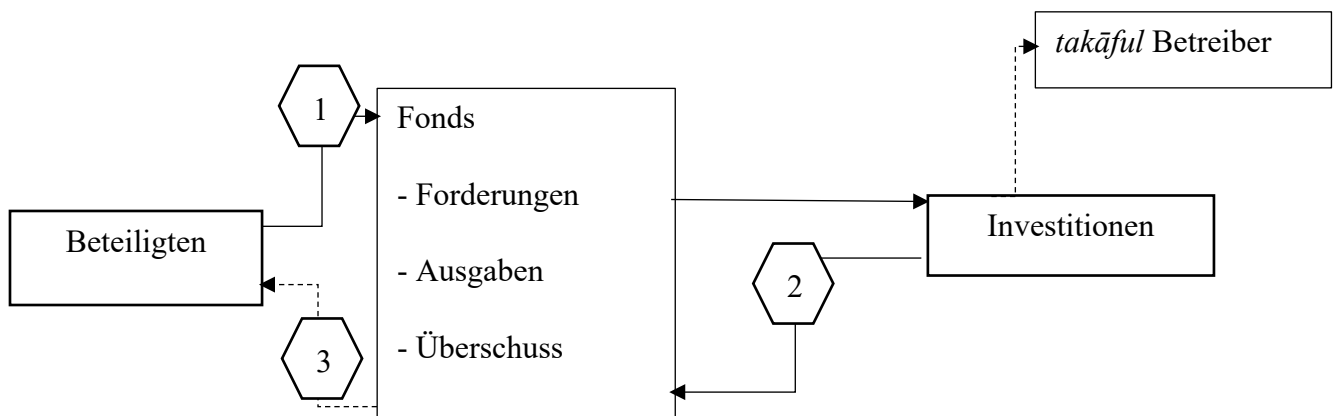
³³ Über die Einordnung der Grundmodelle von *takāful* herrscht in der Fachliteratur derzeit keine Einigkeit. Khan und Nana zählen etwa auch das *waqf* Modell zu den Grundtypen (Akram Khan 2013: 404–405; Nana 2016). In dieser Zusammenstellung orientieren wir uns aus Gründen der besseren Darstellung weitgehend an die Klassifizierung von Archer et al. 2009: 13ff sowie Bhatti / Shariq 2016: 8ff.

³⁴ Obwohl *muḍāraba* zahlreiche Elemente aufweist, die laut islamischen Vertragsrecht bedenklich sind (etwa hohes Geschäftsrisiko und Verfügungen über Zahlungen, die erst in der Zukunft entstehen werden). Für eine detaillierte Diskussion (s. Vogel / Hayes 1998: 138–139).

muḍāraba Vertrages aliquot aufgeteilt. Für allfällige Verluste haften die Beteiligten (vgl.: Lewis 2011: 190).

Unter *fiqh* Gelehrten sorgt die genaue Definition von Gewinn für Unstimmigkeiten. Klassische *muḍāraba* Konstruktionen sahen nämlich vor, dass sowohl Prämienüberschüsse, als auch Investitionserlöse als Gewinne verrechenbar seien. Einige Gelehrte kamen jedoch zum Schluss, dass dies für Prämienüberschüsse nicht gelten würde und dadurch auch nicht Gegenstand eines *muḍāraba* Vertrags zwischen Takāfulbetreiber und dem Fonds sein könne. Dies impliziert für den takāfulbetreiber einen erheblichen Gewinnverlust, da er ja dadurch auf erhebliche Einnahmen in Form von Prämienüberschüssen verzichten muss. Dadurch verlor dieses Modell insbesondere im Bereich der Nichtlebensversicherungen (*general takāful*) auf Kosten des später zu behandelnden *wakāla* Modells an Popularität (vgl.: Archer et al. 2009: 14) (Bhatti / Shariq 2016: 14).

Eine *muḍāraba* Konstruktion impliziert auch, dass der takāfulbetreiber für seine laufenden Ausgaben selber aufkommen muss und dafür keine zusätzlichen Gebühren von den Beteiligten verlangen darf (Archer et al. 2009: 14). Dadurch können dem Takāfulbetreiber vor Allem in der Anfangsphase große Hürden entstehen. Er muss ja sicherstellen, dass genug Mittel im *takāful* Fonds akkumuliert werden und gewährleisten, dass alle Beteiligten im Schadensfall kompensiert werden. Daher hat sich in der Praxis eine Sonderregelung etabliert, dass Takāfulbetreiber in der Anfangszeit (in der Regel bis der *takāful* Fonds ausreichend Mittel aufweist) zusätzliche Gebühren für die Fondsverwaltung verlangen kann (ibid.).



1. *Tabarru'* Beitrag (Prämienzahlungen)
2. Investitionen
 - a. *Muḍāraba* Gewinnanteil an Takāfulbetreiber

b. *Muḍāraba* Gewinnanteil an den Fonds

3. Forderungen

Das *muḍāraba* Modell (nach Bhatti / Shariq 2016: 8)

4.4.2 Das *wakāla* Modell

Der Hauptunterschied des *wakāla* Modells zum oben erwähnten *muḍāraba* Modell ist, dass die *takāful* Firma nicht mehr als Kommanditist fungiert, sondern als gewöhnlicher Dienstleister. Dabei leisten die Beteiligten eine Gebühr, für welche die *takāful* Firma als Gegenleistung den Versicherungspool verwaltet. Im Gegensatz zum *muḍāraba* Modell, wo der Gewinn aliquot zwischen den Vertragspartnern aufgeteilt wird, erhalten den Gewinn im *wakāla* Modell ausschließlich der Fonds (vgl.: Lewis 2011: 191).

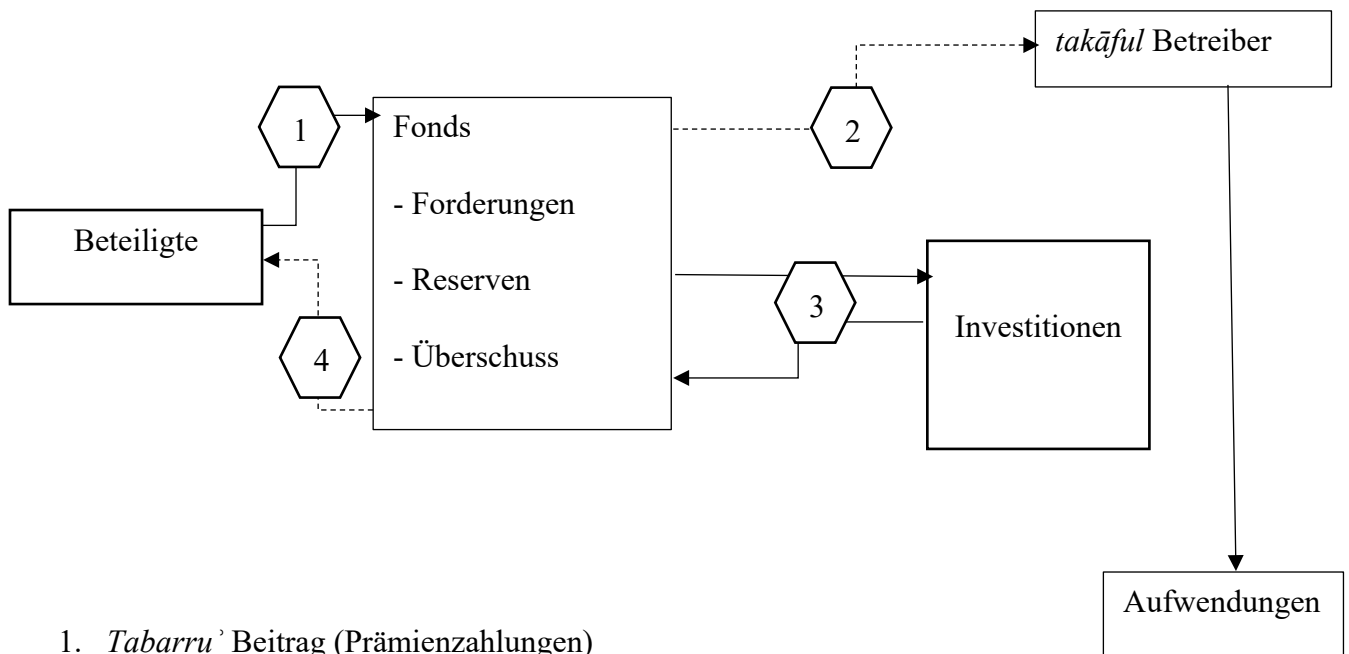
Wakāla war auch schon im klassisch-islamischen Handelsrecht bekannt. In der Grundbedeutung heißt das Wort „Vertretungsweise“ (Wehr 1977: s.r. w-k-l). Im Koran sowie in der Ḥadīṭliteratur kommt *al-Wakīl* (etwa übersetzbar mit Beschützer, Verwalter und Versorger) auch als einer der Namen Allāhs vor. Das arabische Äquivalent für „Rechtsanwalt“ (*wakīl*) ist etymologisch ebenfalls mit *wakāla* verwandt. Eine klare Entsprechung für den Terminus im europäischen Handelsrecht gibt es nicht, da *wakāla* im klassischen Islam ein breites Bedeutungsspektrum mit vielen Auslegungsmöglichkeiten hatte (vgl.: Dien 2012). Die ḥanafitische Rechtsschule des Islam betrachtet *wakāla* sogar als die Grundlage jeder vertraglichen Partnerschaft schlechthin (ibid.).

Zu einer fachlichen Eingrenzung des Begriffs kam es erst relativ spät im 20. Jahrhundert, als nach französischem Vorbild als er als „nominierter Vertrag“ interpretiert wurde (ibid.). Dieser Vertragstyp setzt immer die Verrichtung einer bestimmten Dienstleistung voraus, etwa Heilungsaktivität, Unterrichtstätigkeit oder Rechtsberatung (ibid.).

Im Versicherungsgeschäft kann somit *wakāla* als ein klassischer Dienstleistungsvertrag zwischen dem Fondsbetreiber (*takāful* Firma) und den Beteiligten interpretiert werden (vgl.: Lewis 2011: 191), indem der Fondsbetreiber quasi als Beauftragter (*wakīl*) der Beteiligten agiert (vgl.: Archer et al. 2009: 13). Dabei zahlen die Beteiligten eine vorher festgelegte (*wakāla*) Gebühr und der Fondsbetreiber verpflichtet sich als Gegenleistung, den Fonds nach seinem besten Wissen und Gewissen zu verwalten.

Obwohl es keine Gewinnbeteiligung analog zu *muḍāraba* gibt, schließt ein *wakāla* Vertrag mögliche Leistungsanreize an den Fondsbetreiber nicht aus (etwa zusätzliche Gebühren und Erfolgsprämien) (vgl.: Archer et al. 2009: 14; Lewis 2011: 191). Die „Leistung“ kann

beispielsweise anhand quantitativ erfassbaren Messzahlen, z.B.: Fondsgewinn, Gewinnüberschuss, etc. ermittelt werden. Diese Maßnahmen können zwar dazu führen, dass der *takāful* Betreiber weniger in seinem Eigeninteresse handelt, birgt jedoch andererseits das Problem, dass der Fondsbetreiber einen möglichen Anlass sieht, von den Beteiligten unangemessen hohe Gebühren für das Fondsmanagement zu verlangen, was gegen das Solidaritätsprinzip von *takāful* verstoßen könnte (vgl.: Archer et al. 2009: 14; vgl.: Bhatti / Shariq 2016: 16).



1. *Tabarru'* Beitrag (Prämienzahlungen)
2. *Wakāla* Gebühr
3. Investitionsüberschüsse und Fehlbeträge
4. Forderungen

Das *wakāla* Modell (nach Bhatti / Shariq 2016: 11)

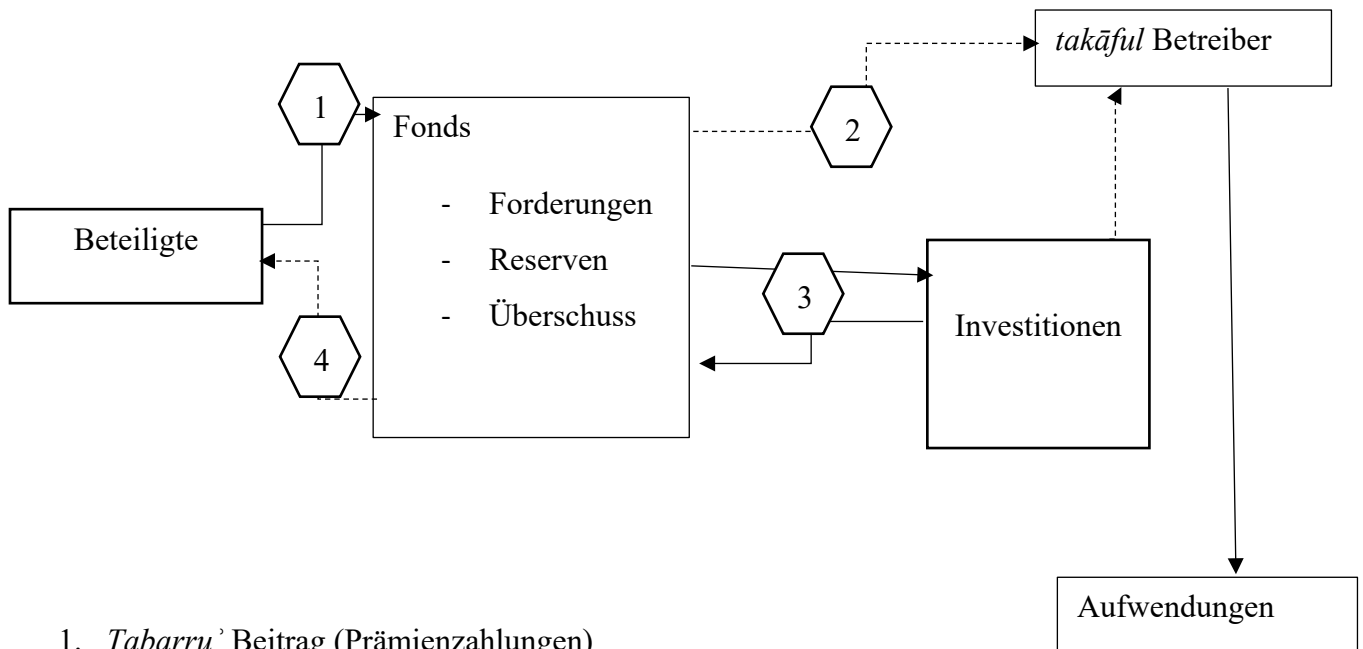
4.3.3 Einige Hybridlösungen

Die oben präsentierten Grundformen stellen lediglich einige Idealbeispiele möglicher *takāful* Konzepte dar, in der Praxis wird meist eine Kombination der oben genannten Typen angewendet (vgl.: Bhatti / Shariq 2016: 10–11; Carmody 2016: 125–129; Nana 2016: 68,75). Die Literatur nennt noch folgende wichtige Formen von *takāful*:

4.3.3.1 Das *wakāla-muḍāraba* Modell

In der jetzigen *takāful* Branche hat sich überwiegend eine Kombination des *wakāla* - *muḍāraba* Modells durchgesetzt. Die Versicherungsprämien werden an den *takāful* Betreiber nach dem

wakāla Prinzip entrichtet, welche der Versicherer anschließend am Kapitalmarkt gemäß des *muḍāraba* Modells investiert. In der Regel werden allfällige Investitionsgewinne zwischen dem Takāfulbetreiber und den Beteiligten auf der Grundlage einer Anfangsvereinbarung aufgeteilt.



1. *Tabarru'* Beitrag (Prämienzahlungen)
2. *Wakāla* Gebühr
3. Investitionen
 - a. *Muḍāraba* Gewinnanteil an Takāfulbetreiber
 - b. *Muḍāraba* Gewinnanteil an den Fonds
4. Forderungen

Das *wakāla-muḍāraba* Modell (nach Bhatti / Shariq 2016: 11)

4.3.3.2 Das *Waqf* Modell

Das *waqf* Modell wurde ursprünglich von malaysischen Gelehrten entworfen (vgl.: Wan Ahmad / Rahman 2011: 212) und wird heute überwiegend in Pakistan praktiziert (Archer et al. 2009: 17).

Im *waqf* Modell besitzt der *takāful* Fonds eine eigene Rechtspersönlichkeit. Dieses Modell stellt ebenfalls eine Kombination der oben erwähnten Formen dar, deshalb finden wir es in der Fachliteratur oft unter der Bezeichnung „*wakāla-muḍāraba-waqf* Modell“ (vgl.: Archer et al. 2009: 15), oder einfach *waqf-wakāla* Modell (Bhatti / Shariq 2016: 13). Rechtlich unterscheidet sich dieses Modell von den beiden oben erwähnten dadurch, dass im Gegensatz zu den oben diskutierten beiden Akteuren (Beteiligten und *takāful* Betreiber) zusätzlich ein Rechtsträger

eingeschaltet wird, welcher als eine Art „wohltätige Stiftung fungiert (Archer et al. 2009: 16). Die Hauptmotivation dahinter ist, den Anlegern (Beteiligten) eine Art zusätzliche Sicherheit gegen etwaige Verluste zu geben, die damit nicht mehr zur Gänze für ihr investiertes Kapital haften (was im *muḍāraba* Modell bekanntlich der Fall ist) (vgl.: Lewis 2011: 192). Theoretisch kann somit das Risiko für den Versicherungsnehmer einigermaßen reduziert werden. Der Terminus wurde anhand der traditionsreichen Institution *waqf* der islamischen Tradition entnommen.

Als *waqf* (Mehrzahl *awqāf*) wurden im klassisch-Islamischen Recht religiöse Stiftungen bezeichnet, welche zu wohltätigen Zwecken gegründet wurden. Eine Person überließ in der Regel als Zeichen ihrer Frömmigkeit einen Teil seines Vermögens an die Allgemeinheit. Ab diesem Zeitpunkt galt dieser Besitz als unveräußerlich (*ḥabs, taḥbīs*) und war das Eigentum Allahs. Für das geschenkte Vermögen konnten fortan Verwalter (*nāzir, mutawallī, qayyim*) ernannt werden (Peters, R., Abouseif, Doris Behrens, Powers, D.S., Carmona, A., Layish, A., Lambton, Ann K.S., Deguilhem, Randi, McChesney, R.D., Kozlowski, G.C., M.B. Hooker et al 2012).

Die theologische Grundlage für *awqāf* liefern primär zwei *hadīte*, im Koran ist der Begriff nicht bezeugt. Das Grundmotiv ist der Schutz von wirtschaftlich schwächeren Individuen in der Gesellschaft und Schutz gegen Entfremdung. Dadurch, dass sie unter geistigem Schutz standen und unveräußerlich waren, konnten sie von weltlichen Körperschaften (z.B Staaten) in der Regel nicht beschlagnahmt werden. In der klassischen Zeit gab es je nach Zweck zwei Arten von *awqāf*: Einrichtungen, die für religiöse Zwecke im engeren Sinn dienten (etwa Moscheen und religiöse Schulen) und Einrichtungen, die den wirtschaftlichen Betrieb von religiösen Einrichtungen sicherstellten. (ibid.).

Übertragen auf das Versicherungsgeschäft impliziert dies, dass die Versicherungsnehmer (Beteiligten) regelmäßig eine Versicherungsprämie zahlen, die nach islamischen Rechtsprinzipien als Zahlung an eine wohltätige Stiftung (*waqf*) interpretiert wird. Der Versicherungsnehmer verpflichtet sich somit auf einen Teil seines Vermögens zu verzichten und ihn dem Fonds zu überlassen. Auf der anderen Seite verpflichtet sich der *takāful* Betreiber den *waqf* Fonds sachgemäß zu verwalten. Im Falle von Schäden erfolgt die Auszahlung der Versicherungsleistungen aus dem *waqf* Fonds, welche als „wohltätige Leistungen“ interpretiert werden (vgl.: Wan Ahmad / Rahman 2011: 209).

Aus islamrechtlicher Perspektive ist ein weiterer Vorteil von *waqf* gegenüber dem *wakāla* Modell, dass Transaktionen in Verbindung mit *awqāf* im klassisch islamischen Handelsrecht für eine Vielzahl von Geschäften vorgesehen waren, während *tabarru'* primär zur Schuldentilgung bestimmt war.³⁵ Eine beliebte Form ist auch eine Kombination von *waqf* und *muḍāraba* Modellen: In Malaysia entwarf die Syarikat Takaful Malaysia Berhad ein Hybridmodell, im Rahmen dessen Überschüsse des *waqf* Fonds auf der Grundlage eines *muḍāraba* Vertrags zwischen der *takāful* Firma und den Beteiligten aufgeteilt werden (Wan Ahmad / Rahman 2011: 213).

Das *waqf* Modell ist trotz seiner Fundiertheit im islamischen Recht derzeit Gegenstand heftiger Kritik. Die schwerwiegendsten Kritiken kommen aus theologischer Sicht: Eines der oft wiederholten Argumente ist, dass die *awqāf* historisch überwiegend wohltätige Organisationen waren und sind. Andererseits ist die Versicherungsbranche ein äußerst wettbewerbsintensiver Sektor, wo Nächstenliebe zweitrangig ist. Die Versicherungsnehmer „spendieren“ ja ihr Geld nicht an den *waqf*, damit sie auf ihr Kapital zugunsten Allahs für immer und ewig verzichten, sondern tun sie es mit der Absicht gegen mögliche Schäden abgesichert zu sein (vgl.: Allam / Nienhaus 2016: 243; Lewis 2011: 193). Die Hauptmotivation für potentielle Kunden ist daher keinesfalls emotional, sondern rational!

Diese Problematik impliziert auch einige Kritikpunkte technischer Natur: Im Gegensatz zum *muḍāraba* Modell, wo allfällige Fondsüberschüsse zwischen den Beteiligten und dem *takāful* Betreiber ausgeschüttet werden, behält diese in diesem Fall gänzlich der *waqf* Fonds. Laut islamischem Recht hätten die Beteiligten fortan keinen Anspruch mehr auf das eingezahlte *waqf* Kapital. Dieser Umstand räumt zwar dem *takāful* Betreiber theoretisch einen größeren finanziellen Spielraum ein als im reinen *muḍāraba* Modell, da er zur Gänze das Vermögen des *waqf* Fonds verwalten kann (vgl.: Archer et al. 2009: 16), benachteiligt aber den Versicherungsnehmer. In welcher Weise der Versicherungsnehmer seine Ansprüche an den *waqf* Fonds geltend machen kann ist islamrechtlich noch immer nicht zur Gänze geklärt.

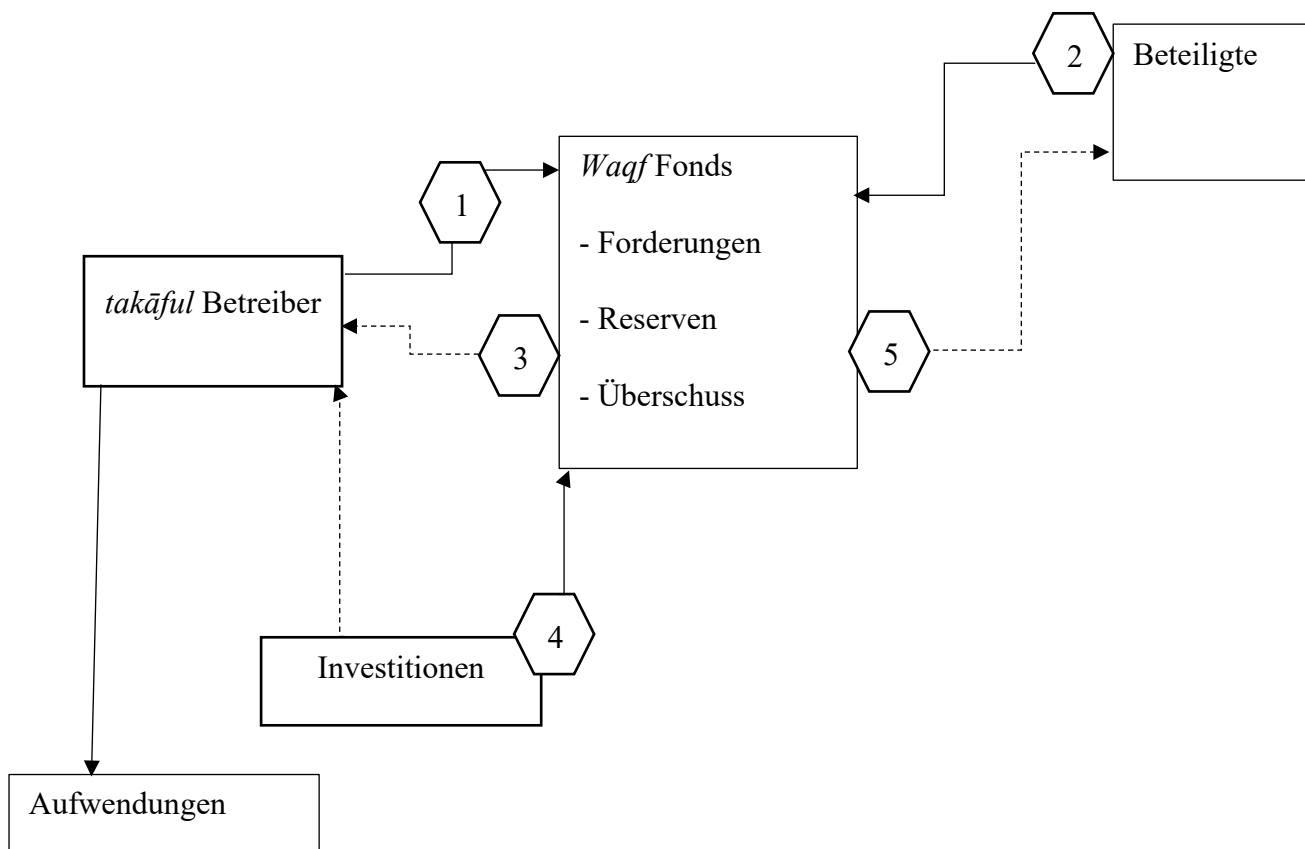
Ein weiteres Problem ergibt sich aus der Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit des Risikofonds. Oft werden *waqf* Fonds vor Allem am Anfang mit zu wenig Grundkapital ausgestattet, das anfangs nicht zur Deckung aller Versicherungsleistungen ausreicht.³⁶ Sofern der *takāful* Fonds in der Anfangsphase einen Verlust erwirtschaftet, gewährt der Fondsbetreiber an die Beteiligten

³⁵ Wörtlich bedeutet *tabarru'* „Freisein von Verpflichtungen“ EI 2 *Tabarru'* - S. Wehr 1977: b-r'

³⁶ Es handelt sich hierbei weniger um ein *takāful* spezifisches Problem. Es sei daran erinnert, dass dies auch ein häufiges Dilemma für Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit darstellt (Kap 3.3.1). (Für eine weitere Diskussion des Themas, speziell auf *takāful* bezogen s. Beitrag von Allam / Nienhaus 2016.

in der Regel ein zinsloses Darlehen (*qard ḥasan*) mit einer längeren Laufzeit, damit die Liquidität des *waqf* Fonds sichergestellt ist. Oft kommt aber vor, dass sich während der Laufzeit die Beteiligtenstruktur ändert und damit keine vollständige Rückzahlung des Darlehens erfolgt. In diesem Fall muss der *takāful* Betreiber mit einem wesentlichen Forderungsausfall rechnen (vgl.: Archer et al. 2009: 17), was wiederum das Geschäftsrisiko erhöht.

Ein mögliches Problem ergibt sich dabei auch den *takāful* Betreiber zu motivieren, im Interesse der Beteiligten und dem *waqf* Fonds zu handeln. Gemäß des *muḍāraba-waqf* Modells müssen die Beteiligten sowie der *waqf* Fonds allfällige Verluste tragen. Die Rolle des *takāful* Betreibers beschränkt sich dabei auf das Management des Fonds. Sofern der *takāful* Betreiber im Eigeninteresse handelt und in Assets mit hohem Risiko investiert kann dieses Handeln den Beteiligten, sowie dem *waqf* Fonds erheblichen Schaden zufügen. Obwohl manche Autoren wiederholt betonen, dass die *takāful* Betreiber ausschließlich in islamkonforme Instrumente mit geringem Risiko (etwa Staatsanleihen) investieren (vgl.: Wan Ahmad / Rahman 2011: 215), impliziert dieses „*principal agent* Problem“ doch eine ernstzunehmende Lücke.



1. Der Takāful Betreiber gründet einen *waqf* Fonds
2. Beteiligte zahlen Beiträge in den *waqf* Fonds
3. Der *takāful* Betreiber verwaltet den *waqf* Fonds auf der Basis von *wakāla* Gebühren

4. Investitionen

- a. *Muḍāraba* Gewinnanteil an *takāful* Betreiber
- b. *Muḍāraba* Gewinnanteil an den Fonds

5. Forderungen

Das *waqf-wakāla* Modell (nach Bhatti / Shariq 2016: 13)

4.4 Anwendungsbereiche und Regulierung

Wie wir bereits im Kapitel 3.1 festgestellt haben, handelt es sich bei der Versicherungsbranche um eine sehr stark vertrauensbasierte Industrie. Ein kleiner Skandal ist ausreichend, um das Vertrauen der Bevölkerung in der ganzen Branche nachhaltig negativ zu beeinflussen. Aus diesem Grund sind ein guter Regulierungsrahmen und eine effektive Finanzmarktaufsicht essentiell. Im Folgenden soll ein Überblick über die wichtigsten *takāful*-Produkte, sowie einige Regulierungslösungen weltweit geliefert werden.

4.4.1 Die wichtigsten *takāful*-Produkte

Die beiden wichtigsten Produktkategorien von Versicherungen, die im Handel gängig sind, sind die „Lebensversicherungen“ (*life insurance*) und alle anderen Produkte, die gewöhnlich als „Nichtlebensversicherungen“ (*non-life insurance*) subsummiert werden. Die Produktportfolios der meisten *takāful*-Firmen orientieren sich hauptsächlich nach diesem Schema. Es sei daran erinnert, dass viele Muslime das Konzept der „Lebensversicherung“ als „Wette auf das Leben anderer“ auffassen (Kap. 3.4), daher dem Konzept skeptisch gegenüberstehen. Aus diesem Grund vermarkten *takāful*-Firmen diese Produktgruppe gewöhnlich unter dem Namen „Familien-*takāful*“ (*family takāful*) (vgl.: Archer et al. 2009: 11). Das Produktkonzept unterscheidet sich nur geringfügig von jenem der „klassischen Lebensversicherung“, d.h. die Versicherungsleistung kann je nach Produkt etwa nach dem Ableben oder Krankheit des Versicherungsnehmers von den Begünstigten in Anspruch genommen werden (vgl.: AIMS UK 2018). Die Produkte im *non-life* Bereich werden gewöhnlich als „allgemeines *takāful*“ (*general takāful*) vermarktet (vgl.: Archer et al. 2009: 11). Diese umfassen ähnlich wie ihre „konventionellen“ Pendanten eine Reihe unterschiedlicher Produktkategorien, etwa Haushaltsversicherung, KFZ Versicherung bzw. Unfallversicherung (AIMS UK 2018). Um ihre Konformität mit dem Islam zu betonen, bieten einige *takāful*-Firmen zusätzlich Versicherungsprodukte an, die ihren Kunden die Ausübung religiöser Pflichten erleichtern sollen (etwa spezielle Reiseversicherungen während dem Haddsch).

Basierend auf den oben dargestellten *takāful*-Konzepten, die vor Allem im Kundengeschäft zur Anwendung kommen, haben sich in den letzten Jahren diverse weiterführende *takāful*-Konzepte entwickelt, die sich meist ans Großkunden und Bankengeschäft orientieren. Diese umfassen etwa Versicherungen gegen Lieferrisiken sowie Kreditausfälle. Basierend auf dem Konzept der Rückversicherung ist sogar ein eigener Retakāfulmarkt im Entstehen.³⁷

Im Hinblick auf unseren regionalen Fokus ist der Markt für islamische Mikrofinanzierung von besonderem Interesse. Die Zahlung von Almosen (*zakāt*) stellt eine der Hauptsäulen des Islams dar. Dementsprechend wird der Institution zum Zwecke der Herstellung der sozialen Gerechtigkeit seitens islamischer Gelehrten ein hoher Stellenwert beigemessen. Nach der weltweiten Etablierung weltweiter Mikrofinanzierungsinstitutionen griffen auch islamische Ökonomen dieses Thema auf. Das Islamic Research and Training Institute (IRTI) publizierte in 2009 eine Studie über die der islamischen Mikrofinanzbranche in welcher die Entwicklungsmöglichkeiten geschildert wurden (siehe Obaidullah / Tariqullah 2008). Die Publikation betonte wiederholt die Wichtigkeit der Errichtung von mikro-*takāful* Organisationen, abgesehen davon lieferte der Artikel keine konkreten Vorschläge zur praktischen Umsetzung. (vgl.: *ibid.*: 36).

Seitdem kamen zwar von islamischer Seite einige Lösungsvorschläge zur finanziellen Eingliederung sozial schwacher Personen in Entwicklungs- und Transformationsländern³⁸, aber von einem massenhaften Durchbruch in diesem Bereich kann noch von weitem nicht gesprochen werden. Die Literatur hebt auch einzelne Initiativen im indisch-pazifischen Bereich³⁹, sowie in Sudan als positive Beispiele hervor, im Allgemeinen ist die Rolle von *islamic finance* in der Mikrofinanzierungsbranche aber eher unbedeutend (vgl.: Nienhaus 2016: 46).

4.4.2 Einige rechtliche Regelwerke

Im Folgenden sollen einige Rechtsrahmen in Verbindung mit dem *takāful* Geschäft präsentiert werden. Zahlreiche einflussreiche islamische Institutionen nahmen bereits ab der Mitte der 70er Jahre aktiv zugunsten von *takāful*, als „schariakonforme“ Alternative zu gewöhnlichen

³⁷ Zum Konzept der Rückversicherung siehe Farny 2011: 240f, 448ff, 595ff. Zum Konzept von Retakāful siehe Ahmad et al. 2016, sowie Archer et al. 2009: 143ff.

³⁸ S. Hussam Sultans und Abdur-Rahman Syeds Beitrag über *takāful* im Kontext von *social banking* (Sultan / Syed 2016). Mian Farooq Haq und Bushra Shafiqs Beitrag über die Rolle islamischer Genossenschaften in der Armutsbekämpfung: Haq / Shafiq 2016.

³⁹ Amana Takaful in Sri Lanka und Takmin in Indonesien werden von Obaidullah / Tariqullah (2008: 36) genannt. Speziell für den islamischen Mikrofinanzierungsmarkt in Indonesien siehe Beitrag von Tanvir Ahmed Uddin und Muhammad Maaz Rahman in Nazim / Shariq (2016: 280–299). Für eine Analyse des indischen Marktes (siehe Faisal et al. 2016).

Versicherungsprodukte Stellung.⁴⁰ Das erste Land weltweit, dass das *takāful* Geschäft in einen institutionellen Rahmen brachte war Malaysia in 1984. Das *takāful* Act von 1984 wird in der Literatur immer wieder als Referenz herangezogen (etwa in Nienhaus 2016: 22). Das Gesetz gliedert sich in vier Teile und befasst sich detailliert mit der Natur und dem operativen Rahmen vom *takāful* Geschäft. Das Gesetz definiert Familientakāful und allgemeines *takāful* als mögliche Produktkategorien (§3a). Als zentrales Beratungsgremium sieht das Gesetz den Schariatrat (Advisory Council on Syariah Matters) vor (§53a), welches gleichzeitig auch als zentrales Beratungsgremium für alle islamischen Finanzinstitute in Malaysia fungiert (*Takaful Act 1984*).

In 2005 verabschiedete die Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) eine eigene *takāful* Richtlinie (Nr. 26), welche mittlerweile in zahlreichen islamischen Ländern implementiert wurde und in vielen anderen als Muster gilt. Die Richtlinie definiert das *wakāla-muḍāraba* Modell als maßgebend und definiert als Hauptproduktkategorien die Lebensversicherung und die Versicherung gegen Sachschäden. (AAOIFI 2019b: 680) Die Termini Familientakāful und allgemeines *takāful* wie im malaysischen *takāful act* kommen im Vokabular der AAOIFI Richtlinie nicht vor.

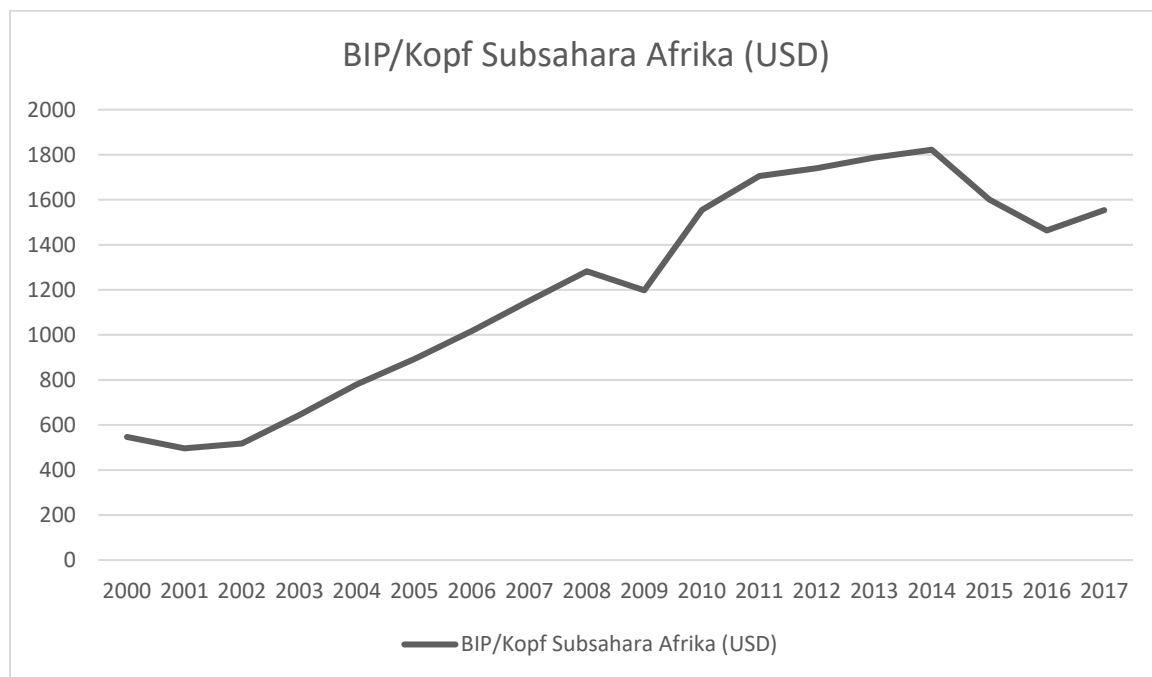
Derzeit werden die Diskussionen rund um die *takāful* Branche- ähnlich wie der Markt für konventionelle Versicherung von Risikokapital Standards dominiert. Zahlreiche Staaten (wie die meisten Golfmonarchien) implementierten auch in der *takāful* Branche die internationalen Solvency I-II Richtlinien (Global Takaful Report 2017: 32). In einigen Ländern, wie zum Beispiel in Bahrain und Malaysia wurden zwecks Transparenzerhöhung auch eigene Regelwerke zur Einhebung von *wakāla* Gebühren eingeführt (ibid.: 33).

⁴⁰ Unter anderem: Das Oberste Rat Saudi-Arabiens verabschiedete in 1976 ein Fatwa zugunsten eines „islamischen Versicherungsmodells“, gefolgt vom Fatwa des Fiqh Rats der Islamischen Weltliga im Folgejahr und der Organisation für Islamische Zusammenarbeit in 1985. Im selben Jahr stellte der Rat der Hohen Gelehrsamkeit in Saudi Arabien fest, dass *takāful* die Schariakonforme Alternative für Versicherungen sei. (Zusammenstellung nach Fisher / Taylor 2000: 3)

5. Der *Takāful* in Subsahara Afrika

5.1 Wirtschaftlicher Überblick der Region

Seit der Jahrtausendwende konnte die afrikanische Wirtschaft ein rasantes Wachstum aufweisen. Zwischen 2000 und 2016 wuchs sie mit beträchtlichen 4,6% (OECD 2018a: 35) und damit war der Kontinent nach Ostasien die am zweitschnellsten wachsende Region weltweit. Einige behaupten sogar, Afrika hätte endlich seine verlorenen Dekaden hinter sich gelassen (UNDP 2018b) (Hofisi 2013). Die Region südlich der Sahara (Subsahara Afrika) wuchs dabei am spektakulärsten: Seit der Jahrtausendwende hat sich die wirtschaftliche Gesamtleistung in der Region bei einem Bevölkerungswachstum von 50% fast verfünffacht (Weltbank 2019). In 2017 fanden sich vier von den 10 am schnellsten wachsenden Ökonomien in dieser Weltregion (CIA 2018). Trotz des Rückgangs in den Jahren 2014-2016 können wir seit der Jahrtausendwende ein kontinuierliches Wachstum des BIP beobachten, welches sich in den letzten fast 20 Jahren mehr als verdreifachte:



BIP/Kopf in Subsahara Afrika- (Quelle Weltbank 2018c)

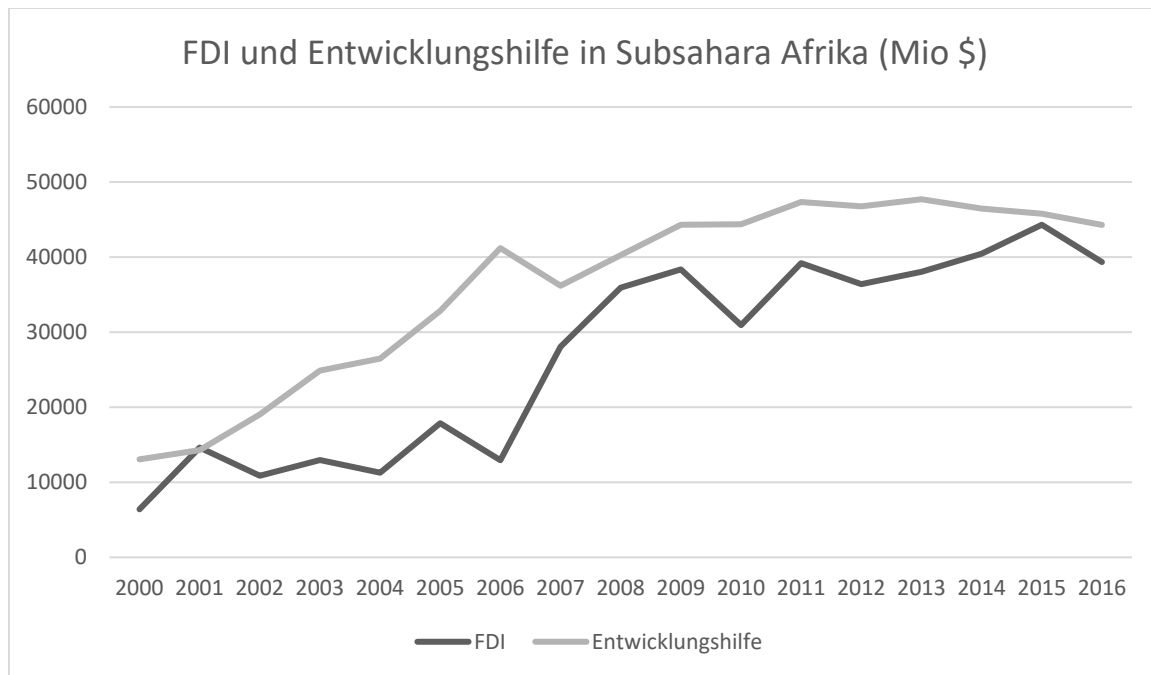
Neben dem Wirtschaftswachstum ist auch eine Verbesserung der anderen Entwicklungsindikatoren zu beobachten. So erreichte die Einschulungsrate in der Gesamtbevölkerung in 2016 fast 100%, während diese Zahl in 2000 noch knappe 82% betrug. Auch in punkto Lebenserwartung sind auch deutliche Fortschritte feststellbar: Seit 2000 stieg die durchschnittliche Lebenserwartung beträchtlich: von 50 bis 2016 um zehn Jahre, auf 60 (Weltbank 2019).

Ähnlich positive Resultate zeigt auch der Anstieg des Human Development Index (HDI). Seit der Jahrtausendwende stieg er um mehr als 10 Prozentpunkte auf 0,537 (UNDP 2018d). Ebenso positiv sind die Entwicklungen im Aufbau demokratischer Institutionen zu bewerten, was sich in der positiven Entwicklung der Privatwirtschaft niederschlägt und die Entstehung einer Mittelklasse mit starker Kaufkraft begünstigt (UNDP 2018d).

In den folgenden Jahren dürfte der positive Trend laut Prognosen weiter anhalten, denn laut Angaben der afrikanischen Entwicklungsbank (AfDB) könnten bevorstehende Steuerreformen in vielen Ländern den Vermögenszuwachs von privaten Haushalten fördern (AfDB 2018: 19). Nichtsdestotrotz ist diese Region noch immer weltweit die mit Abstand am ärmsten: von den zwanzig rückständigsten Ländern der Welt befinden sich laut Angaben des Legatum Instituts 15 in Subsahara Afrika (Legatum Institut). Ferner ist der Anteil jener, die weltweit in extremer Armut leben in Subsahara Afrika am höchsten. In 2013 lebten etwa 41% der Gesamtbevölkerung unter \$1,90 am Tag (kaufkraftbereinigt). Auch wenn diese Zahl noch zur Jahrtausendwende über 50% betrug, war der Rückgang nicht so bemerkenswert wie etwa in Südasien, wo die extreme Armut im gleichen Zeitraum von ca 40% auf 15% sank (Our World in Data 2018).

Dennoch geben die ökonomischen und gesellschaftlichen Entwicklungen der letzten 18 Jahre einen Grund für Optimismus und machen die Region auch attraktiver für ausländische Firmen, die dank des kontinuierlichen Wohlstandswachstums der Bevölkerung ihre Produkte besser vermarkten können (vgl.: OECD 2018a: 90). Dies schlägt sich vor Allem im Dienstleistungssektor nieder, wo zahlreiche Firmen das Potential in Telekommunikation, Banken- und Versicherungswesen erkannt haben. Somit lässt sich teilweise auch der starke Anstieg von ausländischen Direktinvestitionen (FDI) in den letzten 18 Jahren erklären. Der Einbruch des Rohstoffmarktes in 2017 betraf vor Allem die stark rohstoffbasierten Ökonomien Zentralafrikas (ibid.: 96), während in den traditionell eher dienstleistungsstarken Wirtschaften West und Ostafrikas kein signifikanter Rückgang zu beobachten war (UNCTAD 2018).

Das folgende Diagramm veranschaulicht den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen nach Subsahara Afrika. Als Vergleich haben wir die Mittel hinzugefügt, die als Entwicklungshilfe in die Region flossen. Zwar übertrifft ihre Höhe noch immer die der FDI, aber etwa in 2015 waren sie bereits annähernd gleich. Der Trend deutet darauf hin, dass in absehbarer Zeit mehr Mittel aus der Privatwirtschaft in die Region fließen könnten als Entwicklungshilfegelder.



Eigenes Diagramm anhand der Daten von UNCTAD 2018 (Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual), sowie der Weltbank 2018e (Net official development assistance and official aid received (current US\$))

5.2 Relevanz und Potential von Versicherung in Subsahara Afrika

5.2.1 Die entwicklungspolitische Relevanz von Versicherungen in Afrika

Ein funktionierender Versicherungsmarkt macht für die gesellschaftlichen Akteure die Risiken berechenbarer und macht sie weniger anfällig auf externe Schocks (siehe Kapitel 3.1). D.h. die Stärkung und Aufbau der Versicherungsindustrie liegt im Interesse einer Volkswirtschaft. Olaosebikan und Adams sehen die makroökonomische Relevanz von Versicherungen im afrikanischen Kontext darin, dass sie das finanzielle Risiko erheblich verringern und dadurch etwa mehr Leute unternehmerisch tätig werden (Olaosebikan / Adams 2014: 234). Zusätzlich können sie auch noch weitere Arbeitsplätze schaffen, wodurch immer mehr Menschen zum Wirtschaftswachstum des Landes beitragen (ibid.: 240ff).

Abgesehen von der außerordentlichen volkswirtschaftlichen Relevanz spielt Versicherung auch gesellschaftspolitisch vor Allem im Kranken- und Sozialwesen eine Schlüsselrolle. Behandlungskosten und Spitalaufenthalte zeichnen sich durch Unberechenbarkeit und hohe Beträge aus, die arme Menschen von einem Tag auf den anderen in den finanziellen Ruin treiben können (vgl.: Rösner 2012: xiii). In den Ländern Subsahara Afrikas, wo es meist kein flächendeckendes öffentliches Kranken- und Sozialversicherungssystem gibt, wird dieser

Bedarf überwiegend von Development NGOs, privaten Firmen, gemeinschaftsbasierten, sowie religiösen Organisationen gedeckt (vgl.: Churchill 2007: 403; Rösner 2012: 7, 39; Wadekar 2018).

Ferner werden diese Regionen auch vermehrt von Natur und Umweltkatastrophen heimgesucht und es entstehen insbesondere für die ländliche Bevölkerung immense Hürden, die entstandenen Schäden aus eigenen Mitteln zu beheben (Fafchamps et al. 1998).

Es ist daher nicht verwunderlich, dass zahlreiche internationale Organisationen, wie etwa die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) die Wichtigkeit von Versicherungsmärkten betonen. Dieser Grundsatz wurde unter anderem auch im Jahresbericht der UNCTAD von 1964 formell festgehalten:

„a sound national insurance and reinsurance market is an essential characteristic of economic growth“ (UNCTAD 1964: 55)

Die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) und die Weltgesundheitsorganisation (WHO) sprechen sich in diversen Plattformen ebenfalls für die Wichtigkeit der Inklusion sozial schwacher Personen in die Gesundheits- und anderen Versicherungssysteme aus. (vgl.: ILO 2017; WHO 2006).

Bei einer volkswirtschaftlichen Untersuchung der aufstrebenden Versicherungsmärkte Asiens und Afrikas gelangten sowohl Outreville (1996) Jones und Elango (2011) zum Schluss, dass BIP Wachstum, Bruttonationaleinkommen, Zinsraten, Warenhandel, unternehmerische Freiheit, sowie verfügbares Haushaltseinkommen den stärksten Einfluss auf die Versicherungsdichte haben (Elango / Jones 2011: 201; Outreville 1996: 273–274). Zusätzlich tragen Bildungsniveau und Preisstabilität auch wesentlich für die Erhöhung der Nachfrage nach Versicherungsprodukten in der lokalen Bevölkerung bei (Beck / Webb 2002: 82).

Subsahara Afrika erfüllt viele der Voraussetzungen, die die Nachfrage für Versicherungsprodukte ankurbeln können. Der afrikanische Markt ist zudem noch nicht ausreichend mit Versicherungsprodukten versorgt (Wadekar 2018) und mit wachsendem Konsum, Wohnbau und Wohlstandsniveau steigt der Bedarf der Bevölkerung nach besserer Planbarkeit sowie bessere gesundheitliche Fürsorge (EY 2016: 6–7).

Bezüglich der einzelnen Versicherungszweige können für den afrikanischen Markt ähnliche Aussagen gemacht werden, wie für die meisten aufstrebenden Länder: Es dominiert im Allgemeinen das Segment der Nicht-Lebensversicherungen (*non-life*), wobei die Nachfrage für Lebensversicherung kontinuierlich steigt (Swiss Re 2018a: 48). Iyawe und Osamwonyi

belegten in einer Studie empirisch, dass am afrikanischen Markt ökonomisches Wachstum wesentlich stärker zur Versicherungsnachfrage beiträgt, als etwa andere Faktoren (wie etwa ungleiches Einkommen, Inflationsniveau usw...) (vgl.: Iyawe / Osamwonyi 2017: 172).

Der technologische Wandel (d.h. die Verbreitung des Internetzugangs der Haushalte und neuen Kommunikationsmittel eröffnet für kommerzielle Versicherungsdienstleister ebenfalls neue Chancen (EY 2016: 6–7). Durch steigendes Bildungsniveau und rasantem Anstieg jener, die über Smart-Phones und Internetzugang verfügen wird der Informationszugang der Bevölkerung zu Versicherungsprodukten erleichtert. Dies schlägt sich insbesondere am Markt für Mikroversicherungen nieder, wo sich viele Klienten in dörflichen Strukturen leben und wo der Gruppeneffekt sozial bedingt am größten ist (vgl.: Churchill 2007: 407).

Laut Olaosebikan und Adams (2014) gehört außerdem noch zu den Vorteilen von afrikanischen Mikroversicherungsprodukten, dass die Anbieter dank der Überschaubarkeit ihrer Produkte besser mit asymmetrischer Information umgehen können, als kommerzielle Versicherungsanbieter. Die Bewertung des Risikos funktioniert somit (zumindest in Afrika) im Fall der Mikroversicherungsprodukten besser, als bei den marktüblichen Produkten (vgl.: Olaosebikan / Adams 2014: 246). Einige Feldstudien, wie etwa von Copestake et al. in Lusaka vom Jahr 2001 zeigten auch, dass die Mehrheit jener, die eine Mikroversicherung in Anspruch genommen haben, eine signifikante Besserung ihrer Lebensqualität zu berichten haben, als diejenigen die keine solchen Produkte erworben haben (Copestake et al. 2001: 89).

Es ist daher nicht verwunderlich, dass der Markt für Mikroversicherungen im globalen Süden in den letzten Jahren allgemein einen großen Aufschwung erfahren hat. Im Jahr 2014 waren allein in Afrika 61,8 Millionen Menschen durch Mikroversicherung versichert, dies entspricht etwa 5,4% der Bevölkerung und die Tendenz steigt weiter (*The Landscape of Microinsurance Africa* 2015: 7; Micro Insurance Network 2019). Die größten Märkte waren laut dem Bericht aus 2015 Südafrika mit 34,56 Millionen Versicherten, Ghana mit 7,6 Millionen Versicherten und Sambia mit 3,34 Millionen Versicherten (*The Landscape of Microinsurance Africa* 2015: 10).

5.2.2 Herausforderungen und Marktpotential

Der globale Wirtschaftsprüfer und Beratungsfirma Ernst & Young ließ in 2015 eine Befragung zum Thema Versicherung in den Ländern südlich der Sahara durchführen. Die Firma interviewte 125 führende Angestellte von Versicherungsfirmen die in der Region tätig sind, um sie über das Potential und mögliche Herausforderungen am afrikanischen Markt zu befragen

(vgl.: EY 2016: 1). Die Befragten gaben an, im Allgemeinen über die Zukunftsaussichten am afrikanischen Markt zufrieden zu sein, allerdings gaben sie auch einige Herausforderungen an, die das Geschäft hindern würden:

Viele RespondentInnen klagten auf eklatante Personalprobleme: Der Markt wachse schneller und gut qualifizierte Fachkräfte stünden nur beschränkt zur Verfügung. Brain-Drain stelle eine ernstzunehmende Herausforderung insbesondere in Nigeria und Kenia dar. Laut der Umfrage von Ernst & Young gaben 30% der befragten Führungskräfte an, sie hätten eklatante Schwierigkeiten, qualifiziertes Personal zu finden (S.13). Das Problem betrifft nicht nur Agenten, die potentiell neue Kunden erwerben können, sondern auch Marketingexperten und Techniker, die neue Konsumwünsche verorten können.

Ein erheblicher Teil der Befragten Personen meinte, dass ihr Geschäft durch signifikante Sicherheits- und makroökonomische Risiken zu leiden hatte. Insbesondere stelle Terrorismus eine große Gefahr für die Stabilität der Region dar (S.17). Des Weiteren meinten viele, dass in vielen Ländern das Versicherungsgeschäft nicht ausreichend gesetzlich geregelt sei (S.19) und bemängelten eine afrikaweite Regulierung. Dies stellt ein ernstzunehmendes Problem in einem Industriezweig dar, der besonders stark auf dem Vertrauen seiner Kunden basiert. „Es sind zwei Firmenkrähe ausreichend um eine ganze Branche zu ruinieren“ (Churchill 2007: 411). Der Bericht von Ernst & Young macht jedoch auch auf einige positive Entwicklungen in diesem Feld aufmerksam: In zahlreichen afrikanischen Ländern sind in den letzten Jahren beispielsweise neue Regelwerke für Mikroversicherungen und *takāful* eingeführt worden (EY 2016: 20).

Ein weiteres großes Problemfeld sind kulturelle Herausforderungen und Probleme, die auf mangelndes Bildungsniveau rückführbar sind. Viele Führungskräfte, die von EY befragt wurden, meinten etwa, dass ein großer Teil der KundInnen mit der Relevanz von Versicherungsprodukten nicht vertraut sei. Dadurch, dass sich bei Versicherungsleistungen um kein greifbares Gut handelt, betrachten sie viele Leute als wertlos (S.15).

Der Bericht der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft (Swiss Re) bestätigt die oben genannten Herausforderungen. Viele Versicherungsdienstleister stünden vor dem Problem, dass Versicherungsanbieter oft nicht mit den religiösen und traditionellen Wertevorstellungen der lokalen Bevölkerung vertraut sind. Trotz Abschluss der Versicherungsverträge bleiben Prämienzahlungen oft aus (Swiss Re 2018a: 48). Viele Muslime stehen dem Konzept von Lebensversicherung besonders skeptisch gegenüber, da es von vielen als „Spekulation auf das

Leben anderer“ betrachtet wird (vgl. auch Olaosebikan / Adams 2014: 247). Der EY Bericht hebt noch hervor, dass viele westliche Firmen ihre Produkte nur sehr schwer in Afrika vermarkten können. Marketingstrategien, die im Westen funktionierten zeigten in Subsahara wenig, beziehungsweise gar keine Wirkung (EY 2016:15).

Viele Versicherungsfirmen versuchen daher ihre Produkte im Bündel mit anderen Produkten zu vertreiben (etwa Banking, Telekom, usw.). In Nigeria etwa wurde etwa das *National Mobile Health Insurance Program* ins Leben gerufen, das Handyabbonenten die Möglichkeit bietet sich krankenversichern zu lassen (NHIS 2019). In Kenia wurden ähnliche Lösungen herausgearbeitet. Drei Kenianische Mobilfunkanbieter bieten unter der Bezeichnung Linda Jamii für ihre Abonnenten und ihren Familien Krankenversicherung an (*Linda Jamii - Safaricom* 2019).

Nichtsdestotrotz bleiben die Aussichten in Subsahara Afrika positiv und mit der signifikanten Reduzierung der Armut und Erhöhung des Lebensstandards eröffnen sich neue Chancen. Die Bevölkerung ist besonders jung, 40% ist unter 15 Jahren. Diese Menschen wachsen bereits in einem anderen technischen Umfeld auf und können von Versicherungsfirmen besser angesprochen werden. Durch einen geringeren Abhängigkeitsquotienten kann in der Zukunft eine demographische Dividende erwirtschaftet werden (Swiss Re 2018a: 48).

5.3 Das Potential von *takāful* am afrikanischen Markt

In den vorigen Abschnitten haben wir gesehen, dass die kulturelle Dimension am Versicherungsmarkt in Subsahara Afrika für Versicherungsfirmen eine nicht zu unterschätzende Herausforderung darstellt. Beck / Webb 2002 und Outreville 1996 belegen beispielsweise anhand von empirischen Daten klar, dass muslimische RespondentInnen nur ungern Lebensversicherungen kaufen (Beck / Webb 2002: 59; Outreville 1996: 274) und dass starke Religiosität eine signifikante Auswirkung auf die Risikoeinstellung eines Individuums hat (Beck / Webb 2002: 60). Autoren wie zum Beispiel Olaosebikan und Adams betonen wiederholt, dass der Erfolg einer Versicherungsfirma am afrikanischen Markt wesentlich davon abhängt, wie diese mit kulturellen und religiösen Begebenheiten vor Ort umgeht (Olaosebikan / Adams 2014: 250).

Das Geschäftsmodell von *takāful* richtet sich vorwiegend an die muslimische Bevölkerung. Dies zeigt sich etwa auch in der Tatsache, dass *takāful*-Firmen überwiegend in muslimisch dominierten Ländern aktiv und erfolgreich sind. In Subsahara Afrika ist die muslimische Bevölkerung zahlenmäßig am stärksten in Nordsudan, Äthiopien und Nigeria vertreten.

Gemessen am Anteil in der Bevölkerung sind Muslime am in Sudan, Mauretanien und Senegal am stärksten präsent.

Im dynamisch wandelnden afrikanischen Versicherungsmarkt ist es für *takāful*-Firmen unter perfekten Wettbewerbsbedingungen jedoch nicht einfach, sich durchzusetzen. Die rasante Verbreitung von innovativen Mikroversicherungslösungen stellt für die islamische Versicherung eine nicht zu unterschätzende Konkurrenz dar. Es ist höchst fraglich, ob sich selbst Muslime, für *takāful* entscheiden und nicht eher für Mikrofinanzierungsinstrumente.

Markt- und diverse empirische Forschungen zu diesem Thema sind noch spärlich und liefern kein eindeutiges Ergebnis. Kader et al (2010) behaupten etwa, dass Muslime vorwiegend klassische Versicherungsprodukte ablehnen würden (Kader et al. 2010). Olaosebikan und Adams weisen aber hier wiederum andere Ergebnisse auf. Konventionelle Mikroversicherungen können sehr wohl auch in überwiegend muslimisch dominierten Ländern wie z.B.: Gambia großer Nachfrage erfreuen (Olaosebikan / Adams 2014: 447) und der Islam könnte deren Verbreitung sogar fördern anstatt zu hindern (ibid.: 23)

In der „Global Takaful Directory 2019“ sind derzeit um die 300 *takāful* Firmen weltweit registriert. Davon entfallen 30 auf Afrika südlich der Sahara. (1 in Gambia, 3 in Kenia, 2 in Mauretanien, 1 in Nigeria, 1 in Senegal, 16 in Sudan, und 3 in Sambia) (*Global Takaful Directory 2019*). Die größeren Länder, etwa Sudan und Kenia verfügen über eigene *takāful* Regulierungsbehörden. Gemessen am Volumen ist der Anteil des gesamten afrikanischen Marktes im Verhältnis zum globalen *takāful*-Markt (also auch die arabischen Länder Nordafrikas miteinbezogen) bloß fünf Prozent (Global Takaful Report 2017: 7). Allerdings wuchs der afrikanische *takāful*-Markt in den Jahren 2012-2015 mit beträchtlichen 19% am schnellsten und übertraf somit auch die Länder des Golf-Kooperationsrates (ibid: 6).

Gegliedert nach Anteil der muslimischen Bevölkerung, Wirtschaftskraft und dominierendem Rechtskreis erhalten wir folgendes Bild.:

Land	Bevölkerung	Anteil Muslime in der Bevölkerung	BIP/Kopf (US Dollar 2017)	BIP Wachstum % 2017	Rechtstradition
Sudan	43,1 Mio	k.A fast 100%	4.300	1,4%	Scharia, Common Law

Mauretanien	3,8 Mio	100%	4.500	3,5%	Scharia, Code Civil
Senegal	15 Mio	95,9%	3.500	7,2%	Code Civil
Gambia	2 Mio	95,7%	2.600	4,6%	Common Law
Nigeria	203,5 Mio	51,6%	5.900	0,8%	Überwiegend Common Law
Ghana	28,1 Mio	17,6%	4.700	8,4%	Common Law
Äthiopien	108,4 Mio	33,9%	2.200	10,9%	Überwiegend Code Civil
Kenia	48,4 Mio	11,2%	3.500	4,9%	Common Law
Tansania	55,5 Mio	35,2%	3.200	6%	Common Law

(Eigene Tabelle anhand der Daten des CIA Factbook- 2018)

6. Länderanalysen

Für die Länderanalyse wählten wir fünf Länder Subsahara Afrikas. Unsere Wahl fiel auf der Grundlage der vorherrschenden Rechtstradition, sowie dem absoluten und relativen Anteil der muslimischen Bevölkerung auf die Länder Sudan, Mauretanien, Senegal, Nigeria und Tansania.

6.1 Sudan

6.1.1 Gesellschaft und Rechtssystem

Das zuvor formell unter britisch-ägyptischer Verwaltung stehende Land wurde in 1956 unabhängig. Seitdem leidet Sudan abgesehen von einer kurzen Friedensperiode zwischen 1972 und 1983 ständig von Bürgerkriegen, Militärdiktaturen und internen Konflikten. Der bewaffnete Konflikt im nichtmuslimischen und nichtarabischen südlichen Teil des Landes konnte in 2005 mit dem Friedensvertrag, beziehungsweise mit der Ausrufung Südsudans in 2011 zwar beigelegt werden, aber die Auseinandersetzungen in der östlichen Darfur Region und in den südöstlichen Provinzen setzen sich ungemindert fort. Angaben internationaler Organisationen zufolge, befinden sich in Sudan derzeit etwa zwei Millionen Binnenvertriebenen, wobei die Lage durch einen weiteren Zustrom von Flüchtlingen aus den umliegenden instabilen zentralafrikanischen Ländern zusätzlich verschärft wird (Auswärtiges Amt Sudan 2018; CIA Sudan 2018).

Trotz der anhaltenden Bürgerkriege und der schwierigen innenpolitischen Situation konnte sich Sudan am Index der menschlichen Entwicklung (HDI) seit der Jahrtausendwende in absoluten Werten verbessern. In 2017 betrug der HDI Wert 0,502 und verbesserte sich im Vergleich zu 2000 in absoluten Zahlen um 0,1 Punkten. Damit nahm das Land weltweit den 167. Platz (von 189 Ländern) ein (UNDP Sudan 2018). Relativ bedeutet dies jedoch gegenüber dem Ranking von 2012 eine Verschlechterung um einen Platz (UNDP 2018c).

Das Durchschnittsalter betrug 64,7 Jahre, gegenüber dem Wert von 2000 stellt dies eine Verbesserung von sechs Jahren dar (UNDP 2018g). Die Bildungslage des Landes ist weiterhin massiv verbesserungsbedürftig, nur knapp über die Hälfte der erwachsenen Bevölkerung (53,5%) kann lesen und schreiben. Dies stellt sogar eine Verschlechterung gegenüber dem Wert von 2000, als die OECD noch von einer Alphabetisierungsrate von 61,3% ausging (UNDP 2018h). Ebenfalls gegen die Effizienz des sudanesischen Bildungssystems spricht die geringe durchschnittliche Schulbesuchsdauer (4,1 Jahre bei Männern, 3,1 bei Frauen), sowie die hohe Dropoutrate von 20,6% in den Grundschulen (UNDP Sudan 2018). Derzeit gibt es wenig Hoffnung für eine Nachhaltige Verbesserung der Bildungslage: Die Budgetprioritäten der

sudanesischen Regierung liegen derzeit eindeutig in anderen Bereichen, etwa eher im Militär und Sicherheitswesen und die Ausgaben für Bildung sinken dadurch jährlich (Auswärtiges Amt Sudan 2018).

Der Zugang zu modernen Kommunikationsmitteln ist weiterhin niedrig- derzeit hat den Daten der OECD zufolge rund 28% der Bevölkerung Zugang zum Internet. Im Jahr 2010 waren es rund 16%- verglichen mit den Werten anderer afrikanischen Staaten stellt dies keine große Verbesserung dar (UNDP 2018f). Der Anteil der Mobiltelefonbesitzer hat sich in den letzten Jahren auch auf etwa 70 Geräte je 100 Einwohner eingependelt (UNDP 2018i).

Schätzungen der CIA zufolge beträgt die Bevölkerungszahl Sudans derzeit ca. 43,12 Millionen Menschen (CIA Sudan 2018). Die Bevölkerung wächst rasant und ist überwiegend sehr jung, das Medianalter beträgt 17,9, mehr als 60% der Bevölkerung sind jünger als 25 Jahre. Araber stellen mit 70% die größte ethnische Gruppe im Land dar, außerdem gibt es noch Fur, Beja und diverse nilotische Stämme (CIA Sudan 2018). Die offiziellen Amtssprachen des Landes sind Englisch und Arabisch, wobei in der breiten Bevölkerung im Alltag eine lokale Varietät des Arabischen gesprochen wird.

Der Islam und die arabische Sprache verbreiteten sich in Sudan relativ früh, bereits im 7. Jahrhundert. Die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung gehört zum sunnitischen Islam, im Süden, an der Grenze zu Südsudan sind vereinzelt christliche Stämme zu finden (CIA Sudan 2018). Gegen Ende der Herrschaft des Langzeitpräsidenten Numayrī wurde in 1983 die Scharia landesweit (d.h. auch im überwiegend nichtmuslimischen Südsudan) eingeführt (Daly, M.W. and Kaye, A.S 2012). Auch unter Präsident ‘Umar al-Bašīr, der das Land seit 1993 (semi)autoritär regiert spielen der politische Islam und salafistische Tendenzen im offiziellen Staatsrason eine Schlüsselrolle (vgl.: BTI Sudan 2018: 6).

Die Übergangsverfassung der Republik Sudan wurde als Folge des Friedensvertrages zwischen der Sudanesischen Regierung und der südsudanesischen „Volksbefreiungsbewegung“ in 2005 verabschiedet und ist bis dato in Kraft (*Presidency of the Republic of the Sudan* 2019). Die Verfassung definiert die Islamische Scharia als eine der Hauptquellen der sudanesischen Gesetzgebung (*Sudan's Constitution of 2005*: 11). Islamisches Recht spielt auch in der Rechtsdurchsetzung eine wichtige Rolle. Fälle, in denen Straftaten wie z.B. Ehebruch mit *ḥadd* Strafen geahndet werden, die in einzelnen Fällen sogar bis Verstümmelungen oder Tod der Täterin / Täters enden können, sind auch durchaus belegt (Parmar 2017).

6.1.2 Wirtschaft und Finanzsektor

Das Bruttoinlandsprodukt Sudans betrug in 2017 pro Kopf 4.300 US Dollar. Damit lag das Land zwar einigermaßen über dem afrikanischen Durchschnitt, gilt aber im weltweiten Vergleich immer noch als sehr niedrig (174. Platz von insgesamt 228 Ländern) (CIA Sudan 2018). Das Wirtschaftswachstum betrug laut den Angaben des CIA in den Jahren 2015-2017 1,3%, 3% und 1,4%. (ibid.). Mit der Abspaltung des südlichen Landesteils in 2011 verlor Sudan 75% seiner Öleinnahmen und 30% seiner gesamten Staatseinnahmen (ibid.). Dies hatte schwerwiegende Folgen für die Wirtschaft des Landes. Das Handelsbilanzdefizit ist mit 10,6% des BIP der zweitschlechteste Wert in Afrika (nach Libyen- Daten aus 2017). Die Inflation betrug in 2017 32,4%. Damit war die Inflation der CIA zufolge nach Venezuela, Südsudan und Kongo die vierthöchste weltweit (ibid.). Das GINI Index⁴¹ beträgt 34,5 und gilt damit im afrikanischen Vergleich als mäßig hoch (UNDP 2018e). Das Land ist jedoch auch von großen geographischen Disparitäten charakterisiert. Während die zentralen Regionen rund um die Hauptstadt und im Niltal ökonomisch besser dastehen, sind die weiter abgelegenen Gebiete des Landes äußerst unterentwickelt (vgl.: BTI Sudan 2018: 14).

Zudem hat Sudan auch mit einer extrem hohen Arbeitslosigkeit zu kämpfen, welche in 2017 bei 19,6% lag (CIA Sudan 2018). Den Anteil jener, die unter der Armutsgrenze leben, schätzt die CIA mit 46,5%, der UNDP zufolge ist der Anteil der Working Poor, d.h. jener Menschen, die kaufkraftbereinigt unter \$3,10 verdienen 23,2%. Dieser Wert hat sich seit 2010 nicht wesentlich geändert (UNDP 2018k). Das staatliche Sozialsystem ist, wie in fast allen afrikanischen Ländern schwach und unzureichend. Den Daten der UNDP zufolge, bezieht derzeit nur 4,6% der bedürftigen Bevölkerung Altersrente (UNDP 2018j). Das Gesundheitssystem ist schwach und für die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung finanziell nicht leistbar (vgl.: BTI Sudan 2018: 14).

Von der Erreichung der Millenium Development Goals, deren Erreichung sogar in der Sudanesischen Verfassung verankert wurden (*Sudan's Constitution of 2005*: 13), war Sudan bis zum letzten verfügbaren Bericht in 2010 noch sehr weit entfernt und angesichts der ungünstigen wirtschaftlichen Entwicklung ist es fraglich, ob seitdem Fortschritte gemacht wurden. Laut dem letzten Bericht gab es in fast allen Bereichen eklatante Baustellen. Die größten Lücken gab es jedoch im Gesundheitswesen und Armutsbekämpfung (Ministry of Welfare & Social Security 2010: 9–10).

⁴¹ Index zur Messung der Ungleichheit, je geringer der Wert, desto geringer fallen die Einkommensunterschiede innerhalb einer Gesellschaft aus.

Das Wirtschaftsumfeld ist in Sudan für Firmengründungen im Moment nicht besonders lukrativ. Laut dem Bericht der Bertelsmann Stiftung sind viele Wirtschaftszweige intransparent und die gesamte Wirtschaft ist von einem hohen informellen Sektor dominiert (BTI Sudan 2018: 15–16). Im neuesten *Doing Business* Bericht der Weltbank (2019) erreicht Sudan 48,84 Punkte, damit nahm das Land auf einer Skala von 180 Ländern den 162. Platz ein und war deutlich sogar unter dem Durchschnitt Subsahara Afrikas (Weltbank Sudan 2019: 4). Gegenüber dem Wert von 2009 stellt dies eine Verschlechterung von 15 Plätzen dar (Weltbank Sudan 2009: 6). Hier ist noch zu erwähnen, dass die USA in 1997 wegen des Verdachts zur Unterstützung von Terrorismus Sanktionen gegenüber Sudan verhängt haben, die bis zum heutigen Tag in Kraft sind. Vor allem im Banken und Kreditwesen bekam das Land die Sanktionen zu spüren (IMF 2017a: 9).

Sudan hat laut dem geltenden Bankengesetz aus 2003 ein duales Finanzwesen. Das bedeutet, dass Geldinstitute sowohl konventionell, als auch nach den Prinzipien des *Islamic Banking* am sudanesischen Markt tätig sein dürfen. Nach der Unabhängigkeit führte Sudan zunächst ein säkulares Bankensystem nach westlichem Modell ein. In 1960 wurde die Sudanesishe Zentralbank (*Central Bank of Sudan*- CBOS) per Gesetz auf Vorbild der US Federal Reserves errichtet (CBOS 2018a). Die erste islamische Geldinstitution in Sudan, die Faisal Islamic Bank wurde in 1977 gegründet. Ab den 1980-er Jahren entwickelte sich parallel auch ein islamisches Bankenwesen, das vor Allem bei kapitalschwächeren Einzahlern und Investoren Beliebtheit verschaffte (BTI Sudan 2018: 16). In den letzten dreißig Jahren ist eine allmähliche top-down Islamisierung der sudanesischen Wirtschaft zu beobachten, wovon auch der Finanzsektor stark betroffen ist. Im Bankengesetz von 2003 ist zwar verankert, dass Banken nicht zwingend nach der Scharia zu fungieren haben, gleichzeitig wird aber auch festgehalten, dass das Kreditwesen den „islamischen Normen zu entsprechen hat“ (*The Banking Business Act, 2003*). Ferner sieht das Bankengesetz eine Errichtung einer Instanz mit der Bezeichnung „*Higher Sharia Commission of Control on Banks and Financial Institutions*“, welche die Wahrung von islamischen Prinzipien im Finanzsektor gewährleisten soll (ibid.).

Die in Bahrain basierte General Council For Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI) merkt in seinem Bericht aus 2016 an, dass Sudan ein „in jeder Hinsicht ein schariakonformes Finanzsystem besitzt“..., „welches ausschließlich nach islamischen Prinzipien fungiert“ (CIBAFI 2016: 8). Derzeit sind nach Angaben der Zentralbank 22 inländische Handelsbanken, eine staatliche Bank, sowie acht ausländische Banken am sudanesischen Markt tätig. Von den ausländischen Banken stammt die überwiegende Mehrheit aus den Golfstaaten, Ägypten, oder

anderen arabischen Ländern (CBOS 2018b). Es ist daher fraglich, inwieweit die „Dualität“ im sudanesischen Bankensektor tatsächlich zum Tragen kommt, beziehungsweise inwieweit sich auch konventionelle Geldinstitute mit den gleichen Wettbewerbschancen am Markt beteiligen können. Laut dem aktuellsten verfügbaren Jahresbericht der Sudanesischen Zentralbank (2016) waren 46,2% der Bankengeschäfte *murābaḥa* finanziert. Auf *mušāraka*, sowie *muḍāraba* entfielen 6,7%, sowie 5% (CBOS 2016: 59). Im Microfinance Sektor waren laut dem Bericht hauptsächlich sudanesishe Institutionen, und Institutionen aus dem arabischen Raum tätig (etwa die Islamische Entwicklungsbank) (ibid.: 62). Gemäß einer Richtlinie der Sudanesischen Zentralbank muss das Kreditportfolio jeder am sudanesischen Markt tätigen Bank mindestens zu 12% aus Mikrofinanz Produkten bestehen (Al-Basir / Al-Amine 2016: 201). Diese sollen vor Allem Landwirten und anderen benachteiligten Bevölkerungsschichten zugutekommen (ibid. 203).

Ob die Maßnahmen der Regierung mittels Mikrofinanz die Armutsbekämpfung massiv ankurbeln Erfolg zeigen werden, bleibt zunächst abzuwarten. Den Daten der Weltbank zufolge, hat die sudanesishe Bevölkerung ein geringes Niveau an Finanzwissen (*Financial Literacy*). In 2014 hatte etwa nur 15% der erwachsenen Bevölkerung Zugang zu Bankdienstleistungen (Weltbank 2014).

6.1.3 Versicherung und *takāful*

Die zentrale Regulierungsbehörde für Versicherungen in Sudan ist die „*Insurance Supervisory Authority*“. Zum Zeitpunkt unserer Recherche fanden wir weder eine englische, noch eine arabische Internetpräsenz der Institution. Die offizielle Adresse, die auf der Facebookseite der Institution hinterlegt ist www.isa.gov.sd, war nicht aktiv (letzter Zugriffsversuch am 15.02.19). Die neuesten offiziellen Daten auf die wir stützen können, stammen aus dem Jahresbericht der Sudanesischen Zentralbank aus 2016. Demnach betrug Ende 2016 die Summe der Bruttoversicherungsprämien 2.126 Millionen SDG (nach offiziellem Wechselkurs am Jahresende waren das 321 Millionen US- Dollar). Dies entsprach etwa einer Versicherungsdichte von etwa \$8 (CBOS 2016: 78). Die Prämienverteilung entfiel laut dem Bericht von CIBAFI zufolge 62% auf Lebensversicherungen und 29% auf den Bereich der Nichtlebensversicherungen (*non-life*) (CIBAFI 2016: 84).

Laut den Daten der Afrikanischen Entwicklungsbank waren in 2015 15 Versicherungsgesellschaften am sudanesischen Markt tätig und diese Zahl ist seit 2005 konstant. Die Versicherungsassets beliefen sich nach den letzten Daten aus 2013 auf 374,49

Millionen US Dollar. Dies entsprach einer Pro Kopf Asset von \$9,36. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt machte das 0,56% aus und war folglich marginal (AfDB 2016).

In der Global Takaful Directory 2019 sind zu Sudan derzeit 16 Firmen eingetragen (*Global Takaful Directory 2019*). Wir können also getrost behaupten, dass derzeit der gesamte sudanesischer Versicherungsmarkt von *takāful* Firmen abgedeckt ist. Dies ist aufgrund der strikten islamischen gesetzlichen Bedingungen nicht verwunderlich. Hinzu kommt noch die Tatsache, dass es seit 1993 konventionellen ausländischen Versicherungsbetreibern die Tätigkeit am sudanesischen Markt untersagt. Dies könnte sich durch einen neuen Gesetzesbeschluss aus 2017 ändern, welche diese Restriktionen aufhebt (APANEWS 2017). Derzeit ist aber die überwiegende Mehrheit am sudanesischen Markt tätigen Versicherungsunternehmen entweder heimische Gründungen, oder haben eine arabische- meist in einem Golfstaat eingetragene Muttergesellschaft. Die genauen Firmenstrukturen konnten wir leider anhand der spärlich verfügbaren Webinformationen leider nicht eruieren.

Sudan hat eine Pionierrolle in Sachen *takāful*. Die erste *takāful*-firma weltweit, die Islamic Insurance Company Limited wurde in Khartum als Tochterunternehmen der Faisal Bank gegründet. Die meisten am Sudanesischen Markt tätigen Firmen bieten ein breites Spektrum von islamischen Versicherungsprodukten an. Diese umfassen neben Familien- und Gruppen-*takāful* auch Bildungsversicherung und diverse Versicherungsarten, die gläubigen Muslimen das Nachkommen religiösen Pflichten erleichtern sollen (etwa Reiseversicherung während dem Haddsch). Daneben bieten die meisten Firmen auch klassische Versicherungsarten an, etwa KFZ, Kranken, Reise- sowie die klassische Lebensversicherung. Die Ta‘awuniya ltd führt auf ihren Homepages auch Mikroversicherungen auf ihren Produktlisten an (Ta‘awuniya ltd. 2018: 6).

Als spezifisch sudanesischer Innovation kann die *mikro-takāful* betrachtet werden. Die sudanesischer Zentralbank führte in 2008 diese Produktkategorie ein und die erste Firma die diese Produktkategorie anbot, war die Shaykān Insurance & Reinsurance Co.Ltd. (Al-Basir / Al-Amine 2016: 201). Zur Abdeckung von Schäden behalf sich die Firma eines Fonds, der von mehreren sudanesischen Finanzinstitutionen errichtet wurde. Das Konzept wurde vor Allem in der Landwirtschaft angewandt, wobei Versicherungsprodukte mit diversen Scharia konformen Finanzierungslösungen (etwa für Geräteanschaffung mittels *salām* Kauf) kombiniert wurden. (ibid.:203). Al-Bashir und Al-Amine nennen diese Initiative als Muster, die auch in anderen Ländern angewandt werden können (ibid.:204). Andererseits ist der Erfolg dieser Initiative nur

schwer messbar, da jegliche vertrauenswürdigen Dokumentationen fehlen und das Land sich außerdem inmitten einer schweren politischen und wirtschaftlichen Krise befindet.

Der Zugang zu den Daten am sudanesischen Markt war während unserer Recherche generell ein großes Problem. Leider haben viele Firmen keine Webpräsenz und falls ja, waren die Daten oft nur spärlich vorhanden und veraltet. Nur eine der recherchierten Firmen, die „United Insurance Co Sudan“ (United Insurance Co. Sudan 2016) stellte auf ihrer Webseite detaillierte englischsprachige Jahresberichte mit relativ aktuellen Erfolgszahlen zur Verfügung⁴²⁴³.

Laut einer repräsentativen Umfrage der in Bahrain tätigen CIBAFI (*General Council for Islamic Banks and Financial Institutions*) wurde in Sudan hauptsächlich nach Krankenversicherung (79%) nachgefragt. Dies ist wohl überwiegend der niedrigen Qualität der staatlichen Sozialversicherungssystems geschuldet. Den zweiten Platz nahm mit 40% die KFZ Versicherung ein, die in Sudan ähnlich wie in anderen Ländern gesetzlich vorgeschrieben ist. An dritter Stelle befand sich mit 18% die Haushaltsversicherung (CIBAFI 2016: 100). Als mögliche Gründe, warum sie keine Versicherungen abschließen, gab die überwiegende Mehrheit der RespondentInnen „finanzielle Gründe“ an (63%), gefolgt von „religiösen Gründen“ (11%). Dies ist vor Allem deshalb merkwürdig, weil derzeit alle Versicherungsbetreiber in Sudan „schariakonforme“ Produkte anbieten (ibid.: 92).

6.2 Mauretanien

6.2.1 Gesellschaft und Rechtssystem

Mauretanien ist ein überwiegend arabischsprachiges Land und Muslime machen beinahe zur Gänze die Bevölkerung aus. Das Land ist sowohl Mitglied der Arabischen Liga, als auch der Organisation für Islamische Zusammenarbeit. Die Bevölkerungszahl beläuft sich derzeit auf ca 3,8 Millionen Menschen, die sich hauptsächlich auf den Ballungsraum um die Hauptstadt Nouakchott konzentrieren. Die Bevölkerung wächst rasant und ist mit 20,7 Jahren relativ jung (CIA Mauritania 2018).

Im Land leben zwei größere ethnische Gruppen: Die arabischsprachigen schwarzen Mauren (*ḥrāṭīn*), die Nachkommen der schwarzen Sklaven machen 40% der Bevölkerung aus, der Anteil der (ebenfalls arabischsprachigen) weißen Mauren (*bīḍān*) ist ca 30%. Die restliche Bevölkerung setzt sich aus diversen Ethnien zusammen, wie zum Beispiel die Halpulaaren,

⁴² Die Shaykān Insurance & Reinsurance Co.Ltd stellt in arabischer Sprache Jahresberichte zur Verfügung (der letzte Jahresbericht stammt jedoch aus 2016)

⁴³ Selbst dieser stammte aus 2016. Aufgrund der hohen Inflationsrate der vergangenen Jahre ist der Aussagewert dieser Zahlen für die vorliegende Arbeit höchst fraglich.

Fulani, Soninke, Wolof und die Bambara (CIA Mauritania 2018). Die Alphabetisierungsrate ist mit 62,6% für Männer bzw. 41,6% für Frauen selbst für subsaharische Verhältnisse gering (Roser / Ortiz-Ospina 2018). Am Index der Menschlichen Entwicklung (HDI) erreicht Mauretanien 0,520 Punkte (UNDP Mauritania 2018). Dieser Wert entspricht etwa dem unteren Durchschnitt Sub Sahara Afrikas. Der Großteil der Millennium Entwicklungsziele (MDG) konnte bis dato nicht verwirklicht werden (mdgTrack 2019). Fortschritte konnten vor Allem in der Armutsreduktion erreicht werden, die größten Lücken gibt es vor Allem im Bildungs- und Gesundheitswesen. In Punkto Einschulungsrate und Säuglingssterblichkeit konnte das Land seit der Jahrtausendwende kaum Fortschritte aufzeigen (ibid.)

Am Transformation Index der deutschen Bertelsmann Stiftung nimmt Mauretanien mit 4,06/10 Punkten den 90. Platz von 129 Ländern ein. Ähnlich wie viele Staaten Subsahara Afrikas, hat Mauretanien ein ernsthaftes Problem mit der Staatsidentität. Der Bericht hebt hervor, dass die Verwaltung, sowie das Wirtschaftsleben im Land weitgehend von den weißen Mauren (*bīḍān*) dominiert wird und die anderen Bevölkerungsgruppen sehr oft diskriminiert werden und praktisch keinen Zugang zu (besser bezahlten) Jobs haben (BTI Mauritania 2018: 16). Dies hat zur Folge sich laut dem Bericht 2/3 der Bevölkerung Landes eher wenig dem mauretanischen Staat identifiziert und sich als Bürger zweiter Klasse fühlt (BTI Mauritania 2018: 9).

Ein ebenfalls großes Problem stellen die mangelnden Berufsperspektiven der Jugend dar. Laut einem Bericht der Weltbank, stellen junge Leute zwischen 15 und 24 Jahren 40% der Gesamtbevölkerung dar, die von Armut bedroht sind (Weltbank 2017a: xiv). Zahlreiche Ministerien, private Unternehmen sowie NGOs bieten Weiterbildungsmöglichkeiten an, der Erfolg der Kampagnen bleibt jedoch abzuwarten. (ibid.: 31).

Einer Schätzung der Weltbank zufolge ist derzeit nur 3% der Gesamtbevölkerung sozialversichert. Staatlicherseits werden die Strategien zum sozialen Schutz, wie etwa der Ausbau eines Sozialversicherungssystems werden von zwei Institutionen, einerseits dem MEF (Ministerium für Wirtschaft und Finanzwesen), und dem *taḍāmūn* andererseits vorangetrieben. Beim letzteren handelt es sich um eine Staatliche Förderagentur, die die ärmsten Haushalte im Land mit diversen nicht- monetären Zuwendungen (etwa in Form von Behausung) unterstützt (Weltbank 2017a: 30).

Die staatliche Sozialversicherung umfasst nur den öffentlichen Sektor, Arbeitnehmer im privaten Sektor werden vom System nicht erfasst. Derzeit bezieht nur 9,3% der Bevölkerung im Pensionsalter Altersrente (UNDP 2018j). Ein Bericht der Weltbank hält fest, dass das

staatliche Pensionssystem auf *pay as you go* basis funktioniert. Das bedeutet, dass mangels eines einheitlichen Prämienmanagements die Versicherten selbst entscheiden, wie viel Geld sie monatlich in das Pensionssystem einzahlen (vgl.: Weltbank 2013: 17). Eine Ausweitung des staatlichen Sozialsystems (inkl. Krankenversicherung und Pensionsversicherung) auf einige Branchen des Privatsektors wird derzeit geplant (Weltbank 2017a: 45).

Der Bertelsmann Jahresbereich hält noch fest, dass die mauretanische Gesellschaft weitgehend von Dorf- Stammes- sowie religiösen Netzwerken charakterisiert ist. Wie der Bericht betont können diese Netzwerke sehr heterogen sein und können in Form von informellen urbanen „Grätzelmgemeinschaften“, Sufi Bruderschaften oder Mikrokredit Netzwerken für Frauen in Erscheinung treten (BTI Mauritania 2018: 15). Darüber hinaus hat sich in der mauretanischen Gesellschaft (vor Allem bei den *bīdān*) traditionell ein starkes Kastenwesen etabliert, die Ränge ergeben sich oft durch die Zugehörigkeit zu unterschiedlichen historischen Berufsgruppen (z.B.: Krieger, Händler, Bedienstete) (vgl.: Norris 2012). Diese Gruppen haben in Mauretanien eine sehr wichtige gesellschaftliche Bedeutung, denn sie übernehmen teilweise wirtschaftliche und soziale Funktionen, für welche im Westen gewöhnlich der Staat zuständig ist (vgl.: BTI Mauritania 2018: 28). Eine Gruppenidentität bildet sich meist durch die Zugehörigkeit zu diesen Netzwerken aus und weniger durch eine Identifizierung mit der „Nation“ selbst.

Der offizielle Name des Staates lautet „Islamische Republik Mauretanien“. Die Verfassung definiert den Staat als „unteilbare, demokratische soziale Republik“. (§1, Art.1) und den Islam als Staatsreligion (§1 Art. 5). Sie hält auch fest, dass der Staatsoberhaupt ein Muslim sein soll (Art. 23). Die Präambel hebt zwar hervor, dass „die einzige Quelle der Gesetzgebung der Islam ist“, hält aber gleichzeitig auch fest, dass das Rechtssystem gleichzeitig „den Bedürfnissen der modernen Welt“ entsprechen müsse (*Mauritania - Constitution* 2014). Das Rechtssystem ist eine Kombination aus französischem *code civil* und islamischer Tradition. Im Familienrecht kommt eher das letztere zur Geltung (BTI Mauritania 2018: 7). Wie in der ganzen islamischen Welt, ist auch in Mauretanien ein Erstarken radikal islamischer Gruppierungen zu beobachten und dies schlägt sich auch in der Legislative nieder. In 2017 wurde etwa ein Blogger mutmaßlich wegen Apostasie von einem mauretanischen Gericht zum Tode verurteilt (Humanists International 2017).

6.2.2 Wirtschaft und Finanzsektor

Mit einem Bruttoinlandsprodukt von \$4.500 (pro Kopf, 2017 kaufkraftbereinigt) (CIA Mauritania 2018) gehört das Land zum oberen Mittelfeld des Kontinents und mit einem GINI Koeffizienten von 32,6 (Weltbank 2018d) ist das Einkommen in Mauretanien etwas

gleichmäßiger verteilt als in den anderen Ländern der Region. In den Jahren zwischen 2005 und 2015 betrug das Wirtschaftswachstum aufgrund hoher Rohstoffpreise über 5% (OECD 2018a: 170). Laut dem jüngsten Bericht des Internationalen Währungsfonds (IMF) aus 2018 wird das wirtschaftliche Wachstum voraussichtlich ca. 3,5% betragen und die Entwicklung der anderen Indikatoren (etwa die Inflation) sei auch stabil. Des Weiteren hebt der Bericht positiv hervor, dass die Wirtschaft des Landes weniger auf den Rohstoffexport angewiesen sei, der trotz des Bedeutungsverlustes der letzten Jahre noch immer die mauretanische Wirtschaft dominiert (IMF 2018c: 4).

Der Doing Business Indikator Mauretaniens beträgt 50,88 was grob dem afrikanischen Durchschnitt entspricht. Die Weltbank hebt hervor, dass Firmengründungen mit großem bürokratischem Aufwand verbunden sind und die Prozedur eine hohe Durchlaufzeit habe (Weltbank 2018a: 7).

Die noch immer überwiegend auf Rohstoffexport beruhende Wirtschaft des Landes wird von einigen lokalen Großkonzernen dominiert, die sehr stark mit der Politik verflochten sind. Kleinere Firmen, vor Allem jene die von anderen Ethnien betrieben werden als die *bīdān*, haben wenig Chance, größere Aufträge zu bekommen (vgl.: BTI Mauritania 2018: 18). Ferner sind das Wirtschaftsleben und das Sozialsystem von einem großen informalen Sektor dominiert. Vor allem die Landbevölkerung hat große Schwierigkeiten zu staatlichen Dienstleistungen wie etwa Bildung und Gesundheitswesen zu kommen. Deshalb werden diese Funktionen oft von NGOs übernommen (ibid.: 23).

Der Finanzsektor bestand in 2012 laut einem Bericht der Weltbank aus 17 lizenzierten Banken, 30 lizenzierten Mikrofinanzinstitutionen, 11 Versicherungsgesellschaften und zwei Sozialversicherungsanstalten (Weltbank 2013: 3). Der Bericht der Weltbank aus 2013 hebt außerdem hervor, dass trotz der muslimischen Bevölkerung, am mauretanischen Markt nur wenige Banken islamische Produkte anbieten würden und selbst diese sich bloß auf einige *murābaḥa* Geschäfte beschränke (ibid.: 9).

Laut den Informationen der Mauretanischen Zentralbank (BCM) sind derzeit nach wie vor 17 Banken in Mauretanien aktiv (*Banque Centrale de Mauritanie*). Leider sind viele der von der BCM angeführten Links nicht vollständig, bzw. fehlerhaft. Anhand der vorhandenen Informationen bieten sechs Banken islamische Produkte an, das Produktangebot beschränkt sich jedoch bei zwei auf diverse *murābaḥa* Konstruktionen. Vier der sechs Banken führen in ihren Portfolios auch *mušāraka* und weitere islamische Dienstleistungen an, etwa islamische

Leasinggeschäfte (*iğāra*). (*Banque Al wava Mauritanienne Islamique - BAMIS; Banque Populaire de Mauritanie; Banque pour le Commerce et l'Industrie; BMS- Islamic Bank*). Das impliziert, dass sich gegenüber dem Bericht der Weltbank zumindest anhand der Webprofile der Firmen das *islamic banking* Angebot der mauretanischen Banken erweiterte.

6.2.3. Versicherung und *takāful*

Die Versicherungsaktivitäten regelt in Mauretanien das Gesetz Nr. 93-40, welches in 1993 verabschiedet wurde. Es definiert die wesentlichen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien (*Code des Assurances* 1993). Die Aufsichtstätigkeiten werden von der Abteilung für Versicherungsaufsicht durchgeführt, welche derzeit dem Ministerium für Handel und Tourismus (sic!) unterstellt ist (vgl.: Weltbank 2013: 3). Die Mängel am derzeitigen Regulierungsrahmen wurden bereits von mehreren Stellen betont. Kritiker betonen vor allem, dass die derzeitige Struktur wenig geeignet sei, den Herausforderungen eines modernen Versicherungsmarktes gerecht zu werden. Vor Allem fehle an Transparenz und einer effektiven Verbindungsplattform zwischen dem Gesetzgeber und den einzelnen Marktakteuren. Eine Aufstellung eines unabhängigen Regulierungsorgans „*Autorité de Régulation du Marché des Assurances*“ (ARMA), wurde bereits 2016 thematisiert (Atlas Magazine 2016; Financial Afrik 2016), allerdings bis heute scheinbar nicht verwirklicht worden.

Teils wegen dem sehr intransparenten Regulierungsrahmen sind offizielle Statistiken der am mauretanischen Markt agierenden Firmen entweder nicht vorhanden, oder für unsere Zwecke unbrauchbar. Die einzige vertrauenswürdige Quelle ist der Bericht der Weltbank aus 2013. Demnach war der mauretanische Versicherungsmarkt mit einer Versicherungsdurchdringung (prämien/GDP) von 0,3% selbst für afrikanische Verhältnisse sehr klein und ist sogar hinter Staaten wie Mali (0,5%), Algerien (0,6%) und Marokko (2,8%). (Weltbank 2013: 16) , gar nicht zu sprechen von entwickelten Industrieländern, wo diese Zahl knapp über 7% beträgt.

In 2013 waren elf lizenzierte Versicherungsfirmen am mauretanischen Markt tätig, wobei der Anteil der ausländischen Firmen marginal war. Der Markt war stark monopolistisch strukturiert, das Grundkapital der Firma Damane, einer Tochtergesellschaft der staatlichen Rohstoffabbaufirma SNIM-(*Société Nationale Industrielle et Minière*) übertraf das gesamte Kapital aller anderen Firmen zusammen (Weltbank 2013: 12). In Punkto Geschäft ist der Markt größtenteils von der (traditionell nicht besonders ertragreichen) KFZ Branche dominiert (Financial Afrik 2016; Weltbank 2013: 12), Lebensversicherung (ca 1% der totalen Prämien) und Versicherung gegen landwirtschaftliche Schäden waren zum Zeitpunkt der Erstellung des

Berichts nur sehr spärlich vorhanden. Dasselbe galt auch für Mikroversicherungen und islamische Produkte (Weltbank 2013: 13).

Laut dem Bericht der Weltbank boten in 2013 zwei Firmen *takāful* Produkte an: *Taamin* und *Smai Islamique* (ibid.) Diese Information stammt mit den Daten der „*Global Takaful Directory 2019*“ überein (*Global Takaful Directory 2019*). Leider sind die im Internet vorhandenen Informationen über beide Firmen sehr spärlich. Die Firma SMAI Islamique verfügt bloß über eine sehr knapp gestaltete Facebookseite, der keine Informationen über Marketingstrategien, Umsatzzahlen, Jahresberichte u.dgl. zur Verfügung stellt. Auf einer externen Homepage wird nur angeführt, dass die Firma in 2002 gegründet wurde und eine Tochtergesellschaft der *Smai Assurances* sei. Die Firma biete Schariakonforme Lösungen für Haushaltsversicherung, Brand, KFZ, Krankheit, Lebensversicherung, Unfall und Haftpflichtversicherung an (*SMAI Assurances*). Die andere Firma Taamin verfügt zwar über eine eigene Webseite, allerdings wurde diese das letzte Mal in 2009 aktualisiert, dh. die dort enthaltenen Informationen sind wohl veraltet. Laut diesen existiert die Firma seit 1999 und bietet klassische Versicherungsarten wie z.B KFZ, Haushalts- und Krankenversicherung an (*LES ASSURANCES TAAMIN 2009*). Umsatzzahlen und Jahresberichte sind leider weder verfügbar noch öffentlich zugänglich.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der *takāful* und der Versicherungsmarkt in Mauretanien selbst für afrikanische Verhältnisse unterentwickelt ist. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind ineffektiv und veraltet. Vor Allem fehlt es an einer schlagkräftigen Regulierungsbehörde, die eine Schnittstelle zwischen den gesetzgebenden Organen und den einzelnen Akteuren herstellt. Die analysierten *takāful* Firmen stellen auf ihren Homepages - falls überhaupt vorhanden - nur sehr spärlich Informationen für Externe zur Verfügung. Der Aktionsplan der Weltbank hielt 2013 fest, dass es für die Wirtschaft des Landes unumgänglich sei, mehr Transparenz und innovative Lösungen im Versicherungssektor einzuführen. Der Plan sah auch die Gründung / Heranlockung von *takāful* Firmen bis 2015 vor (Weltbank 2013: 46). Leider wurden diese Maßnahmen bis dato nicht umgesetzt.

6.3 Senegal

6.3.1 Gesellschaft und Rechtssystem

Senegal war ebenso wie Mauretanien bis zu seiner Unabhängigkeit 1960 als Kolonie Teil von Französisch-Westafrika. Das Land hat derzeit knapp über 15 Millionen Einwohner und seine Bevölkerung wächst jährlich um 2,36%. Mit 4,25 Kindern pro Frau hat das Land eine außerordentlich hohe Fertilitätsrate, wodurch das Durchschnittsalter heute 19 beträgt und 60% der Bevölkerung jünger als 25 Jahre ist (CIA Senegal 2019).

Das Bildungssystem kann nicht mit der Bevölkerungsexplosion mithalten, derzeit ist nur 57,7%⁴⁴ der Bevölkerung alphabetisiert (bei Frauen beträgt dieser Wert nur 46,6%) (CIA Senegal 2019). Die durchschnittliche Lebenserwartung bei Geburt beträgt 67,5 Jahre. Senegal nimmt mit einem HDI Wert von 0,505 den 164. Platz (von insgesamt 189 Staaten) ein. Dieser Wert ist zwar noch immer sehr niedrig, aber gegenüber dem Wert von 2000 stellt er eine Steigerung von mehr als 10 Punkten dar (UNDP Senegal 2019). Die durchschnittliche Schulbesuchsdauer beträgt bei Männern 3,8 Jahre und bei Frauen 2,4 (UNDP 2019) (UNDP Senegal 2019). Dem neuesten Bericht der Weltbank zufolge stagniert der Anteil der Schulbesucher auf 70%. Diese Bildungswerte sind selbst für afrikanische Verhältnisse niedrig (Weltbank 2018f: 10). Der jüngste Bericht der Weltbank hebt hervor, dass sich digitale Technologien vor Allem bei der urbanen Jugend immer mehr verbreiten (ibid.: 11), allerdings ist der senegalische Wert mit einem Anteil von 25,7% an Internetbenutzern (UNDP 2018f) noch sehr weit von einer „digitalen Gesellschaft“ entfernt.

Das Land hat einen sehr starken multikulturellen Charakter, wobei drei Bevölkerungsgruppen dominant sind: Die Wolof (37.1% der Bevölkerung), die Pular (26.2%) und die Serer mit 17%. Außerdem existieren noch kleinere Ethnien wie die Mandinka, die Jola beziehungsweise die Nachkommen europäischer und libanesischer Einwanderer. Das Gebiet des heutigen Senegals ist seit dem 11. Jahrhundert überwiegend islamisch geprägt. Muslime machen heute 95,9% der Bevölkerung aus, ein kleiner Anteil der Bevölkerung bekennt sich zum Katholizismus (CIA Senegal 2019). Sufische Strömungen sind in Senegal traditionell sehr stark. In Zeiten des politischen Verfalls boten Sufi Orden der Bevölkerung Rückhalt, engagierten sich im Bildungswesen, aber auch in diversen Widerstandsbewegungen gegen die Kolonisatoren. Unter den Sufi Orden dominieren insbesondere die lokalen afrikanischen Gemeinschaften der *Murīdiyya* und der *Tiğānīya*, aber andere berühmte Bruderschaften wie die *Qādiriyya* haben auch Anhänger (Triaud 2012). Derzeit gehört die Mehrheit der Muslime in Senegal zu einem dieser Sufi Orden an (CIA Senegal 2019).

Des Weiteren existieren außerhalb der Sufi Bruderschaften einige andere islamische Bewegungen, wie zum Beispiel die in 1953 gegründete *Union Culturelle Musulmane*, die in seiner Geschichte zeitweise salafistische und anti-sufische Positionen einnahm (Triaud 2012). Spannungen zwischen der muslimischer Mehrheitsbevölkerung und der christlichen Minderheit sind selten. In den letzten Jahren konnte jedoch ein Anstieg wahhabitischer Prediger und eine

⁴⁴ Laut den Angaben der UNPD gar nur 42,8% (UNDP 2018h). Dieser Unterschied ist auf die Verschiedenheit der Messmethoden zurückzuführen.

Vermehrung der von Golfstaaten finanzierten Medresen beobachtet werden (vgl.: Dakaractu; YerimPost 2018).

Gemäß dem Jahresbericht der Bertelsmann Stiftung ist die staatliche Identität in Senegal traditionell höher als in anderen Ländern Subsahara Afrikas. Dies erklärt die Bertelsmann Stiftung damit, dass „der Staat stolz darauf ist, dass es das ehemals das Zentrum Französisch Westafrikas war“ (BTI Senegal 2018: 8). Teile des heutigen Senegals waren das einzige Gebiet französisch Westafrikas, wo die lokale Bevölkerung Bürgerrechte erhielt und sogar Abgeordnete in die französische Nationalversammlung delegieren konnte (Triaud 2012).

Die Bertelsmann Stiftung bewertet das Land am Transformationsindex mit 6,18 von 10 Punkten, damit befindet sich das Land auf Platz 50 von 129 (BTI Senegal 2018). Das Land wird seit 2012 von Präsident Macky Sall regiert. Unter der Amtszeit konnten sowohl der HDI und das Wirtschaftsvolumen signifikant gesteigert werden. Das umfassende Reformpaket seiner Regierung läuft unter dem Namen Plan Sénégal Émergent (PSE). Das Programm wurde 2014 verabschiedet und umfasst zahlreiche Bereiche des sozial- und Wirtschaftslebens, wie etwa zahlreiche Infrastrukturprojekte, Pläne für Städtmodernisierung, sowie Gesetzesreformen im finanziellen Sektor (vgl.: Gouvernement du Sénégal 2019). Ein Teil der Programme zielt auf die Stimulierung des Privatsektors ab und setzt als Ziel, bis 2025 das Land umfassend zu digitalisieren (Gouvernement du Sénégal).

Gestützt auf Angaben diverser Nichtregierungsorganisationen gehört Senegal zu den wenigen afrikanischen Ländern, wo sich eine relativ stabile Demokratie etablieren konnte. Seit seiner Unabhängigkeit in 1960 übernahm das Anfangs semiautoritär regierte Land schrittweise demokratische Strukturen. Auf dem Index der amerikanischen „*Freedom House*“ erreichte das Land ein Gesamtrating von 75/100, dies ist einer der höchsten Werte in Afrika (Freedom House 2018b). Zu einem ähnlichen Ergebnis kamen auch das Demokratieindex von Economist (6,15/10) (Economist), sowie auch die afrikanische Nichtregierungsorganisation Mo Ibrahim Foundation. Aufgrund der relativ langer Tradition demokratischer Strukturen bezeichnet Triaud Senegal als „ein Labor für afrikanische Demokratie und das Erforschen aktueller Trends im Islam“ (Triaud 2012).

Die erste Verfassung Senegals wurde auf der Grundlage der französischen Verfassung von 1958 ausgearbeitet und von der Senegalischen Nationalversammlung in 1960 in Kraft gesetzt (Triaud 2012). Das derzeitige Grundgesetz aus 2001 wurde im Zuge einer Volksabstimmung verabschiedet und orientiert sich auch auf französisches laizistisches Vorbild. Unter Anderem

bekannt sich die Verfassung zur Erklärung der Menschen- und Bürgerrechte von 1789 und zur Menschenrechtserklärung der Vereinten Nationen von 1948. Jegliche Referenzen zur Scharia fehlen (*Constitution of Senegal* 2001). Islamisches Recht und Scharia werden abgesehen von Touba, einer Region die sich weitgehend der staatlichen Kontrolle entzogen hat, nicht praktiziert. Der neueste Jahresbericht der Bertelsmann Stiftung hält jedoch fest, dass Laizismus oft nicht in die Praxis umgesetzt wird, weil Sufi Bruderschaften viel Einfluss in den staatlichen Apparaten haben (BTI Senegal 2018: 8). Der neueste Bericht der Weltbank erwähnt die Konvergenz des religiösen und des (laizistisch) Staatlichen Bildungssystems. Staatliche Schulen würden schrittweise Arabischunterricht anbieten, wobei gleichzeitig Koranschulen mehr und mehr Fächer in ihr Lehrangebot aufnehmen würden (Weltbank 2018f: 11).

6.3.2 Wirtschaft und Finanzsektor

Die Wirtschaft Senegals basiert Großteils auf Rohstoffexport, wobei Bergbau, Landwirtschaft und Fischerei die Hauptzweige sind. Das BIP/ Kopf beträgt derzeit \$3.500, dies ist zwar über den Durchschnitt Subsahara Afrikas, aber ist im weltweiten Ranking immer noch gering. Trotz des spektakulären Wirtschaftswachstums der letzten Jahre (6,4% in 2015, 6,2% in 2016 bzw. 7,2% in 2017) stellt die Bevölkerungsexplosion ein großes Problem dar. Damit das Wirtschaftswachstum sich auch in der Bevölkerung in den Pro Kopf niederschlägt, müsste dieses Analytikern zufolge jährlich mindestens 7% betragen (BTI Senegal 2018: 19).

Auch schlägt sich das Wirtschaftswachstum nur ungleich in der Bevölkerung nieder. Während einige stärker von ihm profitieren, spüren wiederum andere davon keine signifikanten Vorteile. Der Gini Wert von 40,30 entspricht zwar grob dem afrikanischen Durchschnitt, aber die Ungleichheit in der Bevölkerung stieg seit 2010 an (UNDP 2018e). Auch ist der Anteil jener, die in extremer Armut leben, sehr hoch: 63,2% der Bevölkerung lebt täglich unter \$3,10/Tag. Zwar konnte sich ca. 15% der Bevölkerung seit der Jahrtausendwende von extremer Armut befreien, dieser Wert impliziert jedoch, dass noch immer deutlich mehr als die Hälfte der Bevölkerung in extremer Armut lebt (vgl.: UNDP Senegal 2019). Diese Erkenntnisse werden auch von der Weltbank bestätigt: Senegal sei noch immer eines der Länder mit der höchsten monetären Armut weltweit (Weltbank 2018f: 10).

Ein anderes Problem ist der geringe Umfang des formalen Wirtschaftssektors, wo nur weniger als 500.000 Menschen beschäftigt sind. Der Großteil der arbeitsfähigen Bevölkerung (in manchen Statistiken sogar bis zu 90% (OECD 2018a: 199)) scheint in den offiziellen Statistiken nicht auf (BTI Senegal 2018: 20; vgl.: Weltbank 2018f: 7). Die hohe Jugendarbeitslosigkeit und die unzureichenden staatlichen Sozialleistungen vor Allem am Land prägen nach wie vor die

senegalesische Gesellschaft. Bloß 26,5% der alten Bevölkerung hat Zugang zu Altersrente (UNDP 2018j). Aufgrund der Tatsache, dass die überwiegende Mehrheit der erwerbsfähigen Bevölkerung im informellen Sektor beschäftigt ist, haben die meisten Menschen keinen Zugang zum Sozialsystem. Erste Schritte zu einem elementaren staatlichen Gesundheitssystem wurden bereits gesetzt, aber die soziale Versorgung obliegt immer noch Familiennetzwerken und diversen religiösen Organisationen (vgl.: BTI Senegal 2018: 26).

Auf der *Doing Business* Skala der Weltbank erreicht Senegal den 141. Platz von 190. Dies entspricht etwa dem regionalen Durchschnitt. Als positiv betont der Bericht die Leichtigkeit ein Unternehmen zu gründen. In dieser Kategorie erreicht Senegal den 64. Platz. Beim Steuersystem schneidet das Land jedoch laut dem Bericht der Weltbank besonders schwach ab: hier reichte es bloß für den 171. Platz. Alles in Allem sind die Tendenzen laut der Weltbank positiv, im Vergleich zum Vorjahr konnte sich Senegal in allen Kategorien verbessern (Weltbank Senegal).

Der Bericht der Bertelsmann Stiftung betont, dass obwohl die wirtschaftliche Freiheit im Großen und Ganzen gesichert ist, die marktwirtschaftlichen Strukturen des westafrikanischen Landes noch sehr rudimentär sind. Eine Firmengründung auf offiziellen Wege sei noch immer mit sehr viel Bürokratie und Korruption verbunden-dies sei mitunter auch ein Grund warum der informelle Sektor boomt (BTI Senegal 2018: 21).

Als der derzeitige Präsident Macky Sall in 2012 von einer zivilgesellschaftlichen Bewegung in sein Amt gehievt wurde, erbte er eine marode Wirtschaft mit hoher Verschuldung (vgl.: Weltbank 2018f: 10). Im Rahmen seiner umfassenden Entwicklungsplans *Plan Sénégal Émergent* sieht er eine Zurückdrängung der Korruption und eine umfassende Modernisierung des Rechtssystems und der Wirtschaft vor. Ein großes Ziel ist, dass Senegal bis 2035 ein aufstrebender Markt wird. Dies will er teils mit der Ankurbelung der ausländischen Investitionen erreichen (Gouvernement du Sénégal). Diese Bemühungen wurden sowohl vom Internationalen Währungsfonds, als auch von der Weltbank in ihren neuesten Landesberichten begrüßt (IMF 2018d: 7) (Weltbank 2018f: 2,7).

Die ehemaligen Länder französisch-Westafrikas bilden eine Wirtschafts- und Währungsunion und die Funktion der Zentralbank übernimmt die „*Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest* (BCEAO)“ mit Sitz in Dakar. Das zentrale Aufsichtsorgan der Finanzmärkte in der gesamten Region ist der „*Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers*“ (CREPMF), dessen Zuständigkeitsbereich die Aufsicht von Bankengeschäften bzw. von

Börsengängen von Unternehmen aber auch bestimmte Vetorechte bei Anleihenemittierungen einzelner Mitgliedstaaten hat (CREPMF).

In Senegal macht die Bankenindustrie 90% des Finanzsektors aus, welche weitgehend von einer oligopolistischen Struktur gekennzeichnet ist: In 2015 waren laut den Daten der Afrikanischen Entwicklungsbank (AfDB) zwar 24 kommerzielle Banken am senegalesischen Markt tätig (AfDB 2016), aber drei Banken waren für ca. 2/3 des Kapitals und über 3/4 der Einlagen verantwortlich⁴⁵ (myfinb.com). Ferner gibt es am Senegalischen Markt über 200 Mikrofinanzinstitutionen, insgesamt wenig Umsatz machen, aber für die einkommensschwache Bevölkerung von hoher Relevanz sind. Geographisch gesehen ist der Großteil des Finanzsektors im Großraum Dakar und anderen Ballungsräumen an der Atlantikküste verortet (myfinb.com).

Islamic Banking ist in Senegal extrem unterentwickelt. Entgegen der Medienberichte der letzten sechs Jahre, in denen wiederholt betont wurde, dass Senegal das Hauptzentrum von *Islamic Finance* in Westafrika werde (International Finance 2013) ist bis dato noch wenig verwirklicht worden. Die Westafrikanische Zentralbank (BCEAO) hielt im Herbst 2016 eine regionale Konferenz über *Islamic Finance*, wo Vertreter des Staates und andere Stakeholder (unter anderen auch die Vertreter der Islamischen Entwicklungsbank) mögliche Regulierungsrahmen für das islamische Bankenwesen im Westafrikanischen Wirtschaftsraum diskutierten (BCEAO: 9). In 2018 traten die ersten einschlägigen Regulierungen der BCEAO in Kraft (Financial Afrik 2018).

Derzeit werden von den drei größten Banken am Senegalesischen Markt (CBAO, Société générale bzw. BICIS) keine islamischen Produkte angeboten. Derzeit fungiert am ganzen Westafrikanischen Markt (vgl.: APANEWS 2018) nur eine islamische Bank, die Banque Islamique du Sénégal (BIS). Ihr Produktportfolio konzentriert sich auf islamische Sparkonten und andere typisch Islamische Geschäfte wie z.B. *murābaḥa*, *mušāraka*, *muḍāraba* bzw. *iğāra* (Banque Islamique de Senegal). In 2018 wurde angekündigt, eine weitere islamische Bank in Senegal aufzumachen, die als eine Filiale der African Institute of Islamic Finance (AIIF) fungieren soll (APANEWS 2018).

Abgesehen davon emittierte die Senegalesische Regierung zum zweiten Mal *ṣukūk* Anleihen (Financial Afrik 2018) und einige Bildungsinstitutionen bieten auch Studiengänge im Bereich *Islamic Finance* an. Eine davon ist ein *Islamic Finance* Masterstudiengang an der *Université*

⁴⁵ Diese waren CBAO, Société générale bzw. BICIS

Cheikh Anta Diop de Dakar welcher in Zusammenarbeit mit *der Compagnie Indépendante de la Finance Islamique en Afrique* (CIFIA) ins Leben gerufen wurde (vgl.: Financial Afrik 2018). Es ist also in den letzten Jahren eine Entwicklungstendenz in der Branche bemerkbar.

6.3.3 Versicherung und *takāful*

Wie fast alle Gesellschaften Subsahara Afrikas ist auch die senegalesische vom Mangel eines staatlichen Sozialversicherungssystems charakterisiert (Rougeaux 2017: 1). Der Bericht der Weltbank aus dem Jahr 2018 hält fest, dass sich staatliche soziale Aufwendungen seit 2011 kaum veränderten. In 2015 machten soziale Ausgaben noch immer bloß 0,7% des staatlichen Budgets aus (Weltbank 2018f: 91) und die ohnehin schwachen sozialen Schutzmaßnahmen begünstigen meist die besser gestellten Bevölkerungsschichten (Rougeaux 2017: 48).

Überdies ist die Bevölkerung vor allem am Land infolge der globalen Klimaerwärmung einer Vielzahl anderer landwirtschaftlichen Risiken (etwa Überschwemmungen, Heuschreckeninvasionen, Dürren, etc...ausgesetzt (vgl.: Weltbank 2018f: 7). Obwohl diese Schocks der senegalesischen Volkswirtschaft sehr hohe Kosten verursachen (vgl.: Rougeaux 2017: 5) ist der Markt für landwirtschaftliche Versicherungen in Senegal noch immer sehr unterentwickelt (Weltbank 2018f: 75). Die ständige Entwicklung des Mikrofinanzsektors, wozu immer größere Teile der Bevölkerung Zugang haben lässt hoffen, dass sich die Lage in den nächsten Jahren besser wird (BCEAO 2017: 2).

Die Versicherungsaufsicht wird in der Westafrikanischen Wirtschaftsunion von der *Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA)*, einem Unterorgan der CIMA (*Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances*) durchgeführt. Die CIMA unterliegt wiederum der Westafrikanischen Zentralbank (BCEAO) (CIMA). In 2012 führte die CIMA einen eigenen Regulierungsrahmen für Indexversicherungen und Mikroversicherungen ein (Weltbank: 1). Unseren Informationen zufolge gibt es derzeit noch keinen eigenen Regulierungsrahmen für *takāful*.

In 2015 waren laut der Information der Afrikanischen Entwicklungsbank am Senegalesischen Markt 27 Versicherungsfirmen tätig. In 2014 betrug laut den Angaben der Fachzeitschrift Atlas Magazine die Versicherungsdichte 12,98 US Dollar und die Versicherungsdurchdringung war 1,21% (Atlas Magazine). Dies ist eine signifikante Steigerung gegenüber 2005, als es nur 18 aktive Firmen gab. Der Anstieg war im Life Sektor am größten. In 2015 betrugen die Gesamtprämien im Lebensversicherungsbereich 57,96 Million US Dollar (Pro Kopf: \$ 3,84),

das entsprach etwa 0,43% des BIP. Im Vergleich zu Industrieländern ist diese Zahl zwar noch immer niedrig, aber im Vergleich zum Wert von 2005 hat sich diese Zahl fast verdoppelt (AfDB 2016).

Die Nettoprämieinnahmen im *non-life* Bereich betrugen in 2015 145,25 Millionen US Dollar (Pro Kopf: 9,62 Millionen US Dollar). Obwohl in diesem Bereich zwischen 2005 und 2015 ein absoluter Zuwachs von 50% zu beobachten war, fiel sie leicht in Relation zum BIP. In 2005 betrugen die Nettoprämien im Verhältnis zum BIP 1,11%, in 2015 war dieser Anteil bloß 1,07% (AfDB 2016). In diesem Bereich dominiert das KFZ Segment (2015 Data) mit 34,7%, gefolgt von Schaden und Gesundheitsversicherung (23,9%). Den dritten Platz nahm mit 18% Feuer- und Schadensversicherung ein (Atlas Magazine).

Anhand der Daten lässt sich sagen, dass der Life Sektor noch immer wesentlich kleiner ist, als der Non Life Sektor, aber gegenüber diesen rasant aufholt. Bei den gesamten Versicherungsassets ist bis zur globalen Wirtschaftskrise ein rasanter Anstieg zu beobachten, seitdem hält sich das Wachstum in Grenzen. In 2015 betrug die Höhe der 535,65 Millionen US Dollar (35,54 / Kopf, 3,96% des BIP) (AfDB 2016).

Das Segment der Lebensversicherungen hat in Senegal einen starken oligopolistischen Charakter: In 2017 hatten drei Firmen (SONAM, Amsa Vie bzw. SUNU Vie) insgesamt einen Marktanteil von 59% (Atlas Magazine). Im non-life Segment ist mehr Wettbewerb zwischen den Firmen zu beobachten, der Markt wird im Wesentlichen von acht größeren Firmen dominiert (Atlas Magazine).

Momentan bietet anhand der Daten der Global Takaful Directory 2019 nur eine Firma *takāful* Produkte an, die *Sosar al Amane (Senegalese Company of Insurance & Reinsurance)* (*Global Takaful Directory 2019*). Die Firma, deren Mutterkonzern den Sitz in den Vereinigten Arabischen Emiraten hat, läuft seit 01.01.2018 unter dem Namen „*Salama Assurances Senegal*“ (Xibar.net 2018). Die Firma hat ein klassisches Produktportfolio, das KFZ-, Transport-Schaden-, Feuer-, Rechtsschutz-, Kranken-, sowie Reiseversicherung beinhaltet (Salama Assurances Senegal). Die eher sachlich gestaltete Webseite der Firma entbehrt jegliche Referenz zum Islam, sowie islamische Symbolik. Als einzige Referenz zu *takāful* wird ein Link zum Mutterkonzern angeführt, das sich „weltweiter Marktführer von islamischen Versicherungen“ vermarktet. Die ständig aktualisierte Facebookseite der Firma verzichtet offenbar auch auf jegliche Referenz zur islamischen Religion (Die einzige Ausnahme stellen Glückwünsche anlässlich des Geburtstages des Propheten dar) (Facebook 2018b).

Umsatzzahlen, sowie Geschäftsberichte, usw. werden weder von der Firma, noch von den Senegalischen Behörden veröffentlicht. Anhand der Statistiken des der Atlas Conseil International (ACI) betrug der Marktanteil von Salama Assurances am Markt für Nichtlebensversicherungen in 2016 2,92%. Gegenüber dem Vorjahr konnte die Firma ihre Marktpräsenz aber immerhin um ca 0,7% steigern (Atlas Magazine 2018).

Die Online Zeitschrift *Financial Afrik berichtete* im Juli 2018, dass am Senegalischen Markt eine weitere *takāful* Firma existieren würde, die Sen Assurances, welche ein Tochterunternehmen der Sen Vie sei (Financial Afrik 2018). Das Unternehmen spezialisiert sich auf Lebensversicherungen und bietet laut Homepage sowohl *takāful*, als auch konventionelle Versicherungsprodukte an. Wir fanden allerdings zu „Sentakaful“ dem *takāful* Produkt der Firma auf der Homepage keine weiteren Informationen. In 2017 hatte die Firma laut den Informationen der ACI einen Marktanteil von 3,12%. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das eine Steigerung von 26,07% (Sen Assurance Vie).

6.4 Nigeria

6.4.1 Gesellschaft und Rechtssystem

Nigeria ist mit ca. 203,5 Millionen Einwohnern das bevölkerungsreichste Land Afrikas und gemessen an der Einwohnerzahl das siebtgrößte Land der Erde (CIA Nigeria 2019). Die größte Stadt und das wirtschaftliche Zentrum des Landes, Lagos ist mit geschätzt 13,5 Millionen Einwohnern (nach Kairo) die zweitgrößte Metropole des Kontinents. Die Verwaltung des Landes übersiedelte in 1991 von Lagos nach Abuja (Auswärtiges Amt Nigeria 2018a).

Das rasche Bevölkerungswachstum ist auch in Nigeria ein eklatantes Problem. Die Bevölkerung wächst mit geschätzt 2,54%, ihr Durchschnittsalter beträgt 18,3 und 42,45% der Gesamtbevölkerung ist jünger als 15 Jahre (CIA Nigeria 2019). Ein effektives Familienplanungsprogramm konnte seitens der Regierung aufgrund des mangelhaften Gesundheitssystems, unzureichenden finanziellen Mitteln, beziehungsweise der kulturell erklärbaren Präferenz der Bevölkerung für Großfamilien bis dato nicht umgesetzt werden (ibid.). Die Einwohnerzahl des ohnehin bevölkerungsreichen Landes Afrikas dürfte Schätzungen zufolge in 2050 ca. 392 Millionen betragen. Damit könnte Nigeria in absehbarer Zukunft die viertgrößte Bevölkerungszahl weltweit besitzen (ibid.).

Das staatliche Versorgungssystem und Infrastruktur ist unzureichend, um der Bevölkerungsexplosion Rechnung zu tragen. Der Stand der menschlichen Entwicklung ist weiterhin sehr gering. Nigeria nimmt mit einem Wert von 0,532 auf dem HDI Index den 157.

Platz ein (UNDP Nigeria). Seit 2010 ist nur ein mäßiger Anstieg der menschlichen Entwicklung zu beobachten. Besonders alarmierend ist der gesundheitliche Zustand der Bevölkerung: die durchschnittliche Lebenserwartung beträgt laut dem CIA Factbook 59,3 Jahre (CIA Nigeria 2019), den Schätzungen der UNDP zufolge gar nur 53,9 Jahre (UNDP Nigeria). Dies ist der 13. geringste Wert weltweit (CIA Nigeria 2019) und von allen in dieser Arbeit analysierten Ländern der niedrigste Wert. Besonders besorgniserregend ist die besonders hohe Verbreitung von HIV und Tuberkulose. In Sachen Tuberkulose gehört etwa Nigeria zu den 22 meistgefährdeten Staaten der Erde (WHO 2015: 7).

Der geringe Entwicklungsstand spiegelt sich auch im Bildungssystem wieder- derzeit können nur rund 51,5% der Bevölkerung lesen und schreiben (UNDP 2018h). Allerdings ist im Land Anstieg moderner Kommunikationsmittel zu beobachten: In 2010 hatte rund 13,8% der Bevölkerung Zugang zum Internet- derzeit sind es knapp über ein Viertel (UNDP 2018f) . Die Zahl der Mobilfunkbenutzer stieg von 55% in 2010 auf 83% in 2016 (UNDP 2018i). Dieser Wert gilt in Subsahara Afrika als relativ hoch.

Im Land gibt es rund 250 ethnischen Gruppen, die bedeutendsten von ihnen sind die Hausa und Fulani mit 29%, Yoruba mit 21%, die Igbo (Ibo) mit 18% Prozent und die Ijaw mit rund 10% (CIA Nigeria 2019). Die offizielle Verwaltungs- und die Amtssprache des Landes ist aufgrund der kolonialen Vergangenheit englisch. Darüber hinaus sind ca. 500 andere einheimische Sprachen anerkannt (ibid.). Um separatistische Tendenzen einzudämmen, lässt das nigerianische Rechtssystem Parteigründungen auf ethnischer Grundlage nicht zu (Auswärtiges Amt Nigeria).

Aus religiöser Hinsicht bilden Muslime mit knapp über 50% die absolute Mehrheit, sie dominieren vor allem die nördlichen Provinzen. Sie werden gefolgt von Katholiken und anderen christlichen Gemeinschaften, die eher am Süden des Landes ansässig sind. Darüber sind ca. 9% der Einwohner Anhänger von diversen Naturreligionen. Der Islam am Gebiet vom heutigen Nigeria ist ca. seit dem 16. nachchristlichen Jahrhundert belegbar, als das islamisierte Songhaireich Teile des heutigen Staatsgebiets eroberte (Hiskett 2012). Der Grad der Islamisierung ist stark von der Ethnie abhängig: Während die Hausa und Fulani fast zur Gänze muslimisch sind, sind etwa die Yoruba und die Igbo im Süden nur teilweise- oder gar nicht islamisiert. Es sind zudem auch diverse synkretistische Formen von Islam und diversen Naturreligionen belegbar (ibid.).

Als Grenzgebiet des muslimischen Herrschaftsgebietes waren militante Tendenzen im heutigen Nigeria durchaus verbreitet. Etwa regierten die Kalifen von Sokoto im 19. Jahrhundert nach der Scharia und verkündeten des Öfteren *ġihād* gegen benachbarte Gebiete (Last 2012). In der Moderne sind radikalere Tendenzen ab den 1960er Jahren zu beobachten, als in den nördlichen Bundesstaaten (vor Allem Sokoto) die animistischen Teile der Bevölkerung vermehrt unter Islamisierungsdruck gesetzt wurden. Die iranische Revolution bewirkte auch in Nigeria den Anstieg des islamischen Fundamentalismus. Vor Allem ab Ende der Shagari Ära in den frühen 1980ern entstanden Proteste gegen demokratische Strukturen und für eine „Rückkehr“ zu einem reinen Islam und Einführung der Scharia. Dies ist teilweise auch mit der Einwanderung von Lehrern und Universitätsprofessoren aus anderen Teilen der islamischen Welt, z.B. Pakistan, der Republik Sudan und den Golfstaaten zu erklären (Hiskett 2012). Im Zeitraum zwischen 1999 und 2001 wurde die Scharia in zwölf Bundesstaaten eingeführt (UNDP 2018a: 15).

Die Konflikte mündeten in der Errichtung und Aufstieg von Boko Haram, dessen Einfluss seit 2010 stärker wurde. In dieser Zeit nahm Nigeria die Charakteristika eines gescheiterten Staates an (UNDP 2018a: 18), die Zentralregierung verlor über weite Teile des Staatsgebietes die Kontrolle. Schätzungen zufolge fielen 20-30 Tausend Menschen den Kämpfen zwischen Boko Haram und der Zentralregierung zum Opfer (Auswärtiges Amt Nigeria). In den letzten zwei Jahren gelang dem seit 2015 amtierende Präsidenten Buhari, den Vormarsch von Boko Haram zu stoppen und die Gruppierung vom nigerianischen Staatsgebiet zu vertreiben (ibid.).

Am Transformationsindex der Bertelsmann Stiftung nimmt Nigeria mit 4,60 Punkten den 91. Platz von 129 ein. Der Bericht betont maßgebliche Erfolge im Demokratisierungsprozess im Land, welches in 1960 seine Unabhängigkeit von Großbritannien erlangte. Das jetzige politische Establishment existiert seit 1999, als die herrschende Militärdiktatur eine zivile Verwaltung ablöste. Tatsächlich ist die fast zwanzigjährige Ära der „vierten Republik“ die längste Periode, in der Nigeria unter einer zivilen Verwaltung steht. In 2015 kam es das erste Mal in der Geschichte des Landes vor, dass ein amtierender Präsident dem Willen der Wähler beugte und sein Amt freiwillig niederlegte (BTI Nigeria 2018: 3). Die seit 1999 regierende „People’s Democratic Party“ zog sich in die Opposition zurück (Auswärtiges Amt Nigeria).

Im Freiheitsranking der *Freedom House* wird Nigeria als „*partly free*“ eingestuft. Der Bericht der NGO hebt hervor, dass die demokratischen Rahmenbedingungen zwar grundsätzlich vorhanden seien, aber die Korruption und die Macht einzelner Clans in einzelnen Landesteilen die politische und ökonomische Freiheit der Leute enorm einschränken würden. Der Bericht hebt auch die Machtlosigkeit der staatlichen Institutionen gegen Menschenhandel hervor. Des

Weiteren verstärken sich separatistische Bewegungen, etwa jene der Biafra (Freedom House 2018a). Trotzdem scheinen sich laut dem Bericht der Bertelsmann Stiftung die meisten nigerianischen Bürger mit ihrem Staat zu identifizieren: Die deutsche Stiftung bewertet die Staatsidentität mit 8 von 10 Punkten.

Das nigerianische Rechtssystem basiert weitgehend am britischen Common Law (Yemisi et al. 2017). Die derzeitige Verfassung des Landes wurde nach dem Ende der Militärjunta am 29.05.1999 in Kraft gesetzt. Der Präsident hat nach amerikanischem Vorbild eine starke Exekutivgewalt und die Organe der Gesetzgebung sind föderalistisch gegliedert. Jede der 36 Bundesstaaten verfügt über ein eigenes Parlament und eine eigene Regierung (*Constitution of the Federal Republic of Nigeria* 2012; Auswärtiges Amt Nigeria 2018b).

Aufgrund der Pluralität des nigerianischen Rechtssystems können die Quellen der Rechtsprechung je nach Bundesstaaten sehr stark variieren. Während das ethnische Gewohnheitsrecht traditionell bei den Igbos und Yorubas stark präsent ist, ist im muslimisch dominierten Norden das islamische Recht vorherrschend (Yemisi et al. 2017). Auf dieser Weise lässt sich erklären, dass zwar die föderale Verfassung eine Trennung von Staat und Religion vorsieht, der Säkularismus auf regionaler Ebene oft nicht praktiziert wird. Derzeit gilt die Scharia in 12 muslimisch dominierten Bundesstaaten. In einigen Gegenden wird sogar eine ganz strenge Interpretation des islamischen Rechts befolgt, es sollen sogar Fälle belegt sein, indem Menschen im Bundesstaat Kano wegen Gotteslästerung zum Tode verurteilt wurden (BTI Nigeria 2018: 7).

6.4.2 Wirtschaft und Finanzsektor

Nigeria ist die größte Ökonomie Subsahara Afrikas. Seine Wirtschaft basiert Großteils auf Rohstoffexport, insbesondere Öl. Das Westafrikanische Land ist seit 1971 auch Mitglied der Organisation Erdölexportierender Länder (OPEC). Ende 2017 belief sich der nigerianische Öllexport auf 37500 Millionen Barrels. Damit war das Land für 2,2% der weltweiten Rohölexporte zuständig (BP 2018: 12).

Anfang der 10er Jahre prognostizierte der Internationale Währungsfonds dem Land durchgehend ein dynamisches BIP Wachstum von 7% (IMF 2017b: 5). Der weltweite Verfall des Ölpreises in 2014, sowie die Auseinandersetzungen der Zentralregierung mit Boko Haram zogen die Wirtschaft des ohnehin armen Landes stark in Mitleidenschaft. Nach einem BIP/Kopf Wachstum 2,7% in 2015 stürzte die Wirtschaft im Folgejahr in die Rezession. In 2017 begann sich die Wirtschaft allmählich zu erholen (CIA Nigeria 2019). Für 2018 wird ein

Wirtschaftswachstum von 2% vorhergesagt (Auswärtiges Amt Nigeria 2018c). Die Inflationsrate ist aber mit 15,7% in 2016 und 16,5% in 2017 (CIA Nigeria 2019) weiterhin sehr hoch.

Mit einem BIP pro Kopf von \$5.900 (gerechnet auf Kaufkraftparität) gehört Nigeria zwar zu den reichsten Wirtschaften Subsahara Afrikas (CIA Nigeria 2019), von diesem Reichtum profitiert die breite Bevölkerung aber wenig (IMF 2017b: 19). Der Anteil jener, die täglich mit unter \$3,10 auskommen müssen, sprich statistisch zu den „*working poor*“ gehören, beträgt 71,7%. Das GINI Index beläuft sich auf 43 und zeigt seit 2010 eine steigende Tendenz (UNDP Nigeria). Der überwiegende Teil der Millenium Development Goals der UNDP konnte nicht verwirklicht werden, obwohl ein Großteil der Kapazitäten vorhanden wäre. Es ist laut dem Bericht äußerst fraglich, ob das Land die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) bis 2030 verwirklichen könne (vgl.: UNDP 2015: 15ff).

Der neueste Bericht des Internationalen Währungsfonds hebt hervor, dass in den letzten Jahren nur wenig für die Beseitigung von Ungleichheiten unternommen wurde. Die soziale Absicherung der Bevölkerung ist weiterhin Mangelhaft. Das Abhängigkeitsverhältnis (*dependency ratio*) beträgt in der nigerianischen Gesellschaft 88,2. Das heißt auf 100 Bürger im erwerbsfähigen Alter entfallen 88,2 Menschen die sich noch nicht, oder nicht mehr im erwerbsfähigen Alter befinden (CIA Nigeria 2019). Zudem hat derzeit nur rund 7,8% der älteren Bevölkerung Zugang zur Altersrente (UNDP Nigeria).

Kranken, Arbeitslosen und Altersversicherung, die in westlichen Gesellschaften Aufgabenbereiche des Staates sind, werden in Nigeria überwiegend von Familien- sowie informellen Netzwerken durchgeführt (BTI Nigeria 2018: 18ff). Trotz des Rohstoffreichtums des Landes sind öffentliche Sozialausgaben im Verhältnis zum BIP sehr niedrig (1,1%) (ILO 2018). Nur ein kleiner Anteil der erwerbstätigen Bevölkerung ist offiziell registriert. Im Wesentlichen werden nur staatliche Bedienstete und höher gebildete bzw. besser bezahlte Angestellte vom Sozialversicherungssystem erfasst. Das Parlament verabschiedete in 2014 ein Gesetz, das die Einführung einer flächendeckenden Krankenversicherung vorsah („*National Health Act*“). Das Gesetz sieht die Errichtung eines „*Basic Health Care Provisions Funds*“ vor, damit auch die grundlegenden sozialen Bedürfnisse der ärmeren Bevölkerung gedeckt werden. Das Projekt startete in 2018 als Pilotprojekt in drei Bundesstaaten (Hafez 2018: 48) und wird in der Zukunft sukzessive ausgeweitet (vgl.: Basic Health Care Provisions Fund et al. 2018)

Das Büro der Vereinten Nationen für Drogen- und Verbrechensbekämpfung (UNODC) führte in 2017 in der Bevölkerung eine repräsentative Umfrage durch, wo die Bevölkerung die größten Probleme des Landes verortet. Die RespondentInnen sehen die größten Probleme in Punkto Arbeitslosigkeit (17,3%), hohe Lebenskosten (16,5%) bzw. Korruption (14%) (UNODC 2017: 18). Der IMF sieht vor allem die Korruption als sehr Problematisch: Schätzungen zufolge könnte das BIP Wachstum um 0,5%-1,5% höher sein, wenn das Land die Korruption in den Griff bekommen könnte (IMF 2018b: 51).

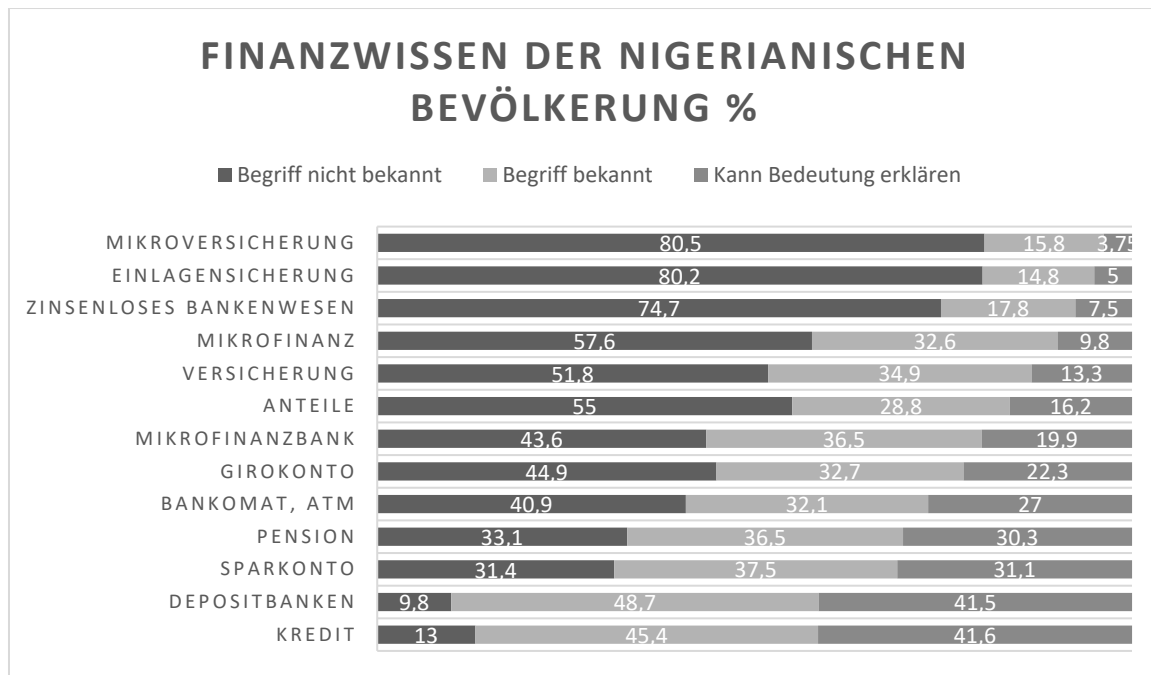
Diverse Think Tanks und NGOs führen außerdem noch unter den Problemen die weit unzureichende Energieversorgung und Infrastruktur, sowie kritisieren die intransparente und ineffektive Gerichtsbarkeit (CIA Nigeria 2019). Auf dem Doing Business Index der Weltbank erreicht Nigeria mit 52,89 den 146. Platz. Dies ist etwas besser als der Durchschnitt Sub Sahara Afrikas und eine Besserung gegenüber den Vorjahren, aber noch immer weit entfernt von Staaten wie Südafrika (82. Platz) oder gar Kenia (61. Platz). Als Positivum hebt der Bericht die Leichtigkeit zu Finanzmitteln zu kommen. Negativ sind Bürokratie, Eigentumsregistrierung und Zugang zu Elektrizität (Weltbank 2018b: 4).

In 2015 kündigte Präsident Buhari eine Umfassende Reform der Wirtschaft und des Staatswesens an. Das Programm läuft unter dem Namen *Economic Recovery and Growth Plan* (ERGP) (siehe Federal Republic of Nigeria. Ministry of Budget & National Planning 2017) Hauptpunkte sind die Diversifizierung und Ankurbelung der Wirtschaft, damit diese nicht mehr überwiegend auf Rohstoffe angewiesen ist, eine Erhöhung der Steuereinnahmen, sowie vermehrte Investitionen in Infrastruktur mit Einbindung von Privatkapital. Einer der Eckpunkte dieses Planes ist auch die Zurückdrängung von Korruption und wesentliche Verbesserung des Gesundheitswesens (Federal Republic of Nigeria. Ministry of Budget & National Planning 2017). Der Mangel an regulatorischem Rahmen und Transparenz, was in vielen Bereichen ein großes Problem darstellt wird vom Programm aber nicht thematisiert. Eine umfassende Reform des Justiz und Wirtschaftssystems blieb seit dem Ende der Militärjunta in 1999 aus und wäre dringend notwendig um die Wirtschaft des Landes nachhaltig auf die Beine zu stellen (vgl.: Auswärtiges Amt Nigeria).

Statistiken des Internationalen Währungsfonds zufolge besteht der nigerianische Finanzsektor zu 80% aus Banken. Einen großen Teil des restlichen Anteils machen Pensionskassen aus. Das Gesamtkapital von Versicherungsfirmen und diversen Fondsmanagern in Verhältnis zur gesamten Höhe des Finanzsektors ist marginal (IMF 2017b: 19). Das Aufsichtsorgan des nigerianischen Bankensektors ist die Nigerianische Zentralbank (CBN). Der Bankensektor hat

weitgehend eine oligopolistische Struktur: Die fünf größten Banken besitzen ungefähr die Hälfte der Assets im gesamten Bankenwesen (IMF 2017b: 20ff). Derzeit sind am nigerianischen Markt laut den Angaben der Zentralbank 27 Banken tätig. Zurzeit (Informationsstand September 2018) gibt es nur eine islamische Bank in Nigeria, die Jaiz Bank (CBN 2018). Die Bank erhielt ihre Lizenz von der Zentralbank in 2003 (Bloomberg 2019) und ihr größter Aktionär ist die Islamische Entwicklungsbank (Jaiz Bank Plc 2019a). Laut dem neuesten Jahresbericht der Bank, konzentriert diese hauptsächlich auf das Privatkundengeschäft, aber sie bietet auch Dienstleistungen für Großkunden an (Jaiz Bank Plc: 6).

Die Nigerianische Zentralbank bahnte in 2012 ein föderationsweites Programm zur finanziellen Eingliederung von benachteiligten Personen an. Das Programm, das unter dem Namen „*National Financial Inclusion Strategy*“ läuft, wurde als Reaktion auf Statistiken angeordnet, nach denen zirka der Hälfte der Bevölkerung keinen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen hat. Besonders dramatisch sind davon die nördlichen Regionen betroffen, wo es bis zu fast zwei Drittel der Bevölkerung betraf (CBN 2019). Bemerkenswert ist auch die niedrige Produktwahrnehmung von islamischen Finanzprodukten unter der Bevölkerung. Einer Studie der Entwicklungsorganisation EFInA zufolge wusste in 2010 die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung, 84,6%, was eine (konventionelle) Bank ist. Nur 7,9% der Befragten haben von einer „konventionellen“ Bank nie gehört. Bei Islamic Banking hingegen wussten nur 6,4%, was Islamische Produkte sind. Andererseits haben 83,8% der befragten Personen noch nie von einer islamischen Bank gehört (CBN 2013: 2013). Die Strategie, die auch als Ziel setzt den muslimischen Norden des Landes durch islamische Produkte einzubinden zeigte in den ersten vier Jahren des Programms nur mäßigen Erfolg: In 2014 war die Zahl jener, die mit islamischen Produkten gänzlich vertraut waren 7,5%. Neuere Daten standen uns leider zum 31.12.2018 nicht zur Verfügung.



Quelle: Finanzwissen der nigerianischen Bevölkerung (EFInA Befragung aus 2014- letzter Zugriff 23.12.2018) (EFiNA 2014: 52)

6.4.3 Versicherung und *takāful*

Ein Hauptziel der *National Financial Inclusion Strategy* ist auch die signifikante Verbesserung des Versicherungs-, bzw. *takāful* Sektors. Ein Haupteckpfeiler des Planes ist die Diversifizierung des Versicherungssektors, damit einkommensschwache Gruppen auch Zugang zu gewerblichen Versicherungsprodukten haben. Diese Maßnahmen sollen die Verbreitung von Mikroversicherung bzw. *takāful* Produkten anregen, um der religiösen Zusammensetzung des Landes Rechnung zu tragen (vgl.: CBN 2013: 29). Ferner soll auch das Finanzwissen der Bevölkerung gesteigert werden (ibid.). Wie aus der vorigen Tabelle hervorgeht, wusste in 2014 mehr als die Hälfte der Bevölkerung nicht, was „Versicherung“ ist. Die Strategie sah auch vor, dass der Anteil jener in Nigeria, die eine Versicherung abschließen von 2010 bis 2020 von 1% auf 40% der Gesamtbevölkerung steigt (CBN 2013: ix). Die Pläne waren sehr ambitiös: laut der Studie der Entwicklungsorganisation EFInA aus 2016 benutzte nur 1,9% der Bevölkerung je ein Versicherungsprodukt. Zwar stellt dieser Wert eine Steigerung gegenüber dem Wert von 2014 dar, ist aber noch im internationalen Vergleich bzw. den Plänen der Regierung immer noch sehr niedrig und es ist fraglich, ob die Ziele bis 2020 auch nur annähernd erreicht werden (EFiNA 2016: 31).

Die gesetzliche Grundlage für das Versicherungsgeschäft in Nigeria ist das Versicherungsgesetz („*Insurance Act*“), welche 2003 verabschiedet wurde. Dieses Gesetz

definiert den Grundrahmen für den Betrieb von Versicherungsgesellschaften, beziehungsweise die Rechte und Pflichten sowohl der Versicherer, als auch der Versicherten. Die zentrale Regulierungsbehörde für Versicherungen in Nigeria ist die *National Insurance Commission* (NAICOM), welche in 1997 per Gesetz („*NAICOM Act*“) errichtet wurde. An ihrer Spitze steht ein Verwaltungsrat, der alle vier Jahre einen Kommissar ernennt (NAICOM).

In Nigeria gibt es seit 2013 ein föderationsweites Regelwerk für *takāful*. Die *takaful guidelines* wurden von der NAICOM ausgearbeitet und traten im März 13 in Kraft. Die Takāfulrichtlinie ist die erste dieser Art in Nigeria. Die Richtlinie geht auf einige spezielle Ansprüche für *takāful* Firmen ein und definiert einige Sondervorschriften in Punkto Kapitalhinterlegung und Berichterstattung. Sie regelt das Gründungs- und Bewilligungsprozedere und definiert auch die möglichen Geschäftsmodelle, welche takāfulfirmen annehmen können. Diese können sich nach dem *muḍāraba*, *wakāla* oder dem *muḍāraba - wakāla* Hybridmodell orientieren (vgl.: NAICOM 2013: 5). Somit erinnert das Regelwerk in seinen Grundzügen an die *takāful* Richtlinie der *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI).

Ein wesentlicher Unterschied von *takāful* Gesellschaften zu herkömmlichen Versicherungsgesellschaften nach nigerianischem Recht ist, dass *takāful* Gesellschaften über einen eigenen Expertenbeirat (*Advisory Council of Experts-ACE*) verfügen müssen. Der Beirat muss mindestens aus drei Mitgliedern bestehen und sein Hauptziel ist sicherzustellen, dass die „Geschäftstätigkeit der takāfulfirma dem bewährten Praxis“ entspricht. Mindestens ein Mitglied des Beirats muss ein Versicherungsexperte sein und die Mehrheit der Mitglieder muss Erfahrung und Expertise in Sachen Scharia und islamischem Handelsrecht (*fiqh al mu‘amalāt*) aufweisen. Des Weiteren schreibt die Richtlinie für Beiratsmitglieder auch Kenntnisse der Arabischen und Englischen Sprachen, sowie entsprechende Erfahrung im islamischen Finanzwesen vor (vgl.: NAICOM 2013: 7).

Den Angaben der NAICOM zufolge gab es in 2016 in Nigeria insgesamt 29 Versicherungsgesellschaften im Life Bereich. Die Bruttoprämien betrugen Ende 2016 124.566.343.000 NGN (=411.068.932 US Dollar). Projiziert auf die Bevölkerungszahl ergab das eine Versicherungsdichte von ca. 2,28 US Dollar⁴⁶. Der Life Bereich hat eine stark oligopolistische Marktstruktur: Die drei umsatzstarken Firmen haben zusammen einen Marktanteil von 53,93% (NAICOM 2016a).

⁴⁶ Eigene Berechnungen anhand der Daten des NAICOM und Tageskurs Dollar/NGN am 31.12.2016

Im Non Life Bereich gab es in 2016 laut Angaben der nigerianischen Versicherungsbehörde 43 Firmen. Die Bruttoprämien beliefen sich zu diesem Zeitpunkt auf 201.547.678.384 NGN (665.107.338 US Dollar). Dies entsprach grob 3,69 US Dollar / Kopf⁴⁷ (NAICOM 2016b). Der Non Life Bereich ist weniger oligopolistisch strukturiert wie der Life Bereich. Der Markt ist mehr diversifiziert: Die drei umsatzstarken Firmen haben gemeinsam einen Marktanteil von ca. 26,87%.

Die Geschichte von *takāful* in Nigeria reicht auf 2004 zurück. Damit war *takāful* das erste islamische Produkt auf dem nigerianischen Markt und war somit früher präsent als andere *Islamic Banking* Produkte (SAITI 2017: 5). Internationale Analysten gehen davon aus, dass der *takāful* Sektor vor einer großen Entwicklung steht, der Internationale Währungsfonds projiziert sogar eine Verdreifachung des Gesamtvolumens des Sektors und eine Umsatzsteigerung von 18% pro Jahr bis 2020 (IMF 2017b: 31ff).

Die genaue Anzahl von Firmen, die *takāful* Produkte anbieten konnten wir nicht genau eruieren. Laut den Daten der Versicherungsbehörde NAICOM waren zum 23.01.2019 zwei Firmen am nigerianischen Markt tätig (NAICOM 2019). In der Datenbank der Global Takaful Directory 2019 fanden wir lediglich eine *takāfulfirma* am nigerianischen Markt, die Jaiz Takaful Insurance PLC.

Die Homepage der Firma Jaiz Takaful Insurance PLC ist informativ und übersichtlich gestaltet. Laut den Angaben der Firma, erhielt sie in 2016 ihre Lizenz von NAICOM und verfügt über ein Grundkapital von 300 Millionen NGN. Damit ist der Marktanteil der Firma am nigerianischen Markt eher marginal (ca. 0,01% der gesamten Bruttoprämien in 2016). Laut Homepage bietet die Firma diese sowohl *Familientakāful*, als auch allgemeines *takāful* an. Vor allem im letzteren Bereich hat sie eine breite Produktpalette und bietet abgesehen von den gängigsten Versicherungsarten (KFZ, Schaden, Haushalt etc...) auch spezielle Produkte an z.B.: Kautionsversicherung (Jaiz Bank Plc 2019b). Zum Zeitpunkt unserer Recherche waren die Jahresberichte der Firma leider nicht abrufbar. Die Produktpalette der zweiten Firma, der Noor Takaful Plc Nigeria ist etwa vergleichbar mit jener der Jaiz Takaful Insurance PLC. Leider waren leider hier auch keine Erfolgszahlen zugänglich (Noor Takaful Plc 2019).

Darüber hinaus fanden wir eine Reihe von Versicherungsgesellschaften, die sowohl konventionelle, als auch *takāful* Produkte anbieten. Die Firma Niger Insurance Plc bietet mit der Produktgruppe *Niger Mutual Halal Plan* islamische Lebensversicherungen (*family takāful*)

⁴⁷ Eigene Berechnungen anhand der Daten des NAICOM und Tageskurs Dollar/NGN am 31.12.2016

an. Die Produktgruppe ist dezidiert an jene Kunden gerichtet, die „ihren religiösen Verpflichtungen nachgehen möchten, ohne in finanzielle Not zu geraten“ Mit dem Produkt kann der Kunde zwischen verschiedenen Plänen wählen, es gibt etwa einen „Heiratsplan“, „Hypothek“, „Bildung“ bzw. eine Kranken und Pensionsversicherung (Niger Insurance Plc 2019). Interessant ist bei der Produktbeschreibung die Verwendung von arabischen Begriffen, etwa *an-nikāḥ* (Heirat), *al-bināw* (Bau), *at-tadrīs* (Bildung). Im Gegensatz zu vielen anderen Firmen ist die Veröffentlichung der Erfolgszahlen, bzw. der aktuellen Jahresberichte positiv zu bewerten. Aus diesen geht hervor, dass das islamische Produkt der Firma, der „Mutual Halal Plan“ im Jahr 2017 nur knapp über ca. 1% des gesamten Vertragsvolumens im Life Bereich der Firma ausmachte. Es handelt sich aber im Vergleich zu 2016 immerhin um eine Anteilssteigerung um etwa 20% (Niger Insurance Plc 2017: 42).

Die nach den Prämieinnahmen zwölftgrößte Versicherungsgesellschaft Nigerias im Bereich der Nichtlebensversicherungen, die Cornerstone Insurance Plc bietet ebenfalls *takāful* Produkte an. Die Produktgruppe „Halal Takaful“ umfasst KFZ Versicherung und einen „*Halal Investment Plan*“, ein eigenes Sparkonto nach dem *wakāla* Schema (Cornerstone Insurance Plc 2019). Eine detailliertere Dokumentation stellt die Firma leider nicht zur Verfügung, allerdings ist *halal takaful* im sozialen Netzwerk präsent. Die Facebookseite der Firma wurde in Dezember 2018 scheinbar laufend aktualisiert und verwendete durchaus muslimisches Wording und Symbolik. Seit Februar 2019 ist die Gruppe nicht mehr aufrufbar. Besonders bemerkenswert war ein emotionales Posting der Firma vom 24.11.2018, indem „Muslimische Brüder und Schwestern“ aufgerufen werden *takāful* Produkte zu erwerben, damit das Produkt weiterhin bestehen bleibt (Facebook 2018a).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass trotz der positiven nationalen und internationalen Prognosen der nigerianische *takāful*markt noch äußerst marginal ist. Dennoch deuten demografische Tendenzen und ein aufkommendes gesetzliches Regelwerk auf ein Erfolgspotential des Sektors hin.

6.5 Tansania

6.5.1 Gesellschaft und Rechtssystem

Tansania entstand in 1964 als Union aus zwei früheren britischen Kolonien Tanganjika und Sansibar. Das Land ist mit knapp 55,5 Millionen Einwohnern das bevölkerungsreichste Land Ostafrikas. Die Bevölkerung konzentriert sich auf den Nordosten des Landes. 95% der Bevölkerung gehört zu einem der mehr als 130 Bantu Stämmen an. Die arabischsprachige Bevölkerung, die bis zu den 60-er Jahren die Oberschicht auf der Insel Sansibar bildete, macht

heute nur mehr 1% der Gesamtbevölkerung Tansanias aus. Die offiziellen Amtssprachen sind Swahili und Englisch, die arabische Sprache spielt vor Allem noch auf Sansibar eine Rolle. Darüber hinaus werden im Land noch zahlreiche eingeborene Sprachen gesprochen (CIA Tanzania 2019)⁴⁸.

Tansania besitzt nach den Angaben des UNDP ein HDI von 0,538- damit befindet sich das Land auf der 154. Stelle. Die positive Entwicklung des Index der menschlichen Entwicklung ist seit der Jahrhundertwende bemerkenswert: In 2000 betrug er lediglich 0,4. Die durchschnittliche Lebenserwartung stieg seit 2000 von knapp über 50 Jahren bis 2016 auf 65,7 (UNDP Tanzania 2019). Auch in Punkto Schulbildung konnten in den letzten Jahren beträchtliche Erfolge erzielt werden: In 2010 konnten noch 67% der Bevölkerung Lesen und Schreiben, in 2016 waren es bereits fast 78% (ibid.). Die durchschnittliche Schulbesuchsdauer der Bevölkerung beträgt bei Frauen 5,4, bei Männern 6,2 Jahre (ibid.). In Punkto Verbreitung von modernen Telekommunikationsmitteln kann für viele andere Bereiche typische positive Entwicklung nicht beobachtet werden. Die Zahl der Internetnutzer in Tansania beträgt 13% der Gesamtbevölkerung, auf 100 Menschen entfallen 72,1 mobile Geräte (ibid.).

Dank der positiven Entwicklung und des guten Staatsmanagements konnte die Mehrheit der MDGs bis 2015 erreicht werden. Am Festland, im ehemaligen Tanganjika konnten von insgesamt 20 Zielen konnten nur fünf gar nicht und vier nur teilweise verwirklicht werden. In Sansibar konnten von 17 Zielen nur drei gar nicht und zwei nur teilweise erreicht werden. Große Lücken gibt es nur noch im Bereich der Armutsreduktion, in der Verbesserung der Müttergesundheit und das Land leidet in vielen Bereichen an akutem Ärztemangel (UNDP Tanzania 2014). Die Bevölkerungsexplosion stellt auch die Tansanische Gesellschaft vor große Probleme- die Fertilitätsrate von 4,8 Kinder/ Frau ist eine der höchsten weltweit. 2/3 der Gesamtbevölkerung ist jünger als 25 Jahre (CIA Tanzania 2019).

Die Mehrheit der tansanischen Bevölkerung bekennt sich zum Christentum, sie machen 61,4% der Gesamtbevölkerung aus. Der Anteil von Muslimen macht 35,2% aus- manche Gegenden aber, etwa die Inselgruppe Sansibar und das Küstengebiet sind fast zur Gänze muslimisch dominiert (CIA Tanzania 2019).

Erste Muslimische Kolonien am Sansibar-Archipel, bzw. auf der Ostküste des heutigen Staatsgebiets sind seit dem ersten Jahrhundert nach der *hiğra* nachweisbar (Sicard 2012). Ab

⁴⁸ Im Geschäftsleben ist Swahili weiter verbreitet als Englisch. Laut einer Studie des Finanzmarktforschungsinstitutes FinScope konnten 72% der befragten Kunden Swahili lesen und schreiben. Im Falle von Englisch betrug dieser Anteil nur 27% (FinScope 2017: 36).

dem 16. Jahrhundert drangen die hauptsächlich arabischen und persischen Siedler ins Landesinnere vor und vermischten sich mit der lokalen Bevölkerung. Es entstand eine neue Gesellschaft, die anhand der arabischen Bezeichnung für „Küstenbewohner“ fortan „Swahili“ hieß. Die Amtssprache Tansanias und eine der meistverbreiteten Verkehrssprachen Ostafrikas trägt den gleichen Namen. Die muslimische Gemeinde Tansanias ist sehr heterogen, abgesehen von Sunniten gibt es eine beträchtliche Anzahl von Angehörigen von Sufi-Bruderschaften, sowie der Zwölferschia-die großteils von indischen Immigranten abstammen (Sicard 2012).

Erste islamische politische Organisationen in der Moderne entstanden in Tansania Ende der 20er, bzw. Anfang der 30er. Ab den 50er Jahren sind die beiden größten politischen Organisationen der muslimischen Bevölkerung die *Tanganyika African National Union (TANU)*, beziehungsweise ab der Unabhängigkeit vermehrt die *Baraza Kuu La Waislamu Tanzania - National Muslim Council of Tanzania (BAKWATA)*. Ab den 80ern sind auch in Tansania islamistische Tendenzen beobachtbar. Die *Warsha ya Waandishi wa Kiislamu (WARSHA- Arbeitskreis Islamischer Schriftsteller)*, eine aus der BAKWATA hervorgegangene Organisation fordert seit Ende der 80er eine Wiedereinführung von *qāḍi* Gerichten, bzw. eine Islamisierung des Bildungs- sowie Wirtschaftslebens. (Sicard 2012).

Trotz mancher Islamisierungsbestrebungen gelten heute selbst die muslimisch dominierten Gebiete Tansanias als säkular, Glaubensorganisationen haben hohes Prestige (BTI Tanzania 2018). Die größte politische Partei der muslimischen Community heute ist die (oppositionelle) liberale CUF (*Civic United Front*). Sie erreichte bei den letzten Parlamentswahlen vor vier Jahren 39 von 393 Sitzen und wurde somit drittstärkste Partei in der Gesetzgebung des Landes (Inter-Parliamentary Union 2017). Die Hauptziele der Partei, deren Unterstützer hauptsächlich Sansibaris sind, ist mehr Autonomie und die Aufwertung der Bedeutung Sansibars innerhalb der Staatenunion (The Civic United Front 2013).

Seit 1992 sind in Tansania wieder oppositionelle politische Parteien erlaubt, damit begann ein langsamer Prozess der Demokratisierung des Landes. Dabei wird Sansibar als gleichwertiger Landesteil anerkannt und hat eine eigene Verfassung, eigenes Parlament, Regierung bzw. Staatshaushalt. Der Präsident des Teilstaates ist zugleich auch zweiter Vizepräsident der Staatenunion (Auswärtiges Amt Tansania 2018).

Als Ergebnis der kolonialen Herrschaft ist das Rechtssystem des Landes nach britischem Common Law organisiert (Nyanduga / Manning 2017). Islamisches Recht spielt in der Rechtspraxis neben Gewohnheitsrecht als mögliche Rechtsquelle eine gewisse Rolle. Es wird

innerhalb der muslimischen Community vor allem in Familienangelegenheiten, etwa im Erbrecht angewandt (ibid.). Im Wirtschaftsleben Tansanias spielt es quasi keine Rolle. Der überwiegend muslimische Charakter Sansibars spiegelt sich noch in den gesonderten Bestimmungen bezüglich der Feiertage- beispielsweise in einigen Sonderregelungen während des Ramadans wieder (BTI Tanzania 2018).

6.5.2 Wirtschaft und Finanzsektor

Tansania hatte 2018 laut den Daten der CIA ein Bruttoinlandsprodukt von 51,76 Milliarde US Dollar (CIA Tanzania 2019). Damit war das Land nach Kenia die zweitgrößte Wirtschaft der Ostafrikanischen Gemeinschaft (EAC), einer supranationalen Organisation, der außer den beiden Staaten auch Burundi, Uganda, Ruanda, sowie der Südsudan angehören.

Die meisten makroökonomischen Indikatoren Tansanias sind zufriedenstellend. Die Wirtschaft wächst seit der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise kontinuierlich mit 6%-7% pro Jahr. Damit war Tansania laut den Daten der CIA unter den zehn schnellsten wachsenden Ökonomien Afrikas. Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf betrug in 2017 \$3.200. Die Inflationsrate der letzten Jahre war mit knapp über 5% moderat (vgl.: CIA Tanzania 2019). Aus Krediten der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds wurde in den letzten Jahren eine umfassende Modernisierung der Infrastruktur in die Wege geleitet, wodurch ein weiterer Aufschwung der Wirtschaft erwartet wird (CIA Tanzania 2019; IMF 2018a: 7).

Die neue Regierung unter der Präsidentschaft Maufufulis, die in 2015 das Amt übernahm, startete in 2015 einen ambitionierten Entwicklungsplan, der unter dem Namen „zweiter Fünfjahresplan“ läuft. Der Plan hat eine Laufzeit bis 2020 und zielt auf die Etablierung eines besseren Geschäftsumfeldes, Reduktion der Korruption, sowie weitere Investitionen in Bildung und Infrastruktur. Des Weiteren sieht der Plan auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze vor, wodurch besonders die jungen Leute profitieren sollen (CIA Tanzania 2019; IMF 2018a: 7).

An der Doing Business Skala der Weltbank nimmt Tansania mit 53,63 Punkten den 144 Platz auf einer Skala von 190 Ländern ein. Damit steht zwar Tansania zwar besser da als der afrikanische Durchschnitt, ist aber hinter seinen Nachbarländern Mosambik (Platz 135), Malawi (Platz 111) und Kenia (Platz 61) (Weltbank: 4). Der Bericht hebt als Positivum insbesondere die Unkompliziertheit der Kreditbeschaffung, sowie die Vertragsdurchsetzung hervor, am schlechtesten schneidet das Land in Punkto grenzüberschreitender Handel, Aufnahme der Geschäftstätigkeit, sowie Steuersystem ab (ibid.).

Die Staatenunion ist weiterhin agrarisch geprägt, über 60% der Bevölkerung sind in der Landwirtschaft beschäftigt, der Dienstleistungssektor und der Tourismus spielen aber zunehmend eine Rolle. Obwohl die Beschäftigungsrate in Tansania vergleichsweise hoch ist (Laut den Daten der Internationalen Arbeitsorganisation über 80%), sind viele Arbeiter im informellen Sektor beschäftigt. Bei Frauen betrifft dies über 62% aller Arbeiterinnen (OECD 2018a: 153).

Ein anhaltendes Problem in Tansania ist der hohe Anteil der Bevölkerung, die unter der Armutsgrenze leben. Nach den Daten der UNDP muss 68,3% der Bevölkerung unter einem effektiven Tageslohn von unter \$3,10 auskommen. Das anhaltende Wirtschaftswachstum zeigt aber auch hier positive Effekte: Zur Jahrtausendwende war dieser Anteil noch knapp über 90% (UNDP 2018k). Die Einkommensungleichheit ist aber für afrikanische Verhältnisse mit einem GINI Koeffizienten von 37,8 ausgesprochen niedrig (UNDP Tanzania 2019). In den letzten Jahren startete die tansanische Regierung zahlreiche soziale Programme, die das verfügbare Einkommen der Haushalte im Land erhöhen sollen. Solche Initiativen sind etwa das „*Tanzania Social Action Fund*“, sowie das „*Productive Social Safety Net Programme*“ (OECD 2018a: 156).

Der tansanische Finanzsektor konnte sich in den letzten Jahren merklich expandieren. In 2015-2016 war der sektorale Anstieg vom Banken- und Versicherungssektor beinahe 14% (Weltbank 2017b: 7). Im Bankensektor besitzen ausländische Banken 48% der gesamten Aktiva (CIA Tanzania 2019). Die CIA betont des Weiteren, dass verstärkter Wettbewerb zu mehr Effizienz in der Industrie resultierte und die Reformen der letzten Jahre Wirkung zeigen würden. Auf der anderen Seite sieht der neueste Landesbericht des Internationalen Währungsfonds weniger positiv. Der Bericht betont, dass die Ausfallwahrscheinlichkeit der Kredite in fast allen Wirtschaftssektoren anstieg und das Bankensektor dadurch unter wesentlichen Profiteinbußen zu leiden hatte (IMF 2018a: 7). Ferner sei laut einem Bericht der Weltbank die Marktstruktur trotz der Vielzahl der Marktteilnehmer weiterhin oligopolistisch strukturiert, wobei die 2-3 umsatzstärksten Firmen fast die Hälfte des Marktes beherrschen (vgl.: Weltbank 2017b: 24). Der übrige Finanzsektor ist vergleichsweise klein.. Während in 2017 der Bankensektor für 71% der gesamten Aktiva des gesamten Finanzsektors zuständig war der Anteil von Pensionsfonds 27% und jener von Versicherungsgesellschaften bloß 2% (BTI Tanzania 2018: 21; Weltbank 2017b: 24).

Das zentrale Aufsichtsorgan des Bankensektors ist die Bank of Tanzania (BoT), die als Zentralbank fungiert und unter anderen auch für die Währungsemission zuständig ist. Laut der

Daten der Bank gab es am tansanischen Markt im Juli 2017 40 kommerzielle Banken, drei *Development Finance* Institutionen, 11 *Community Banks*, sowie fünf Mikrofinanzinstitutionen (BoT 2017). Während der Profilrecherche konnten wir zwei Banken eruieren, die sich hauptsächlich auf islamische Finanzprodukte spezialisieren.

In Tansania existiert, wie in den meisten Ländern Afrikas kein gut funktionierendes staatliches Sozialsystem. Für die überwiegende Mehrheit der Menschen sind es Familie und Verwandte, die sie bei unerwarteten Risiken unterstützen können. Selbst für diejenigen die im formalen Sektor arbeiten sind die Zuwendungen unzufriedenstellend: Die Pensionen sind sehr gering und die Qualität der Krankenversorgung sind miserabel. Trotz signifikanter Verbesserungen in den letzten 10 Jahren sind kommerzielle Finanzdienstleistungen für die meisten Tansanier nicht zugänglich (BTI Tanzania 2018: 23; Weltbank 2017b: xiii).

6.5.3 Versicherung und *takāful*

Laut der Daten der Weltbank war der Anteil des Versicherungssektors in Tansania mit bloß 2% im Verhältnis zum gesamten Finanzsektor marginal (Weltbank 2017b: 24). Laut der Prognose der Wirtschaftsprüfungsagentur Ernst & Young betrug die Größe des tansanischen Versicherungsmarktes in 2018 um die 400.000.000 US Dollar. Die Versicherungsdichte war \$7,6/ Kopf und der Anteil zum Bruttoinlandsprodukt war 0,9%. Damit hatte Tansania nach Uganda den niedrigsten Versicherungsmarkt im gesamten Ostafrikanischen Raum. Der Umfang des Versicherungsmarktes im vergleichbar gleich großen Nachbarland Kenia wurde für den gleichen Zeitraum auf 2,2 Milliarden US Dollar geschätzt. Das entsprach einer Dichte von \$44,4 pro Kopf und einem GDP Anteil von 2,9% (EY 2016: 29). Laut den neuesten Daten der Afrikanischen Entwicklungsbank (aus 2015) überwog auch in Tansania bei weitem der *Non Life* Sektor gegenüber dem Markt für Lebensversicherungen (\$270,10 Millionen vs. \$33,72 Millionen) (AfDB 2016).

Die finanzielle Eingliederung der Bevölkerung stieg laut den Daten der FSDT⁴⁹ in der Bevölkerung in den Jahren 2013-2017 von 51%-65%- das heißt, so viele Menschen hatten in der Gesamtbevölkerung zu Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen (FSDT 2018: 6). Bei Versicherungsleistungen gaben in 2013 13% der Befragten an, je ein Produkt benutzt zu haben. Bis 2017 ist dieser Anteil nicht wesentlich gestiegen und betrug 15% (FSDT 2017b: 3). Laut den Daten von FSDT nahmen in 2017 die meisten RespondentInnen Gemeinschaftskrankenversicherungen (*Community Health Insurance*) (48%) sowie das

⁴⁹ Financial Sector Development Trust- Eine tansanische Organisation zur Entwicklung des Finanzsektors.

staatliche Krankenversicherungssystem (*National Health Insurance Fund*) (39%) in Anspruch. Der Anteil von gewerblichen KFZ, Lebens- und Unfallversicherungen war mit 4% und je 1% unbedeutend (FSDT 2017a: 82).

Interessant ist auch die Variation der Versicherungsarten je nach Bildungsgrad. 37% derjenigen, die eine andere Versicherung als Krankenversicherung in Anspruch nahm besaß einen Hochschulabschluss, bei Krankenversicherung war dies nur 9% (FSDT 2017b: 3). Auf die Frage, warum nicht mehr RespondentInnen Versicherungsleistungen in Anspruch nehmen kam als primäre Antwort „*Lack of awareness of how insurance services work and how to obtain them*“. Als zweithäufigste Ursache gaben die Befragten die hohen Kosten von Versicherungsleistungen an (FSDT 2017a: 84)

Eine interessante Innovation am tansanischen Versicherungsmarkt ist, dass Mobilfunkanbieter Finanzdienstleistungen zu günstigen Tarifen für die breite Bevölkerung (zwei Monate Versicherungsschutz um ca 96 cent- Entschädigung bis zu \$1.450) anbieten. Diese Arten von Versicherungsleistungen waren vor allem im Bereich der Leben, Gesundheit- beziehungsweise Ernteausschlag am meisten verbreitet (vgl.: Weltbank 2017b: 39). Diese günstigen Tarife führen dazu, dass der Bekanntheitsgrad für Versicherungsleistungen unter Tansaniern in den letzten Jahren kontinuierlich ansteigt (ibid.: 40). Diese Ergebnisse bestätigte auch die Umfrage von Ernst & Young aus 2015, wo 50% der RespondentInnen „technologischen Wandel“ als Haupttreiber für das Wachstum des Versicherungsmarktes angaben. Dieser Wert war im Vergleich zu anderen Staaten Subsahara Afrikas besonders hoch. Das Wirtschaftswachstum war laut 38% den befragten Personen der zweite Haupttreiber (EY 2016: 33).

Die Aufsichtsbehörde für Tansania ist die Tanzania Insurance Regulatory Authority (TIRA), welche in 2009 per Gesetz errichtet wurde (TIRA 2016a). Ihre Hauptaufgaben ist insbesondere das Regelwerk der auf dem tansanischen Markt tätigen Versicherungsfirmen zu errichten und für dessen Einhaltung zu sorgen (TIRA 2016c). Ferner ist die TIRA auch für alle Aufgaben zuständig, die mit der Registrierung von neuen Gesellschaften zu tun haben, Beschwerdemanagement seitens der Bevölkerung, sowie auch die Steigerung des Finanzwissens der Bevölkerung (TIRA 2016b). Positiv hervorzuheben ist die übersichtliche, aktuelle Gestaltung der Webseite, sowie die Verfügbarkeit der wesentlichen Daten der letzten 10 Jahre.

Ende 2018 waren laut den Angaben der TIRA 30 registrierte Versicherungsunternehmen tätig. Diese Zahl stimmt mit jener der Afrikanischen Entwicklungsbank aus dem Jahr 2015 überein,

d.h. es kam in den letzten Jahren weder zu wesentlichen Zu- oder Abgängen (TIRA 2019). Laut dem letzten Jahresbericht (2017) der TIRA war der tansanische Versicherungsmarkt eher wettbewerbsbasiert, die drei umsatzstärksten Firmen waren zusammen knapp über ein Drittel des Gesamtumsatzes verantwortlich (TIRA 2017: 43).

Am Recherchestichtag (31.12.2018) gab es laut den Angaben der Global Takaful Directory 2019 am tansanischen Markt keine eigene *takāful* Firma. Auch fanden wir im Produktportfolio der fünf größten Versicherungsgesellschaften⁵⁰ kein islamisches Produkt. Dementsprechend gibt es in Tansania keine eigene Regulierungsbehörde für *takāful*. Pressemeldungen zufolge plant die TIRA in naher Zukunft einen eigenen Regulierungsrahmen für *takāful* einzuführen, damit der Versicherungsmarkt für die islamische Versicherung attraktiver wird (Lugongo 2018).

⁵⁰ Diese waren laut dem aktuellsten Jahresbericht der TIRA (2017): The Jubilee Insurance Company of Tanzania Limited, Alliance Insurance Corporation Ltd., AAR Tanzania, National Insurance Corp. (T) Ltd sowie Strategis Insurance (Tanzania) Limited.

7. Conclusio

Das Thema der vorliegenden Arbeit war die Analyse eines religiös motivierten Finanzprodukts bezogen auf fünf afrikanische Staaten südlich der Sahara. Im ersten Teil der Arbeit stellten wir das Konzept von *takāful* vor, das seinen Ursprung in der islamischen Ökonomik hat und sich als schariakonforme Alternative zu gewöhnlichen Versicherungsprodukten definiert.

Trotz der arabischen Bezeichnung handelt es sich bei *takāful* aber keineswegs um ein genuin „islamisches“ Konzept und das klassisch islamische Handelsrecht kannte diesen Vertragstyp auch nicht. In der Theorie ähnelt *takāful* in gewisser Weise dem „westlichen“ Modell der Versicherung auf Gegenseitigkeit, indem Solidarität und Gemeinnützigkeit besonders betont werden. In der Praxis wird die Gemeinnützigkeit aber beschränkt umgesetzt, weil viele *takāful* Firmen profitorientiert arbeiten und unter starkem Konkurrenzdruck stehen. Nichtsdestotrotz vermarkten sich *takāful* Firmen als islamisch und sprechen dadurch potentiell einen Kundenkreis an, der aus religiösen Gründen gegenüber herkömmlichen Versicherungsprodukten skeptisch eingestellt ist.

Im zweiten Teil der Arbeit untersuchten wir fünf ausgewählte Länder Afrikas südlich der Sahara. Da das Versicherungsgeschäft ein sehr sensibler Sektor ist, inkludierten wir zahlreiche wirtschaftliche und soziale Faktoren in unsere Analyse. Zusammenfassend wiesen die untersuchten Länder folgende Entwicklungsindikatoren auf:

Indikator/Land	Sudan	Mauretanien	Senegal	Nigeria	Tansania
HDI (Rang)	0,502 (167)	0,520 (159)	0,505 (164)	0,532 (157)	0,538 (154)
Lebenserwartung	64,7 J	63,4 J	67,5 J	53,9 J	65,7 J
Alphabetisierung	53,50%	45,50%	42,80%	51,50%	78%
Internetzugang	28%	18%	25,7%	25,7%	13%
Mobilfunkbesitzer	70%	84%	98,5%	83%	72,1%
BIP/Kopf (\$)	4300	4500	3500	5900	3200
Working Poor	23,2%	15,9%	63,2%	71,7%	68,3%

(Quelle UNDP- Quellenangaben s. bei jeweiligen Länderberichten)

Die Indikatoren zeigen, dass die Länder noch immer zu den ärmsten der Erde gehören, aber gleichzeitig einige von ihnen in den letzten 10-20 Jahren spektakuläre Fortschritte aufzeigen konnten. In den meisten Ländern sinken die Analphabetenrate und der Anteil der Erwerbsarmen kontinuierlich. Abgesehen von Sudan, das sich momentan in einer tiefen wirtschaftlichen Krise befindet, sind die ökonomischen Aussichten für die restlichen Länder stabil. Tansanias und Senegals Wirtschaft wuchs in 2017 sogar mit beträchtlichen 6% beziehungsweise 7,2%. Es ist

auch zu erwarten, dass sich die Wirtschaft Nigerias, des bevölkerungsreichsten Landes Afrikas nach der vorübergehenden Krise erholen wird. Der technologische Wandel geht zügig voran, welchen die rasche Verbreitung von internetfähigen mobilen Geräten voraussichtlich noch mehr beschleunigen wird.

Diese Tendenzen begünstigen die Nachfrage für Versicherung. Anhand der Hauptvergleichsindikatoren für Versicherungen erhalten wir für die untersuchten Länder folgendes Bild:

Land / Segment	Gesamtgeschäft		Lebensgeschäft		Nichtlebensgeschäft	
Land/ Indikator	Prämien/Kopf	Prämien/BIP	Prämien/Kopf	Prämien/BIP	Prämien/Kopf	Prämien/BIP
Sudan (2014)*	\$8,28	0,37%	\$0,23	<0,01%	\$8,05	0,36%
Mauretanien (2013)	\$1,4**	0,3%	<\$0,01	<0,01%	\$1,4**	0,3%
Senegal (2015)	\$13,46	1,5%	\$3,84	0,43%	\$9,62	1,07%
Nigeria (2016)	\$5,97	0,28%	\$2,28	0,11%	\$3,69	0,17%
Tansania (2018)***	\$7,6	0,9%	\$0,85	0,1%	\$6,75	0,8%
Schwellenländer (ohne China)	\$104,80	2,62%	\$55,30	1,39%	\$49,50	1,24%
OECD	\$2.429,1	7,18%	\$1.432,0	3,74%	\$1.320,7	3,45%

Quellenangaben, wenn nicht anders angeführt s. bei den Länderanalysen

*Daten African Financial Sector Database, 2016 African Development Bank

**Schätzung anhand der Daten der Afrikanischen Entwicklungsbank, der Weltbank und der CIA Factbook

*** Schätzung der Wirtschaftsprüfungsagentur Ernst & Young

Diese Daten zeigen wiederum, dass das Versicherungswesen in den behandelten Ländern noch sehr weit weg von den Schwellenländern befinden, geschweige denn von den entwickelten Industrieländern. Aber die Tendenzen vor Allem in Senegal, Nigeria und Tansania sind vielversprechend. Vor Allem im Bereich der Mikroversicherungen entstanden in den letzten Jahren innovative technische Lösungen, die immer mehr Leuten die Risiken berechenbar machen. Vor allem betrifft dies einkommensschwache Menschen, deren Zugang zum Gesundheitssystem durch Versicherungen erleichtert wird. In allen untersuchten Ländern dominierte der Markt für Nichtlebensversicherungen. Das Life- Segment, welches in den Industrieländern den Versicherungsmarkt dominiert, ist in Afrika momentan noch verschwindend klein. In Ländern, wo dazu Statistiken vorhanden sind, besteht die größte Nachfrage für Gesundheits- und KFZ-Versicherung. Die Nachfrage für andere Versicherungsarten ist (noch) marginal, was mitunter auch dem unzureichenden Finanzwissen der Bevölkerung über Versicherungsprodukte geschuldet ist.

Die folgende Tabelle veranschaulicht den Stand von *takāful* in Bezug zum Versicherungsgeschäft der fünf Staaten.

Kennzahl/ Land	Sudan	Mauretanien	Senegal	Nigeria	Tansania
Anzahl Versicherer gesamt	16	11	27	Ca. 50	30
Davon Anzahl <i>takāful</i> Firmen	16	2	1	2	0
Anteil <i>takāful</i> prämien an den Gesamtprämien	100%	Keine Daten	Ca. 3%	<1%	0%
Regulationsbehörde Versicherung	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja
Regulierungsrahmen für <i>takāful</i>	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein

Tabelle zusammengestellt anhand den Daten von Aufsichtsbehörden, Middle East Insurance Review und internationalen Organisation wie der IMF und die Weltbank. Einzelne Quellenverweise s. Länderanalyse.

Takāful weist sowohl im Hinblick auf die Rechtsform, das Gewinn- und Verlustmanagement als auch auf geltende Investitionsbeschränkungen einige Besonderheiten gegenüber konventionellen Versicherungsgesellschaften auf. Zahlreiche Länder haben deshalb eigene Regelwerke für das *takāful*-Geschäft ausgearbeitet. Von den fünf analysierten Ländern haben bisher nur Sudan und Nigeria ein eigenes *takāful* Regelwerk. Im Fall von Sudan wird das gesamte Versicherungsgeschäft von *takāful*-Firmen abgedeckt, weil die Wirtschaft des Landes per Dekret islamisiert ist. Konventionelle Versicherung spielt in Sudan so gut wie keine Rolle.

Bezüglich des Erfolgs des *takāful*-Geschäfts können wir leider keine genauen Aussagen treffen. Dies ist dem Umstand geschuldet, dass die meisten Firmen entgegen westlicher Praktiken ihre Erfolgszahlen nicht öffentlich machen. Ferner sind die Daten der staatlichen Regulierungsbehörden oft lückenhaft oder nicht mehr aktuell. Anhand der verfügbaren Daten lässt sich aber ganz klar sagen, dass *takāful* in vier der fünf Länder eine marginale Rolle spielt. Dies spiegelt sich sowohl an der geringen Anzahl der *takāful*-Firmen, als auch am Anteil der *takāful*-Prämien am Gesamtgeschäft. Somit kann unsere Forschungsfrage mit einem klaren „Nein“ beantwortet werden.

Die Ursachen hierfür, soweit wir dies im Rahmen dieser Arbeit eruieren konnten, sind auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Einige der wichtigsten sind die folgenden:

- Niedriges Finanzwissen der Bevölkerung. Viele Menschen sind mit dem Konzept von *islamic finance* und konventioneller Versicherung nicht vertraut. Dies verursacht oft Skepsis gegen Versicherungsprodukte und *takāful*.
- Viele Märkte weisen eine monopolistische oder oligopolische Struktur auf: nur wenige Firmen erwirtschaften den gesamten Marktumsatz. Oft stehen diese Firmen unter

direkter staatlicher Kontrolle oder sind eng mit der Politik verstrickt. Markteintritt und Etablierung für neue Firmen sind somit oft schwer.

- Mangel an gebildetem Personal durch Abwanderung.
- Unzureichende Regulierung. Drei der fünf Länder hatten überhaupt kein *takāful*-Regelwerk. Ein Land (Mauretanien) hatte nicht einmal eine Regulierungsbehörde für Versicherungen.
- Wo auch regulatorische Maßnahmen vorhanden sind, sind diese sehr oft lückenhaft und berücksichtigen die speziellen Bedürfnisse von *takāful*-Firmen nicht: In Nigeria etwa müssen neu gegründete Versicherungsfirmen die Hälfte ihres Grundkapitals an die Zentralbank abführen. Bei erfolgreicher Registrierung erhalten die Firmen 80% dieses Beitrags inklusive geltendem Marktzins zurück. Diese Regelung gilt auch für *takāful*-Firmen, obwohl diese Regelung gegen einen der wichtigsten Grundsätze der islamischen Ökonomik verstößt, das Zinsverbot (*ribā*) (SAITI 2017: 7). Ebendort muss laut geltender *takāful*-Richtlinie die Mehrheit des *takāful*-Expertenrats sowohl fließende Arabisch als auch gute Kenntnisse über *islamic finance* aufweisen. Dieser Personalbedarf kann am lokalen Arbeitsmarkt gar nicht oder nur schwer abgedeckt werden.
- *Takāful*-Firmen berücksichtigen bei ihrer Preis- und Produktgestaltung zumeist die geringe Kaufkraft der Mehrheit der Bevölkerung nicht. *Takāful*-Firmen sind im Segment der Mikroversicherungen praktisch nicht vertreten.

Eine mögliche Ausbruchstrategie für *takāful*-Firmen ist die bewusste Adressierung von potentiellen KundInnen, die aus religiösen und kulturellen Gründen konventionelle Versicherungen ablehnen. Hierzu wird es auch erforderlich sein, die Produktpalette entsprechend an die Kaufkraft der Konsumentenschicht anzupassen. Ein Eintritt in den Markt für Mikroversicherungen wird früher oder später unumgänglich sein. *Islamic Finance* könnte sich mit *mikro-takāful* Produkten für die muslimische Belegschaft attraktiv machen. Der Versicherungsmarkt in Subsahara Afrika ist erst im Entstehen. Im Hinblick auf die Verbesserung des Lebensstandards, sowie den raschen technologischen Wandel wird die Region für sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Forschungen weiterhin interessant bleiben. Dies gilt besonders für die Branche der islamischen Versicherungen, die aufgrund ihres großen Kundenpotentials eine hohe Erfolgsperspektive hat.

Literaturverzeichnis

- AAOIFI (2019a) *History*. Zugriff: <http://aaoifi.com/our-history/?lang=en> (letzter Zugriff am 19/02/2019).
- AAOIFI (2019b) *Shari'a Standards*. Zugriff: <http://aaoifi.com/shariaa-standards/?lang=en> (letzter Zugriff am 04/02/2019).
- Abozaid A. (2016) Critical shari'ah review of takaful structures: toward a better model. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 93–111.
- Acosta A. (2013) Vom guten Leben. Der Ausweg aus der Entwicklungsideologie. *Blätter für deutsche und internationale Politik*(2/2013): 91–97.
- AfDB (2016) *African Financial Sector Database, 2016 - Africa Information Highway Portal*. Zugriff: <http://dataportal.opendataforafrica.org/AFDBFP2016/african-financial-sector-database-2016> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- AfDB (2018) *African Economic Outlook*. Zugriff: https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/African_Economic_Outlook_2018_-_EN.pdf (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Aggarwal R.K. and Yousef T. (2000) Islamic Banks and Investment Financing. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1 February 2000, Vol.32(1), pp.93-120: 93.
- Ahmad A.U.F., Mahbob I.B. and Ayub M. (2016) The nature of retakaful: risk sharing or transferring risks? In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 171–191.
- AIMS UK (2018) *Types of Takaful - General Takaful & Family Takaful*. Zugriff: <http://www.aims.education/islamic-finance-blog/general-takaful-and-family-takaful/> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Akram Khan M. (2013) *What is Wrong with Islamic Economics? Analysing the Present State and Future Agenda*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Al-Basir M. and Al-Amine M. (2016) Commercial credit takaful. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 192–224.
- Allam H. and Nienhaus V. (2016) Shari'ah-compliant high watermark protected lifetime annuity in family takaful? In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 225–245.

- APANEWS (2017) *Sudan approved new Insurance Control Act*. Zugriff: <http://apanews.net/en/news/sudan-approved-new-insurance-control-act> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- APANEWS (2018) *UEMOA to get Islamic finance bank*. Zugriff: <http://apanews.net/en/pays/senegal/news/uemoa-to-get-islamic-finance-bank> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Archer S., Abdel Karim R.A. and Nienhaus V. (2009) *Takaful Islamic insurance: Concepts and regulatory issues*. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Ltd.
- Atlas Magazine 2017 *ranking of life insurance companies in Senegal*. Zugriff: <https://www.atlas-mag.net/en/article/2017-ranking-for-life-insurance-companies-in-senegal> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Atlas Magazine 2017 *ranking of non-life insurers in Senegal*. Zugriff: <https://www.atlas-mag.net/en/article/2017-ranking-of-non-life-insurers> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Atlas Magazine *The Senegalese insurance industry: 2011-2015*. Zugriff: <https://www.atlas-mag.net/en/article/the-senegalese-insurance-industry-2011-2015> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Atlas Magazine (2016) *Mauritania: establishment of an independent insurance regulatory commission*. Zugriff: <https://www.atlas-mag.net/en/article/establishment-of-an-independent-insurance-regulatory-commission> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Atlas Magazine (2018) *Insurance industry in Senegal: 2017 turnover per life and non life company*. Zugriff: <https://www.atlas-mag.net/en/article/insurance-industry-in-senegal-2017-turnover-per-life-and-non-life-company> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- aṭ-Ṭabarī M.I.-Ğ. (1954) *Tafsīr aṭ-Ṭabarī ġāmi ‘al-bayān ‘an ta’wīl āy al-Qur’ān 2:219*. al-Qāhira: Maṭba‘at Muṣṭafā al-Bābī al-Ḥalabī.
- Auswärtiges Amt Nigeria *Innenpolitik*. Zugriff: <https://www.auswaertiges-amt.de/de/aussenpolitik/laender/nigeria-node/-/205844> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Auswärtiges Amt Nigeria (2018a) *Profil*. Zugriff: <https://www.auswaertiges-amt.de/de/aussenpolitik/laender/nigeria-node/nigeria/205786> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Auswärtiges Amt Nigeria (2018b) *Verfassung und Staatsaufbau*. Zugriff: https://www.auswaertiges-amt.de/de/aussenpolitik/laender/nigeria-node/-/205844#content_0 (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Auswärtiges Amt Nigeria (2018c) *Wirtschaft*. Zugriff: <https://www.auswaertiges-amt.de/de/aussenpolitik/laender/nigeria-node/-/205790> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

- Auswärtiges Amt Sudan (2018) *Innenpolitik*. Zugriff: <https://www.auswaertiges-amt.de/de/aussenpolitik/laender/sudan-node/-/203304> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Auswärtiges Amt Tansania (2018) *Profil*. Zugriff: <https://www.auswaertiges-amt.de/de/aussenpolitik/laender/tansania-node/tansania/208660> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Azami T.A. Mufti and Siddiqui S. (2011) The Alpha and Omega of Abrahamic Finance. In: Hassan MK (ed.) *Islamic Capital Markets*: Chichester: Wiley, pp. 125–143.
- Bälz K. (2009) Insurance. Islamic Law. In: *The Oxford international encyclopedia of legal history*: Oxford: University Press.
- Banque Al wava Mauritanienne Islamique - BAMIS*. Zugriff: <http://www.bamis.mr/operations.php> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Banque Centrale de Mauritanie*. Zugriff: <http://www.bcm.mr/liens> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Banque Islamique de Senegal *Les crédits | Tamweel Africa Holding - Les crédits*. Zugriff: <https://www.ta-holding.com/fr/intl/senegal/les-credits> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Banque Populaire de Mauritanie*. Zugriff: http://www.bpm.mr/En/investment-financing_11_210 (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Banque pour le Commerce et l'Industrie*. Zugriff: <http://www.bci-banque.com/banque/mauritanie/en/index.php/component/content/article?layout=edit&id=54> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Basic Health Care Provisions Fund et al. (2018) *Performance Scorecard*. Zugriff: http://africahbn.info/sites/default/files/resources/nigeria_2018_basic_health_care_provision_fund_and_gff_performance_scorecard_jan_-_dec.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- BCEAO 2016 *Annual Report. Summarized Version*. Zugriff: https://www.bceao.int/sites/default/files/2017-12/2016_annual_report_1_0.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- BCEAO (2017) *SITUATION DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE DANS L'UMOA AU 31 MARS 2017*. Zugriff: http://www.microfinance.sn/app/uploads/2017/11/situation_de_la_microfinance_a_fin_mars_2017.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Beck T. and Webb I. (2002) Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. *The World Bank Economic Review* 17(>1): 51–88.

- Bhatty A. and Shariq N. (2016) *Takaful journey: the past, present and future*. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 3–21.
- Bloomberg (2019) *Company Overview of Jaiz Bank Plc*. Zugriff: <https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapid=206564505> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- BMS- Islamic Bank. Zugriff: <http://www.bms.mr/index.php/en/products-services> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- BoT (2017) *The Directory of Banks and Financial Institutions Operating in Tanzania as at 31st October 2017*. Zugriff: https://www.bot.go.tz/BankingSupervision/Directory%20of%20Banks%20and%20Financial%20institutions%20operating%20in%20Tanzania%20_October%202017.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Botero F., Churchill C., McCord M., et al. (2006) The future of microinsurance. In: *Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium*: Geneva: ILO, pp. 583–601.
- BP (2018) *Statistical review of world energy*. Zugriff: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Bruton G.D., Ahlstrom D. and Puky T. (2009) Institutional Differences and the Development of Entrepreneurial Ventures: A Comparison of the Venture Capital Industries in Latin America and Asia. *Journal of International Business Studies* 40(5): 762–778.
- BTI Mauritania (2018) *Bertelsmann Country Report*. Zugriff: https://www.ecoi.net/en/file/local/1427375/488301_en.pdf (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- BTI Nigeria (2018) *Bertelsmann Country Report*. Zugriff: https://www.bti-project.org/fileadmin/files/BTI/Downloads/Reports/2018/pdf/BTI_2018_Nigeria.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- BTI Senegal (2018) *Bertelsmann Country Report*. Zugriff: <https://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/SEN/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- BTI Sudan (2018) *Bertelsmann Country Report*. Zugriff: https://www.bti-project.org/fileadmin/files/BTI/Downloads/Reports/2018/pdf/BTI_2018_Sudan.pdf (letzter Zugriff am 20/02/2019).

- BTI Tanzania (2018) *Bertelsmann Country Report*. Zugriff: <https://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/TZA/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Calmard J. (2012) Tabarru'. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.
- Carmody S.E.B. (2016) New horizons: the potential for shari'ah-compliant cooperative and mutual financial services. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 115–131.
- CBN (2013) *National Financial Inclusion Strategy*. Zugriff: <https://www.cbn.gov.ng/Out/2013/CCD/NFIS.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- CBN (2018) *LIST OF DEPOSIT MONEY BANKS AND FINANCIAL HOLDING COMPANIES OPERATING IN NIGERIA AS AT SEPTEMBER 30, 2018*. Zugriff: <https://www.cbn.gov.ng/Out/2018/FPRD/LIST%20OF%20DEPOSIT%20MONEY%20BANKS%20AS%20AT%20SEPTEMBER%2030%202018.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- CBN (2019) *Financial Inclusion*. Zugriff: <https://www.cbn.gov.ng/Devfin/fininc.asp> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- CBOS (2016) *56th Annual Report*. Zugriff: <https://cbos.gov.sd/sites/default/files/Annual%20report%202016.pdf> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- CBOS (2018a) *About Central Bank of Sudan*. Zugriff: <https://cbos.gov.sd/en/about-cbos/about-central-bank-sudan> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- CBOS (2018b) *Haykalu-l ġihāzi-l maşrafi*. Zugriff: https://cbos.gov.sd/sites/default/files/banking_system.pdf (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Chapra M.U. (2000) Is it necessary to have Islamic economics? *Journal of Socio-Economics*, 2000, Vol.29(1), pp.21-37: 21.
- Churchill C. (2007) Insuring the Low-Income Market: Challenges and Solutions for Commercial Insurers. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 2007, Vol.32(3), p.401(32): 401–412.
- CIA (2018) *Country Comparison GDP - real growth rate — The World Factbook*. Zugriff: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/210rank.html#MR> (letzter Zugriff am 31/12/2018).

- CIA Mauritania (2018) *Africa Mauritania - The World Factbook - Central Intelligence Agency*. Zugriff: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mr.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- CIA Nigeria (2019) *Africa Nigeria — The World Factbook - Central Intelligence Agency*. Zugriff: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ni.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- CIA Senegal (2019) *Africa Senegal — The World Factbook - Central Intelligence Agency*. Zugriff: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sg.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- CIA Sudan (2018) *Africa Sudan — The World Factbook - Central Intelligence Agency*. Zugriff: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/su.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- CIA Tanzania (2019) *Africa Tanzania — The World Factbook - Central Intelligence Agency*. Zugriff: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/tz.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- CIBAFI (2016) *Sudan Islamic Finance 2016: Next Phase of Development*. Zugriff: <http://cibafi.org/ControlPanel/Documents/Publication/PDF/sudan-report.pdf>.
- CIMA LA COMMISSION REGIONAL DES ASSURANCES (CRCA). Zugriff: http://www.cima-afrique.org/pg.php?caller=commission_re (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Code des Assurances: Loi n° 93 – 40 du 20 juillet 1993 Portant code des Assurances* (1993). Zugriff: <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/mauritanie/Mauritanie-Code-1993-assurances-MAJ-2007.pdf> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Constitution of Senegal* (2001). Zugriff: https://www.constituteproject.org/constitution/Senegal_2009?lang=en (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Constitution of the Federal Republic of Nigeria* (2012). Zugriff: <http://www.nigeria-law.org/ConstitutionOfTheFederalRepublicOfNigeria.htm> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Copestake J., Bhalotra S. and Johnson S. (2001) Assessing the impact of microcredit: A Zambian case study. *Journal Of Development Studies* 37(4): 81–100.
- Cornerstone Insurance Plc (2019) *Index*. Zugriff: <https://www.cornerstone.com.ng/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

CREPMF *Missions & Compétences*. Zugriff:

<http://www.crepmf.org/Wwwcrepmf/CREPMF/Mission.aspx> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

Dakaractu *Terrorisme: Au Sénégal, le Wahhabisme gagne du terrain*. Zugriff:

https://www.dakaractu.com/Terrorisme-Au-Senegal-le-Wahhabisme-gagne-du-terrain_a60612.html (letzter Zugriff am 21/02/2019).

Daly, M.W. and Kaye, A.S (2012) Sudan. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.

Deloitte Luxembourg (2019) *International Islamic Financial Market*. Zugriff:

<https://www2.deloitte.com/lu/en/pages/islamic-finance/articles/islamic-finance-niche-mainstream-market.html> (letzter Zugriff am 19/02/2019).

Deloitte Middle East (2010) *The global Takaful insurance market*. Zugriff:

https://www2.deloitte.com/xe/en/pages/financial-services/articles/the-global-takaful-insurance-market_msm_moved.html (letzter Zugriff am 20/02/2019).

Dien M.Y.I. (2012) Wakāla. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.

Economist *EIU Democracy Index 2017*. Zugriff:

<https://infographics.economist.com/2018/DemocracyIndex/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

EFiNA (2014) *Finanzwissen der nigerianischen Bevölkerung*. Zugriff:

<http://www.efina.org.ng/assets/ResearchDocuments/A2F-2014-Docs/Updated/EFInA-Access-to-Financial-Services-in-Nigeria-2014-Survey-Key-FindingswebsiteFINAL.pdf> (letzter Zugriff am 23/12/2018).

EFiNA (2016) *Key Findings*. Zugriff: <https://www.efina.org.ng/assets/A2F/2016/Key-Findings-A2F-2016.pdf> (letzter Zugriff am 23/12/2018).

Elango B. and Jones J. (2011) Drivers of insurance demand in emerging markets. *Journal of Service Science Research*, 2011, Vol.3(2), pp.185-204: 185.

El-Gamal M.A. (2016) Mutuality, reciprocity and justice within the context of a unified theory of riba and gharar. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 48–61.

EY (2016) *Insurance Opportunities in Sub-Sahara Africa*. Zugriff:

<https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-insurance-opportunities-sub-saharan->

- africa/\$FILE/ey-insurance-opportunities-sub-saharan-africa.pdf (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Facebook (2018a) *Halal Takaful*. Zugriff: <https://www.facebook.com/halaltakaful/> (letzter Zugriff am 23/12/2018).
- Facebook (2018b) *Salama Assurances Sénégal - Beiträge*. Zugriff: <https://www.facebook.com/SalamaAssurances/photos/a.1619957154940075/2233368773598907/?type=3&theater> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Fafchamps M., Udry C. and Czukas K. (1998) Drought and saving in West Africa: are livestock a buffer stock? *Journal of Development Economics* 55(2): 273–305.
- Faisal M., Akhtar A., Rehman A., et al. (2016) Micro-takaful in India: a path toward financial inclusion and sustainable development. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 300–323.
- Farny D. (2011) *Versicherungsbetriebslehre*. Karlsruhe: VVW Verl. Versicherungswirtschaft.
- Federal Republic of Nigeria. Ministry of Budget & National Planning (2017) *Economy Recovery & Growth Plan 2017-2020*. Zugriff: <https://yourbudget.com/wp-content/uploads/2017/03/Economic-Recovery-Growth-Plan-2017-2020.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Financial Afrik (2016) *Mauritanie une Autorité de Régulation du marché des assurances*. Zugriff: <https://www.financialafrik.com/2016/02/23/mauritanie-une-autorite-de-regulation-du-marche-des-assurances/> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Financial Afrik (2018) *ISLAMIC FINANCE IN SENEGAL*. Zugriff: <https://en.financialafrik.com/2018/07/26/islamic-finance-in-senegal/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- FinScope (2017) *Report Tanzania*. Zugriff: http://www.fsdt.or.tz/downloads/Launch_PPT_FinScope_Tanzania_2017_FINAL.pptx (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Fischer W. (2006) *Grammatik des klassischen Arabisch*. Wiesbaden: Harrassowitz.
- Fisher O.C. and Taylor D. (2000) *"Prospects for the Evolution of Takaful in the 21st Century"*. Zugriff: http://ifpprogram.com/login/view_pdf/?file=Prospects%20for%20the%20Evolution%20of%20Takaful%20in%20the%2021st%20Century.pdf&type=Project_Publication (letzter Zugriff am 15/02/2019).

- FMA - Finanzmarktaufsicht Österreich *Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft 2017*. Zugriff:
<https://www.fma.gv.at/versicherungen/offenlegung/lage-der-oesterr-versicherungswirtschaft/> (letzter Zugriff am 19/02/2019).
- Freedom House (2018a) *Nigeria*. Zugriff: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2018/nigeria> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Freedom House (2018b) *Senegal*. Zugriff: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2018/senegal#a2-cl> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- FSDT (2017a) *FinScope Tanzania*. Zugriff:
http://www.fsdt.or.tz/downloads/Launch_PPT_FinScope_Tanzania_2017_FINAL.pptx
 (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- FSDT (2017b) *FinScope Tanzania. Insurance-Pension*. Zugriff: <http://www.fsdt.or.tz/wp-content/uploads/2016/04/FinScope-Tanzania-2017-Insurance-Pension.pptx> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- FSDT (2018) *Annual Report 2016-2017*. Zugriff: <http://www.fsdt.or.tz/wp-content/uploads/2018/08/FSDT-Annual-Report-E-version.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Ft (2012) Most Muslims Use Conventional Banking. *Financial Times*, 7 October.
- Global Takaful Directory 2019 *SOSAR AL AMANE (Senegalese Company of Insurance & Reinsurance)*. Zugriff:
http://apps.meinsurancereview.com/GTD/Asp/GTD_CompanyDetails.aspx?person=&designation=&company=&country=Senegal&search=company&comsln=4124723 (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Global Takaful Directory 2019*. Zugriff:
<http://apps.meinsurancereview.com/GTD/Asp/CompanyList.aspx?company=&type=&jobType=&country=&search=company&pagin=21> (letzter Zugriff am 12/02/2019).
- Global Takaful Report 2017. *Milliman Research Report* (letzter Zugriff am 19/02/2019).
- Gouvernement du Sénégal *Investir au Sénégal*. Zugriff:
<https://www.sec.gouv.sn/dossiers/investir-au-s%C3%A9n%C3%A9gal> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Gouvernement du Sénégal *Sénégal numérique 2016-2025*. Zugriff:
<https://www.sec.gouv.sn/dossiers/s%C3%A9n%C3%A9gal-num%C3%A9rique-2016-2025> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

- Gouvernement du Sénégal (2019) *Projets et Programmes*. Zugriff:
<https://www.sec.gouv.sn/dossiers/projets-et-programmes> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Greuning H. Van and Iqbal Z. (2009) Risk Analysis for Islamic Banks. *Journal of King Abdulaziz University-Islamic Economics* 22(1): 197–204.
- Hafez R. (2018) *Nigeria Health Financing System Assessment*. Zugriff:
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30174> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Haq M.F. and Shafiq B. (2016) Islamic cooperatives: a route to poverty alleviation and economic development. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 259–279.
- Hiskett M. (2012) Nigeria. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.
- Hofisi C. (2013) After the Lost Decades: Rethinking Africa's development from a Developmental State Perspective. *Mediterranean Journal of Social Sciences*.
- Humanists International (2017) *Mauritanian blogger accused of "apostasy" to be released - His immediate safety is paramount*. Zugriff:
<https://humanists.international/2017/11/mauritanian-blogger-accused-apostasy-released-immediate-safety-paramount/> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- ILO (2017) *Financial Inclusion and health: How the financial services industry is responding to health risks*. Zugriff: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/genericdocument/wcms_633702.pdf.
- ILO (2018) *Country Profiles*. Zugriff:
https://www.ilo.org/ilostat/faces/oracle/webcenter/portalapp/pagehierarchy/Page21.jspx;ILOSTATCOOKIE=vrMPt2MqmEF3qQbKk8DQEkmvPHG15QgU3pxOJvvWt68XhixBsko4!526841564?_adf.ctrl-state=hc6xn6fk1_4&_afLoop=2667087405285474&_afWindowMode=0&_afWindowId=null#!%40%40%3F_afWindowId%3Dnull%26_afLoop%3D2667087405285474%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D86b0t5ovh_4 (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- IMF (2017a) *Sudan: Selected issues*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- IMF (2017b) *Nigeria: Selected issues*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- IMF (2018a) *United Republic of Tanzania: Seventh review under the policy support instrument press release; staff report*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

- IMF (2018b) *Nigeria: Selected issues*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- IMF (2018c) *Islamic Republic of Mauritania: First review under the extended credit facility arrangement press release; staff report*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- IMF (2018d) *Senegal: Sixth review under the policy support instrument press release; staff report; and statement by the Executive Director for Senegal*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- International Finance (2013) *Senegal as the West African Hub for Islamic Finance*. Zugriff: <https://internationalfinance.com/finance/islamic-banking/senegal-as-the-west-african-hub-for-islamic-finance-2/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Inter-Parliamentary Union (2017) *IPU PARLINE database: UNITED REPUBLIC OF TANZANIA (Bunge), Last elections*. Zugriff: http://archive.ipu.org/parline-e/reports/2337_E.htm (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- IRTI (2018) *Vision and Mission* (letzter Zugriff am 01/10/2018).
- Iyawe O.O. and Osamwonyi I.O. (2017) Financial Development and Life Insurance Demand in Sub-Sahara Africa. *International Journal of Financial Research* 8(2): 163.
- Jaiz Bank Plc *Annual Report & Accounts 2017*. Zugriff: https://onlineservices.jaizbankplc.com/i3root/upload/2017_Annual_Report.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Jaiz Bank Plc (2019a) *About JAIZ*. Zugriff: <http://jaizbankplc.com/about-jaiz/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Jaiz Bank Plc (2019b) *Fidelity Guarantee Takaful Policy*. Zugriff: <http://jaiztakafulinsurance.com/index.php?route=takaful/insurance/products&policy=11> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Kader H.A., Adams M. and Hardwick P. (2010) The Cost Efficiency of Takaful Insurance Companies. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 2007, Vol.32(3), p.401 35(1): 161–181.
- Kayed R.N., Mahlknecht M. and Hassan K. (2011) The Current Financial Market Crisis: Lessons Learned, Risks and Strengths of Islamic Capital Markets Compared to the Conventional System. In: Mahlknecht M and Hassan K (eds) *Islamic capital markets: Wiley finance series*, pp. 361–384.
- Khan F. (2010) How ‘Islamic’ is Islamic Banking? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2010, Vol.76(3), pp.805-820: 805–820.
- KONO H. and TAKAHASHI K. (2010) MICROFINANCE REVOLUTION: ITS EFFECTS, INNOVATIONS, AND CHALLENGES. *The Developing Economies* 48(1): 15–73.

- Krämer G. (2018) *Islamforscher sind im permanenten Stresstest*. Zugriff: <https://m.tagesspiegel.de/wissen/islamwissenschaft-islamforscher-sind-im-permanenten-stresstest/23624092.html> (letzter Zugriff am 19/02/2019).
- Laliwala J.I. (1993) Banking and financial framework in the Islamic economic system. In: F.R. Faridi (ed.) *Aspects of Islamic economics and the economy of Indian Muslims*: New Delhi, pp. 151–160.
- Lane, Edward William, 1801-1876 (1984) *Arabic-English lexicon*. Cambridge: Islamic Texts Soc.
- Last D.M. (2012) Sokoto. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.
- Leeuwen M.H.D. van (2016) *Mutual insurance 1550-2015*. London: Palgrave Macmillan.
- Legatum Institut *Rankings Legatum Prosperity Index 2018*. Zugriff: <https://www.prosperity.com/rankings> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- LES ASSURANCES TAAMIN (2009). Zugriff: <http://assurancestaamin.com/index.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Lewis M. and Algaoud L.M. (2001) *Islamic Banking*. Cheltenham: Elgar.
- Lewis M.K. (2011) The Evolution of Takaful Products. In: Hassan MK (ed.) *Islamic Capital Markets*: Chichester: Wiley, pp. 185–199.
- Linda Jamii - Safaricom (2019). Zugriff: <https://www.safaricom.co.ke/about/innovation/social-innovation/linda-jamii> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Lohlker R. (1999) *Das Islamische Recht im Wandel. Ribā, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart*. Münster: Waxmann.
- Lugongo B. (2018) *Two insurance products in store*. Zugriff: <https://www.dailynews.co.tz/news/two-insurance-products-in-store.aspx> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Mauritania - Constitution (2014). Zugriff: http://www.servat.unibe.ch/icl/mr00000_.html#A023_ (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- mdgTrack (2019) *Analysis by Country. Mauritania*. Zugriff: <http://www.mdgtrack.org/index.php?tab=c&c=MRT> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Micro Insurance Network (2019) *Microinsurance Dashboard*. Zugriff: <http://worldmapofmicroinsurance.org/#view/africa/2014/total-microinsurance-coverage-ratio> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

- Ministry of Welfare & Social Security (2010) *Sudan Millennium Development Goals Progress Report*. Zugriff: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/MDG/english/MDG%20Country%20Reports/Sudan/Sudan-MDG-Report-2010.pdf>.
- Mo Ibrahim Foundation 2018 *key findings*. Zugriff: <https://mo.ibrahim.foundation/iiag/2018-key-findings/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Moreno A.M. (2010) *Grameen Microfinance: An Evaluation of the Successes and Limitations of the Grameen Bank*. Zugriff: https://repository.upenn.edu/ppe_honors/17/ (letzter Zugriff am 19/02/2019).
- Murove M.F. (2014) Ubuntu. *Diogenes*, 11/2012, Vol.59(3-4), pp.36-47: 36. myfinb.com *Senegal*. Zugriff: <https://myfinb.com/senegal/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- NAICOM *Overview*. Zugriff: <https://www.naicom.gov.ng/index.php/about-us/overview> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- NAICOM (2013) *Operational Guidelines 2013 Takaful-Insurance Operators*. Zugriff: <https://www.naicom.gov.ng/docs/guidelines/Approved%20Takaful%20Guidelines.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- NAICOM (2016a) *Annual Report. Life Insurance Business*. Zugriff: <http://naicom.gov.ng/docs/publications/2016%20Annual%20LIFE%20BUSINESS.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- NAICOM (2016b) *Annual Report. Non-life insurance business*. Zugriff: <http://naicom.gov.ng/docs/publications/2016%20ANNUAL%20GEN.%20BUSINESS.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- NAICOM (2019) *Registered Takaful Insurance Companies*. Zugriff: <https://www.naicom.gov.ng/index.php/insurance-industry/insurance-companies/takaful> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Nana A. (2016) A promised marriage between endowments, mutual insurance and the institution of agency in Islamic law: an introduction to the waqf-wakalah model of takaful. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 62–92.
- Nazim A. (2018) *Islamic Finance Project*. Zugriff: <http://ifpprogram.com/ifpp-env.us-east-2.elasticbeanstalk.com/IEF/index.php> (letzter Zugriff am 31/12/2018).
- Nazim A.S. und Shariq N. (eds) (2016) *Takaful and Islamic cooperative finance*. Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.

- NHIS (2019) *National Mobile Health Insurance Programme(NMHIP)*. Zugriff: <https://www.nhis.gov.ng/national-mobile-health-insurance-programme-nmhip/> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Nienhaus V. (1982) *Islam und Moderne Wirtschaft*. Graz: Styria Verlag.
- Nienhaus V. (2016) Solidarity, cooperation and mutuality in takaful. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, 22-47.
- Niger Insurance Plc (2017) *Annual Report & Financial Statements*. Zugriff: <https://nigerinsurance.com/wp-content/uploads/2018/07/2017-Niger-Insurance-Annual-Report.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Niger Insurance Plc (2019) *Niger Mutual Halal Plan*. Zugriff: <https://nigerinsurance.com/life-insurance-products/niger-mutual-halal-plan/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Noor Takaful Plc (2019) *Media Centre*. Zugriff: <https://noortakaful.ng/knowledge-sharing/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Norris H.T. (2012) Mūrītāniyā. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.
- Nyanduga B.T. and Manning C. (2017) *Guide to Tanzanian Legal System and Legal Research*. Zugriff: <http://www.nyulawglobal.org/globalex/Tanzania.html> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Obaidullah M. and Tariqullah K. (2008) *Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives*. Jeddah: Islamic Development Bank.
- OECD (2018a) *Africa's Development Dynamics 2018* (letzter Zugriff am 06/12/2018).
- OECD (2018b) *Development finance institutions and private sector development* (letzter Zugriff am 01/10/2018).
- Olaosebikan O. and Adams M. (2014) Prospects for micro-insurance in promoting micro-credit in sub-Sahara Africa. *Qualitative Research in Financial Markets*, 10 November 2014, Vol.6(3): 232–257.
- Oseni U.A. (2016) Towards a watershed in takaful dispute resolution: from litigation to effective dispute management. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 132–154.
- Our World in Data (2018) *Global Extreme Poverty*. Zugriff: <https://ourworldindata.org/extreme-poverty> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

- Outreville J.F. (1996) Life Insurance Markets in Developing Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 1 June 1996, Vol.63(2), pp.263-278: 263.
- Parmar S. (2017) *An Overview of the Sudanese Legal System and Legal Research - GlobaLex*. Zugriff: <http://www.nyulawglobal.org/globalex/Sudan.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Peters, R., Abouseif, Doris Behrens, Powers, D.S., Carmona, A., Layish, A., Lambton, Ann K.S., Deguilhem, Randi, McChesney, R.D., Kozlowski, G.C., M.B. Hooker et al (2012) Waḳf. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.
- Presidency of the Republic of the Sudan (2019). Zugriff: <http://presidency.gov.sd/eng> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Research and Markets (2018) *Takaful Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2018-2023*. Zugriff: https://www.researchandmarkets.com/research/b9zk3d/global_takaful?w=5 (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- RIS: *Allgemeines Sozialversicherungsgesetz: Bundesrecht konsolidiert, Fassung vom 19.02.2019*. Zugriff: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10008147> (letzter Zugriff am 19/02/2019).
- Roser M. and Ortiz-Ospina E. (2018) *Literacy- Our World in Data*. Zugriff: <https://ourworldindata.org/literacy> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Rösner H.J. (2012) Micro health insurance in different institutional settings. In: *Handbook of Micro Health Insurance in Africa*: Wien [u.a.]: Lit.
- Rougeaux S. (2017) *Republic of Senegal Social Protection Public Expenditure Review, 2010-2015 Analytical Report*. Zugriff: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28940> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- S.Nazim A. and Shariq N. (2016) *Takaful and Islamic Cooperative Finance. Challenges and Opportunities*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- SAITI B. (2017) Takaful Practice in Nigeria: History, Present and Futures (sic.). *European Journal of Islamic Finance*, No 8 (2017): EJIF - European Journal of Islamic Finance, 8, 2017.
- Salama Assurances Senegal *Produits*. Zugriff: <http://www.salama.sn/#rangee-insurance> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

Sangsehanat S. (2007) Beyond the 'Capitalist' World-System: Buddhism in Action. *Journal of Population and Social Studies*(16:1): 65–78.

Šarika at-ta'amīni-l islāmīyya: □□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ - □□□□□□□□

(2019). Zugriff: http://www.islamicinsur.com/group_takaful (letzter Zugriff am 20/02/2019).

Sen Assurance Vie *Acceuil*. Zugriff: <http://senassurancevie.sn/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

Sicard S. (2012) Tanzania. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.

SMAI Assurances. Zugriff: <https://islamicmarkets.com/takaful-operators/smai-islamique> (letzter Zugriff am 31/12/2018).

Sudan's Constitution of 2005. Zugriff:

https://www.constituteproject.org/constitution/Sudan_2005.pdf?lang=en (letzter Zugriff am 20/02/2019).

Sultan H. and Syed A.-R. (2016) Reimagining takaful: a new model for social banking. In: Nazim AS and Shariq N (eds) *Takaful and Islamic cooperative finance*: Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 249–258.

Swiss Re (2010) *Sigma Nr. 6/2010: Microinsurance - risk protection for 4 billion people*. Zugriff: https://www.swissre.com/dam/jcr:ca6e96f8-63fd-424c-9fbd-8de6eae4ea8e/pr_20101215_sigma6_en.pdf (letzter Zugriff am 19/02/2019).

Swiss Re (2018a) *Global insurance review 2017 and outlook 2018 /19*. Zugriff: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/economy-and-financial-markets/global-insurance-review-2017-outlook-2018.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

Swiss Re (2018b) *Sigma Nr. 3/2018*. Zugriff: https://www.swissre.com/dam/jcr:401b0e09-da86-4ff8-aad9-ccc456ec35fb/sigma3_2018_de.pdf (letzter Zugriff am 19/02/2019).

Ta'awuniya ltd. (2018) *Company Profile*. Zugriff: <http://www.taawuniya.com.sd/Profil.pdf> (letzter Zugriff am 31/12/2018).

Takaful Act 1984. Zugriff: http://www.bnm.gov.my/documents/act/en_takaful_act.pdf (letzter Zugriff am 20/02/2019).

The Banking Business Act, 2003. Zugriff: <https://cbos.gov.sd/en/content/banking-business-act-2003> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

The Civic United Front (2013) *Mwanzo*. Zugriff: <http://cuftz.com/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

- The Landscape of Microinsurance Africa: The World Map of Microinsurance* (2015). Zugriff: https://microinsurancenetwerk.org/sites/default/files/Microinsurance%20Network_Africa%20landscape%20full%20report-WEB_0.pdf (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- The Nobel Peace Prize 2006*. Zugriff: <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/press-release/> (letzter Zugriff am 19/02/2019).
- Tideman S.G. (2004) Gross National Happiness: Towards a New Paradigm in Economics. In: The Centre of Bhutan Studies.
- TIRA (2016a) *Establishment of the Authority*. Zugriff: <https://www.tira.go.tz/establishment> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- TIRA (2016b) *Functions of the Authority*. Zugriff: <https://www.tira.go.tz/functions> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- TIRA (2016c) *Objectives of the Authority*. Zugriff: <https://www.tira.go.tz/objectives> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- TIRA (2017) *Annual Insurance Market Performance Report: For the Year Ended 31st December 2017*. Zugriff: <https://www.tira.go.tz/sites/default/files/ANNUAL%20INSURANCE%20MARKET%20REPORT%20%202017.pdf> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- TIRA (2019) *Insurance Companies*. Zugriff: <https://www.tira.go.tz/insurancecompanies> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Triaud J.-L. (2012) Senegal. In: Bearman P, Bianquis T, Bosworth CE, van Donzel E and Heinrichs WP (eds) *Encyclopedia of Islam 2*: Leiden, the Netherlands: Brill.
- Uberoi P. and Khadem A.R. (2011) Islamic Derivatives: Past, Present and Future. In: Hassan MK (ed.) *Islamic Capital Markets*: Chichester: Wiley, pp. 147–170.
- UN (2013) *The Millenium Development Goals Report* (letzter Zugriff am 06/12/2018).
- UNCTAD (1964) *Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development*. Zugriff: https://unctad.org/en/Docs/econf46d141vol1_en.pdf.
- UNCTAD (2018) *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual*. Zugriff: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- UNDP (2015) *Africa MDG Progress Reports*. Zugriff: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/mdg/mdg-reports/africa-collection.html> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

UNDP (2018a) *Achieving Human Development in North-East Nigeria*. Zugriff: http://www.ng.undp.org/content/nigeria/en/home/library/human_development/national-human-development-report-2018.html (letzter Zugriff am 21/02/2019).

UNDP (2018b) *Africa at a turning point*. Zugriff: <http://www.africa.undp.org/content/rba/en/home/regioninfo.html> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018c) *Human Development Index Trends, 1990-2017*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018d) *Human Development Reports*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018e) *Income inequality, Gini coefficient*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/indicators/67106> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018f) *Internet users, total (% of population)*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/indicators/43606> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018g) *Life expectancy at birth (years)*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/indicators/69206> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018h) *Literacy rate, adult (% ages 15 and older)*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/indicators/101406> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018i) *Mobile phone subscriptions (per 100 people)*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/indicators/46006> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018j) *Old-age pension recipients (% of statutory pension age population)*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/indicators/123806> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2018k) *Working poor at PPP\$3.10 a day (% of total employment)*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/indicators/153706> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP (2019) *HDI Ranking*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/2018-update> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

UNDP Mauritania (2018) *Human Development Reports*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/MRT> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

UNDP Nigeria *Human Development Indicators*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/NGA> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

UNDP Senegal (2019) *Human Development Indicators*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/SEN> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

UNDP Sudan (2018) *Human Development Reports*. Zugriff: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/SDN> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

- UNDP Tanzania (2014) *Country Report on the Millenium Development Goals 2014. Entering 2015 with better MDG scores*. Zugriff:
http://www.undp.org/content/dam/undp/library/MDG/english/MDG%20Country%20Reports/MDGR%202014_TZ.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- UNDP Tanzania (2019) *Human Development Indicators*. Zugriff:
<http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/TZA> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- United Insurance Co. Sudan (2016) *Annual Report 2016*. Zugriff:
<http://www.unitedinsurance.ws/web/index.php/en/> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- UNODC (2017) *Corruption of Nigeria: Bribery: Public experience and response*. Zugriff:
https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/Crime-statistics/Nigeria/Corruption_Nigeria_2017_07_31_web.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Versicherung. Brockhaus Enzyklopädie Online* (2019). NE GmbH | Brockhaus.
- Villalba U. (2013) Buen Vivir vs Development: a paradigm shift in the Andes? *Third World Quarterly*, 01 September 2013, Vol.34(8), p.1427-1442: 1427.
- Vogel F.E. and Hayes S.L. (1998) *Islamic Law and Finance. Religion, Risk and Return*. The Hague: Kluwer Law International.
- Wadekar N. (2018) *Microinsurance in Africa moves to 2.0*. Zugriff:
<https://www.devex.com/news/microinsurance-in-africa-moves-to-2-0-93308> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Wagner F. (2017) *Gabler Versicherungslexikon*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Wan Ahmad W.M. and Rahman A.A. (2011) The Concept of Waqf and its Application in an Islamic Insurance Product: The Malaysian Experience. *Arab Law Quarterly* 25(2): 203–219.
- Wehr H. (1977) *Arabisches Wörterbuch für die Schriftsprache der Gegenwart*. Beirut: Lib. du Liban.
- Weltbank *Economy Profile of Tanzania*. Zugriff:
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30892> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Weltbank *Knowledge Notes*. Zugriff:
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/26339/113735-BRI-K-Briefs-Regulatory-Work12-17-PUBLIC.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (letzter Zugriff am 21/02/2019).

- Weltbank (2013) *Islamic Republic of Mauritania Financial Sector Development Strategy and Action Plan 2013-2017*. Zugriff:
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16065?locale-attribute=fr> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank (2014) *G20 Financial Inclusion Indicators | Sudan*. Zugriff:
<http://datatopics.worldbank.org/g20fidata/country/sudan> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank (2017a) *Mauritania transforming the jobs trajectory for vulnerable youth - policy note*. Zugriff:
<http://documents.worldbank.org/curated/en/239851523282070373/Mauritania-transforming-the-jobs-trajectory-for-vulnerable-youth-policy-note> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank (2017b) *Money Within Reach - Extending Financial Inclusion in Tanzania*. Zugriff:
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26393> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Weltbank (2018a) *Doing Business Report 2018*. Zugriff:
<http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank (2018b) *Economy Profile of Nigeria*. Zugriff:
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30804> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Weltbank (2018c) *GDP per capita (current US\$) | Data*. Zugriff:
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=ZG&start=2000> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank (2018d) *GINI index (World Bank estimate) | Data*. Zugriff:
<https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=MR> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank (2018e) *Net official development assistance and official aid received (current US\$) | Data*. Zugriff: <https://data.worldbank.org/indicator/DT.ODA.ALLD.CD?locations=ZG> (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank (2018f) *Systematic Country Diagnostic of Senegal*. World Bank.
- Weltbank (2019) *Sub-Saharan Africa (IDA & IBRD countries) | Data*. Zugriff:
<https://data.worldbank.org/country/T6> (letzter Zugriff am 20/02/2019).

- Weltbank Senegal *DB 2019 Ease of Doing Business Score*. Zugriff:
<http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/senegal#> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Weltbank Sudan (2009) *Doing Business Report*. Zugriff:
<http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/sudan/SDN.pdf>
 (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- Weltbank Sudan (2019) *Doing Business Report*. Zugriff:
<http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/sudan/SDN.pdf>
 (letzter Zugriff am 20/02/2019).
- WHO (2006) *The Benefits and Challenges of Social Health Insurance for Developing and Transitional Countries*. Zugriff: https://www.who.int/health_financing/issues/shi-doetinchemschrammschmidt.pdf (letzter Zugriff am 12/02/2019).
- WHO (2015) *Use of high burden country lists for TB by WHO in the post-2015 era*. Zugriff:
https://www.who.int/tb/publications/global_report/high_tb_burden/countrylists2016-2020.pdf (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Xibar.net (2018) « *SOSAR AL AMAN* » DEVIENT « *SALAMA ASSURANCES SÉNÉGAL* »:
La nouvelle assurance islamique arrive. Zugriff: https://www.xibar.net/SOSAR-AL-AMAN-DEVIENT-SALAMA-ASSURANCES-SENEGAL-La-nouvelle-assurance-islamique-arrive_a6652.html (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Yemisi D., Akintayo J. and Ekundayo F. (2017) *Guide to Nigerian Legal Information - GlobaLex*. Zugriff: <http://www.nyulawglobal.org/globalex/Nigeria1.html> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- YerimPost (2018) *Le "salafisme", un danger pour le Sénégal ?* Zugriff:
<http://www.yerimpost.com/le-salafisme-un-danger-pour-le-senegal/> (letzter Zugriff am 21/02/2019).
- Zubaida S. (2003) *Law and Power in the Islamic World*. London, New York: I.B. Tauris.

Englische Zusammenfassung

The subject of this thesis is an analysis of the practical implementation of a religiously motivated financial and economic system in five selected sub-Saharan African countries. *Takāful*, also known as "Islamic insurance," is a product of *islamic finance*, an economic approach that sees itself as an "Islamic response" to the neoliberal-capitalist global economic system. Conventional insurance is rejected as an invention of European modernity in many countries of the Islamic world due to their bad colonial experience with the product. A Sharia-compliant alternative, which formally evades both interest and excessive risk, was not developed until the 1970s and insurance per se was virtually unknown in classical Islamic commercial law. The basic principles of *takāful* are reciprocity and solidarity, which makes the product concept somewhat similar to the concept of mutual insurance. In practice, however, these principles are often not implemented due to the high competitive pressure. Nonetheless, especially since the turn of the millennium, the *takāful* business has been experiencing a great boom in many countries of the Islamic world and is gaining popularity among customers.

In our country analysis, we examined the countries of Sudan, Mauritania, Senegal, Nigeria and Tanzania. We studied several social and economic factors, scrutinized the legal framework and the performance figures of the *takāful* industry in relation to the insurance industry. We came to the conclusion that despite the high proportion of the Muslim population, *takāful* is greatly underrepresented in the African market. The main causes were missing or deficient regulatory frameworks, poor knowledge of the population about Islamic products and a failed pricing and product policy of *takāful* firms that do not address a large proportion of the low-income population. Nevertheless, the potential for development of *takāful* in Africa is promising: there is a large number of potential customers, well-being is increasing and many countries have already introduced a regulatory framework for the *takāful* business or are planning to do so in the foreseeable future. The emergence of new Islamic products in the insurance market in the form of micro-*takāful* could also favor the development of *Islamic insurance*.

Deutsche Zusammenfassung

Das Thema dieser Arbeit ist Analyse der praktischen Umsetzung einer religiös-motivierten Finanz und Wirtschaftssystems in fünf ausgewählten Ländern Afrikas südlich der Sahara. *Takāful* auch „islamische Versicherung“ genannt ist ein Produkt von *islamic finance*, einem ökonomischen Ansatz der sich als „islamische Antwort“ auf das neoliberal-kapitalistisch empfundenen globalen Wirtschaftssystem sieht. Konventionelle Versicherung als Erfindung der Europäischen Moderne wird in der islamischen Welt aufgrund den kolonialen Erfahrungen mit dem Wirtschaftszweig vielerorts abgelehnt. Eine schariakonforme Alternative, die formell sowohl Zins als auch übermäßiges Risiko meidet, wurde erst in den 1970er Jahren ausgearbeitet, Versicherung per se war im klassisch islamischen Handelsrecht praktisch unbekannt. Die Grundprinzipien von *takāful* sind Gegenseitigkeit und Solidarität, wodurch das Produktkonzept gewisse Ähnlichkeiten zu Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit aufweisen. In der Praxis werden diese Prinzipien jedoch aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks oft nicht umgesetzt. Nichtsdestotrotz ist das *takāful*-Geschäft vor Allem seit der Jahrtausendwende in vielen Ländern der islamischen Welt von einem großen Aufschwung begriffen und gewinnt Beliebtheit unter den Kunden.

In unserer Länderanalyse untersuchten wir die Länder Sudan, Mauretanien, Senegal, Nigeria und Tansania. Wir untersuchten mehrere soziale und wirtschaftliche Faktoren, eruierten die gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie die Leistungszahlen der *takāful*-Branche in Bezug auf die Versicherungsindustrie. Wir kamen zum Schluss, dass *takāful* trotz des hohen Anteils der muslimischen Bevölkerung am afrikanischen Markt unterrepräsentiert ist. Die Hauptursachen waren fehlende oder mangelhafte Regulierungsrahmen, geringes Wissen der Bevölkerung über islamische Produkte und eine verfehlte Preis- und Produktpolitik der an den Märkten tätigen *takāful*-Firmen, die ein Großteil der einkommensschwachen Bevölkerung nicht ansprechen. Dennoch ist das Entwicklungspotential von *takāful* in Afrika vielversprechend: Es gibt eine Vielzahl potentieller Kunden, der Wohlstand steigt und zahlreiche Staaten führten bereits eigene Regulierungsrahmen für das *takāful*-Geschäft ein oder planen dies in absehbarer Zukunft. Das Erscheinen neuer islamischer Produkte am Versicherungsmarkt in Form von *mikro-takāful* könnte die Entwicklung von islamischer Versicherung ebenfalls vorantreiben.