



# Herzlich Willkommen zur Islamic Banking Conference

## Programm

1. Begrüßung
2. Fachvortrag Islamic Banking
3. Gastreferent Dr. Kilian Bälz
4. Talk together + Fingerfood



# Islamic Banking als innovatives Produkt für den deutschen Markt

**Mustafa Ashrati**



# Agenda

1. Was ist Islamic Banking?
2. Finanzprodukte im Islamic Banking
3. Zielgruppenanalyse
4. Handlungsempfehlungen



## 1. Was ist Islamic Banking?

*„Islamic Banking sind Finanzdienstleistungen und Finanzprodukte, die im Einklang mit der Sharia, dem islamischen Gesetz, stehen.“*



## 1. Was ist Islamic Banking?

- Zinskritik in der Historie
- Zinsverbot in anderen Religionen



## 1. Was ist Islamic Banking?

### **Zinsverbot im Islam (Riba)**

- Sure 2 Vers 275-280
- Sure 3 Vers 130
- Sure 4 Vers 161
- Sure 30 Vers 38-39



## 1. Was ist Islamic Banking?

### **Islamische Wirtschaftsordnung**

- Gemeinsamkeiten mit den Zielen einer westlichen Wirtschaftsordnung :
  - Bsp. Im Bereich Umweltschutz, soziale Sicherung, Wettbewerb
- Unterschiede zu den Zielen einer westlichen Wirtschaftsordnung:
  - Bsp. Gewinnmaximierung; im Vordergrund steht das Interesse des einzelnen Wirtschaftssubjektes in der westlichen Wirtschaftsordnung während in der islamische Wirtschaftsordnung die Werte des Islams und das Wohl der Gemeinschaft im Vordergrund stehen



## 1. Was ist Islamic Banking?

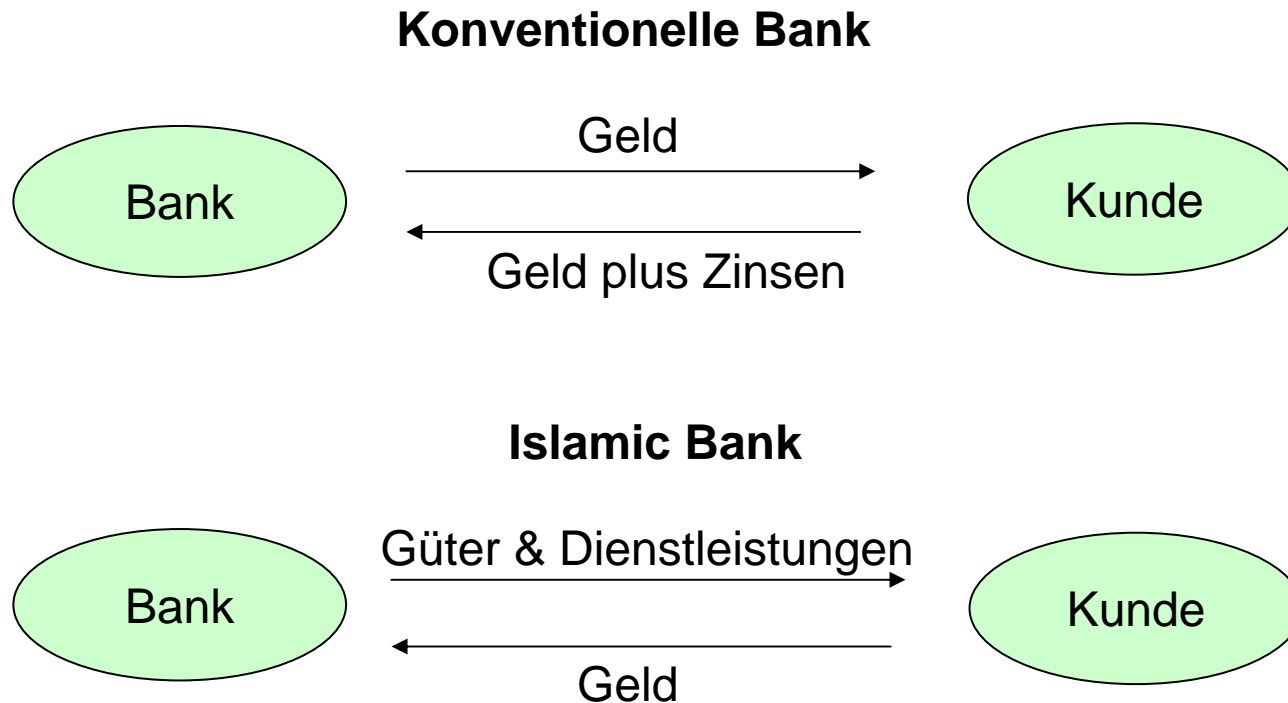
### **Vorgaben der Sharia**

- Vorgaben bei Investitionen
- Sharia Board
- Verbot von Glücksspiel (Maisir)
- Verbot von Spekulationsgeschäfte (Gharar)



## 1. Was ist Islamic Banking?

# Unterschiede zum konventionellem Banking



Quelle: Muschiol A., 2004



## 1. Was ist Islamic Banking?

# Unterschiede zum konventionellem Banking

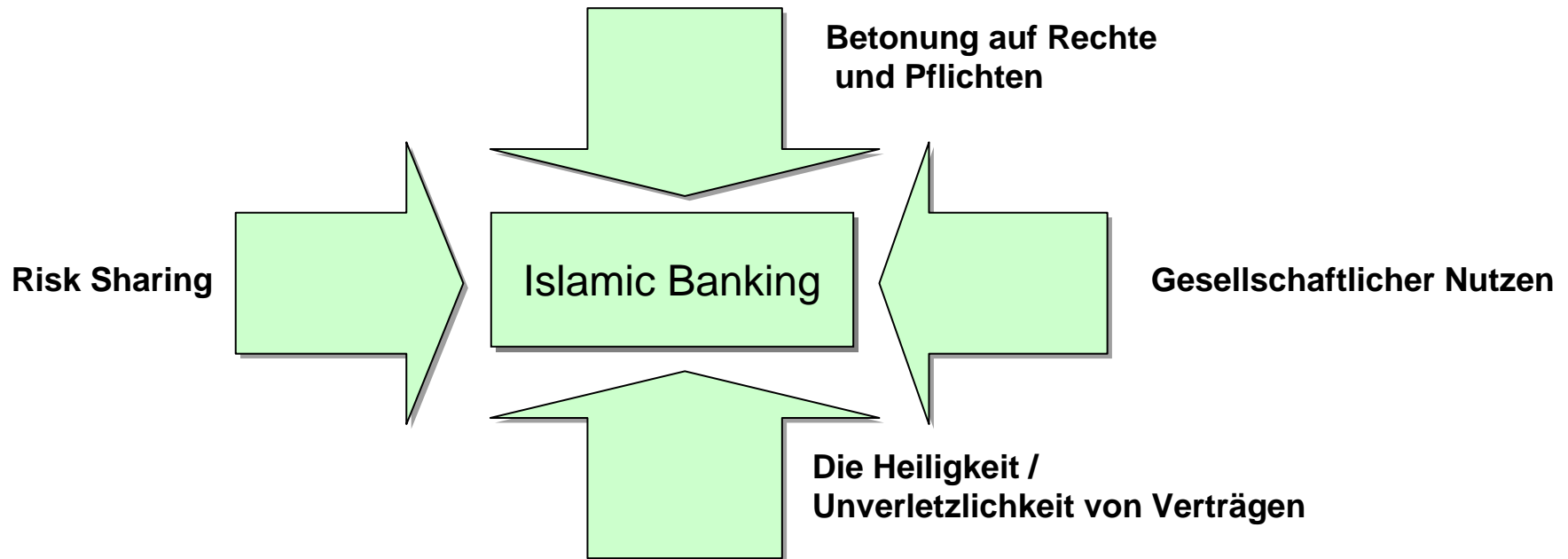
<b>Islamic Banking</b>	<b>Konventionelles Banking</b>
Generelles Zinsverbot	Ohne Zinsen nicht durchführbar
Ausgehenden Zahlungsströme in Waren/Dienstleistungen Eingehende Zahlungsströme in Geld	Alle Zahlungsströme in Geld
Erträge aus Gewinnbeteiligung	Erträge aus Zinsen und Provision
Einbeziehung in Handelsgeschäfte / aktives Management	Kapitalsammelstelle

Quelle: Muschiol, A., 2004



## 1. Was ist Islamic Banking?

### Prinzipien des Islamic Banking

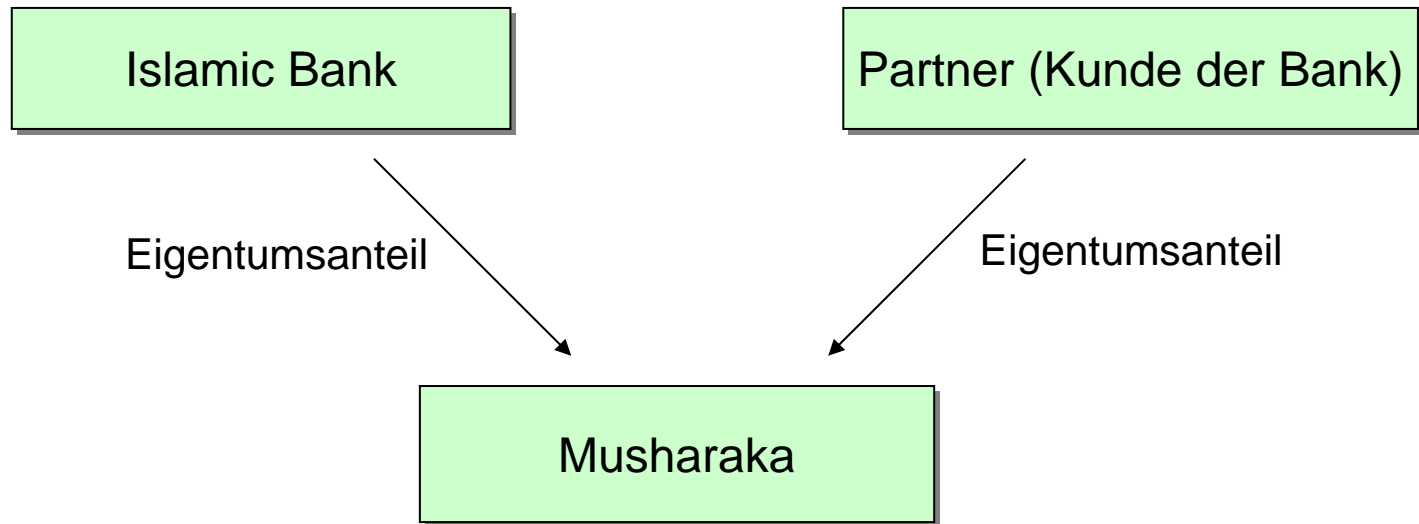


Quelle: Vgl. Calyon, 2007



## 2. Finanzprodukte: Kreditprodukte

# Musharaka

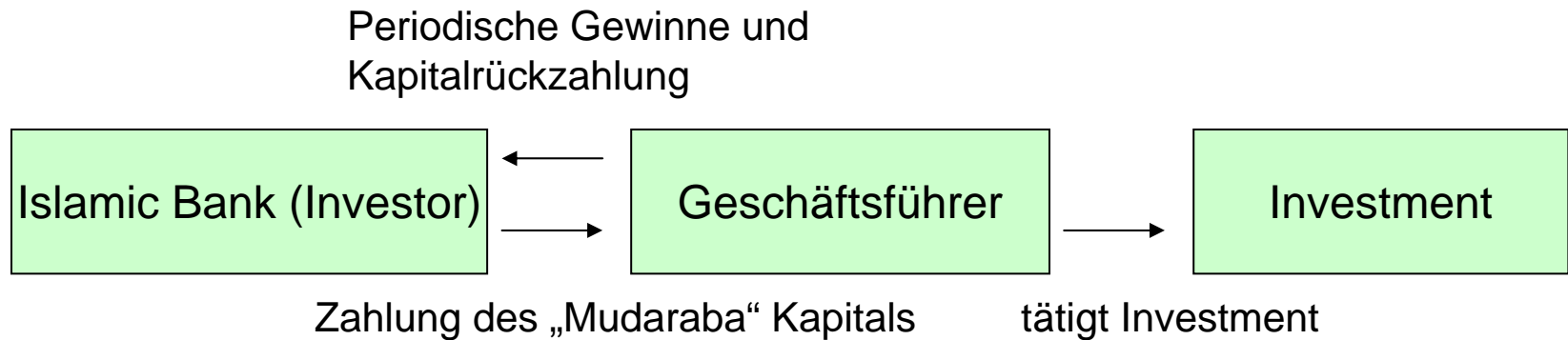


Quelle: Vgl. Bahrain Monetary Agency, 2002



## 2. Finanzprodukte: Kreditprodukte

# Mudaraba

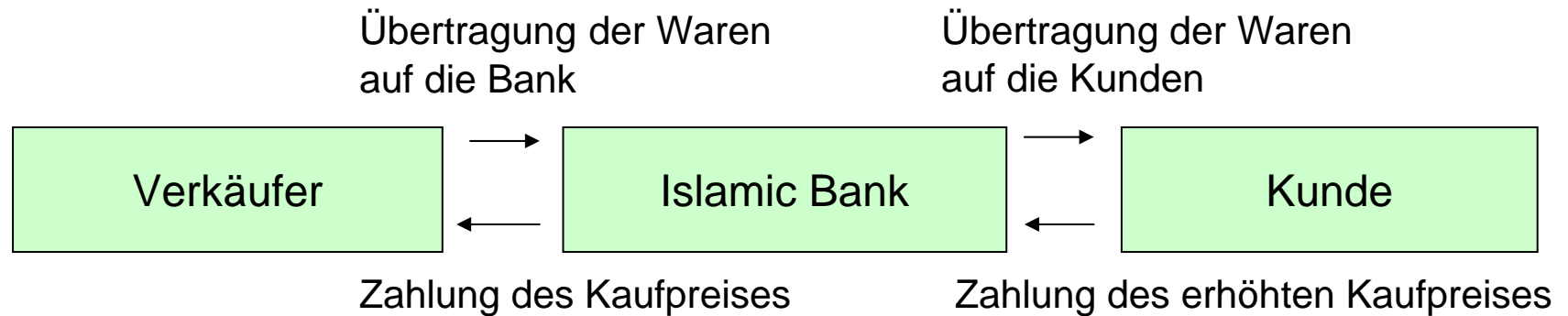


Quelle: Vgl. Bahrain Monetary Agency, 2002



## 2. Finanzprodukte: Kreditprodukte

# Murabaha



Quelle: Vgl. Bahrain Monetary Agency, 2002



## 2. Finanzprodukte: Kreditprodukte

### Murabaha

- Ermittlung des Gewinnaufschlags
- Kritik an der Murabaha
- Kritik an der Abnahmenverpflichtung
- Sharia-Konformität ist oft gefährdet



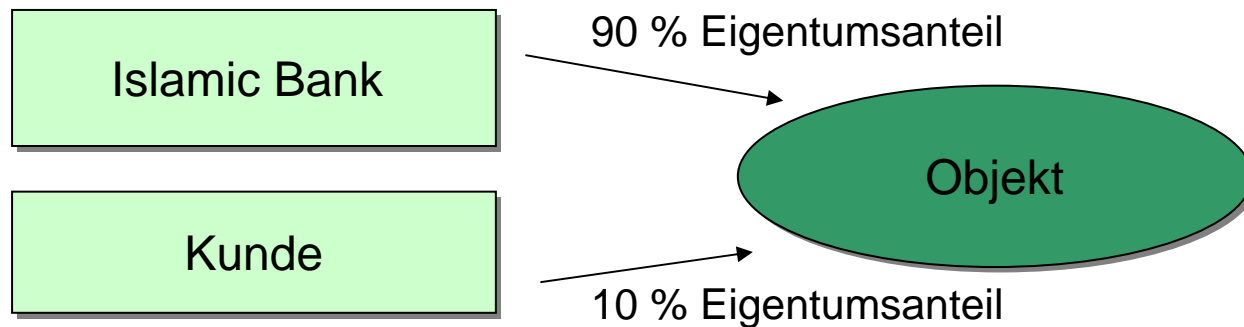
## 2. Finanzprodukte: Kreditprodukte

- Salam (Termingeschäft)
- Istisna (Werklieferungsvertrag)
- Ijara (Leasing)
- Sukuk (Bonds)
- Qard-Al-Hassan (Zinsloser Kredit an Bedürftige)



## 2. Finanzprodukte: Kreditprodukte

# Ijara mit Musharaka am Beispiel einer Baufinanzierung



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Islamic Bank of Britain, 2007



## 2. Finanzprodukte: Kreditprodukte

- Bank erwirbt Eigentum zu 90 %, Kunde zu 10 %
- Kunde hat zwei Zahlungen an die Bank zu leisten
  1. Mietzahlung auf die 90 %
  2. Ratenzahlung um das Objekt zu erwerben
- Mietzahlung sinkt im Laufe der Zeit, da die Anteile der Bank weniger wird
- Bank generiert ihren Gewinn durch die Mietzahlung
- Mietzahlungen sind Halal im Gegensatz zu Zinszahlungen
- Bank geht hier andere Risiken ein als bei einer gewöhnlichen Baufinanzierung
- Islamische Banken sind bemüht dass diese Art der Finanzierung für den Kunden nicht teurer wird als eine gewöhnliche Baufinanzierung
- Laufzeit 20-25 Jahre



## 2. Finanzprodukte: Anlageprodukte

- Kontokorrentkonto
- Sparbuch
- Investmentkonto

Basis: auf die Einlage wird eine  
Gewinnbeteiligung bezahlt



## 2. Finanzprodukte: Anlageprodukte

### Savings & Term Deposit Profit Rates

Period	Indicative Profit Rate For June 2007
Direct Savings Account	3.00%
Young Persons Savings Account	2.50%
Undetermined term The 'Savings Account'	2.00%
Term Deposit Minimum 30 days (1 month)	3.25%
Term Deposit From 90 days to 180 days	3.50%
Term Deposit Minimum 180 days (6 months)	3.75%

Quelle: Islamic Bank of Britain, 2007



## 2. Finanzprodukte: Anlageprodukte

**Beispiel: 1000 EUR anlegen; Laufzeit 3 Monate**

$$1000,00 * (1 + 0,0325/12) = 1002,70 \text{ EUR (Mai)}$$

$$1002,70 * (1 + 0,03/12) = 1005,20 \text{ EUR (Juni)}$$

$$1005,20 * (1 + 0,03/12) = 1007,71 \text{ EUR (Juli)}$$

➔ Somit ergibt sich für eine Einlage von  
1000 EUR nach 3 Monaten 1007,71 EUR



## 2. Finanzprodukte: Anlageprodukte

### Wertpapiere als Anlageform

- Bonds (nur wenn Sie die Struktur eines Sukuks aufweisen)
- Aktien: wenn die Vorgaben der Sharia beachtet werden
- Derivate: Das Spekulieren mit der Hoffnung auf Änderungen von jeglicher Art von Underlyings ist verboten



## 2. Finanzprodukte: Anlageprodukte

- Private Banking
- Islamic Funds
- Deutsche Bank / DWS Noor Fonds in den Vereinten Arabischen Emiraten und in Bahrain
- Dar-Al-Istithmar Institute in London



### 3. Zielgruppenanalyse

#### Muslime in Deutschland

- 3,5 Mio. Muslime in Deutschland, davon 2,6 türkischer Herkunft
- 950.276 davon sind deutsche Staatsbürger von denen 14.352 deutschstämmig sind
- 800.000 muslimische Haushalte mit durchschnittlichem Haushaltsnettoeinkommen 1.769 EUR (2.733 EUR Bundesdurchschnitt)

Quelle: Gassner, M., 2004



### 3. Zielgruppenanalyse

#### Muslime in Deutschland

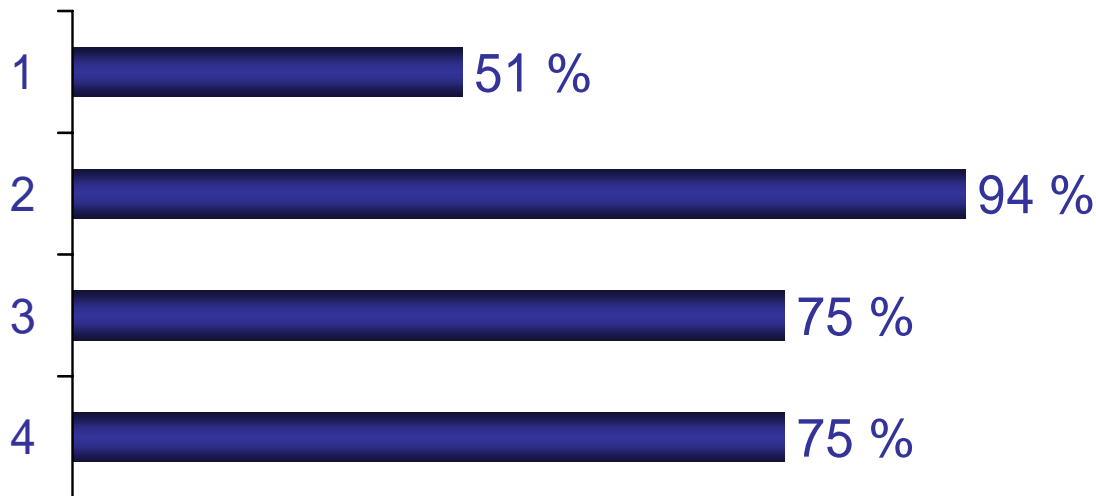
- 553.000 sozialversicherungsspflichtig beschäftigten Türken (ohne Eingebürgerte)
- 55.000 Selbständige
- Geldtransfer in die Heimatländer geht zurück
- Wohneigentumsquote steigt von 1,6 % (1980) auf 7,6 % (2001)
- Erörterung einer empirischen Untersuchung

Quelle: Gassner, M., 2004



### 3. Zielgruppenanalyse

Wichtigste Ergebnisse der Untersuchung



1= Bekanntheitsgrad islamischer Finanzprodukte

2= Inanspruchnahme von konventionellen Finanzprodukten

3= Wunsch nach Zertifizierung der Produkte mit Sharia-Konformität

4= Interesse an einer islamischen Baufinanzierung

Quelle: Vgl. Wackerbeck, P., Heimer, S., 2006



### 3. Zielgruppenanalyse

- Nach Schätzungen der Islamic Bank of Britain: 20 % haben einen sehr hohen Bedarf nach islamischen Finanzprodukten, 20 % haben kein Interesse, 60 % müssen über Marketing gewonnen werden
- Ergebnis der Zielgruppenanalyse: die Zielgruppe verfügt über die finanziellen Mittel und ist bereit auf islamische Finanzprodukte zurückzugreifen



## 4. Handlungsempfehlungen

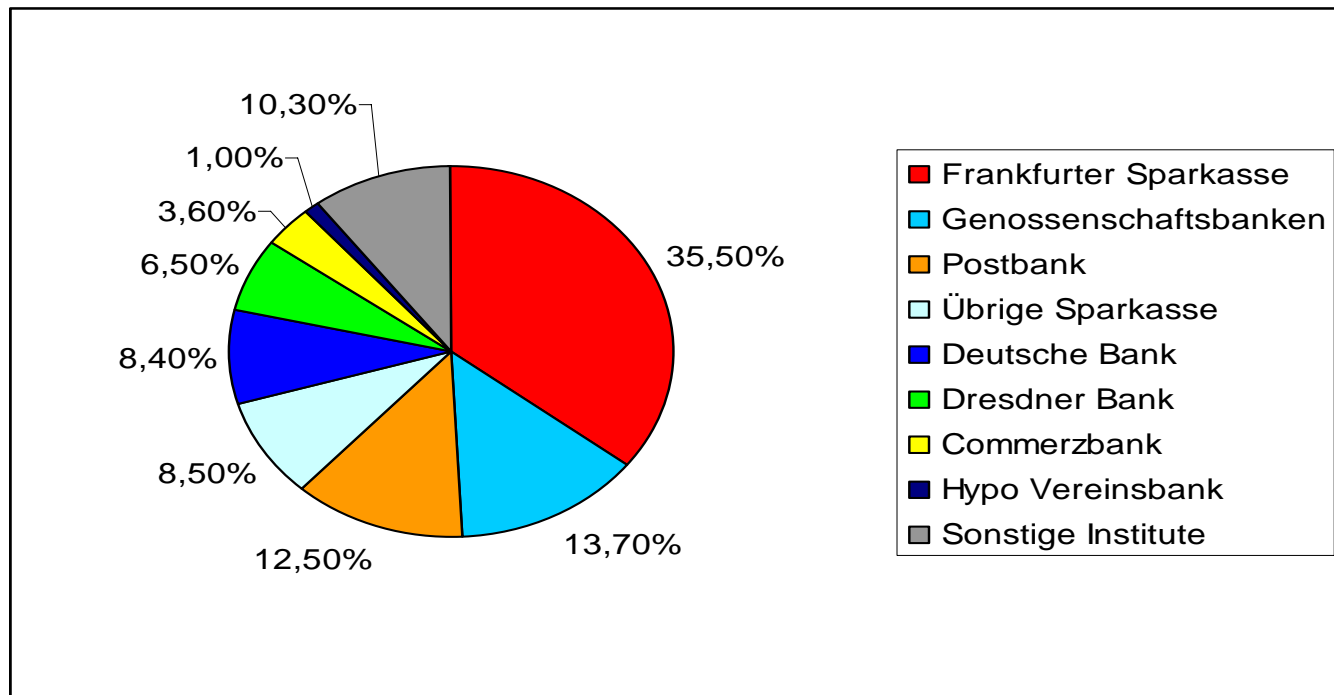
### Potenzielle Anbieter in Deutschland

- Deutsche Banken: Sparkassen
- Ausländische Banken: Islamic Bank of Britain



## 4. Handlungsempfehlungen

# Marktanteile im Privatkundengeschäft

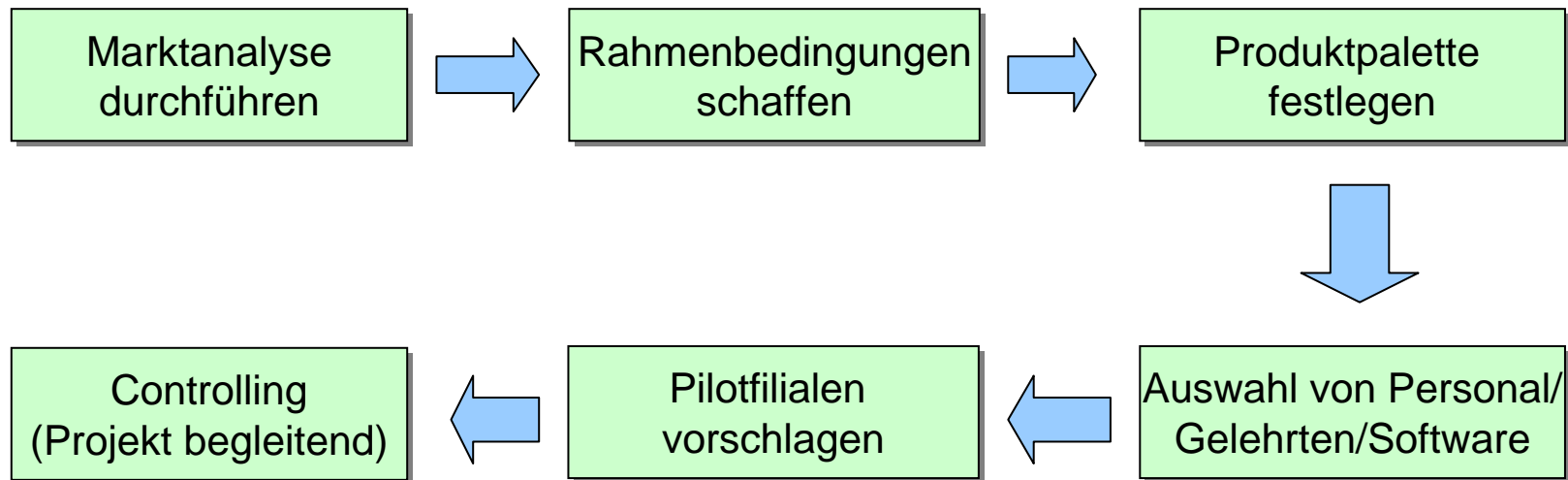


Quelle: Frankfurter Sparkasse, 2007



## 4. Handlungsempfehlungen

# Aufstellung eines Geschäftsfeldes Islamic Banking:



Quelle: Eigene Darstellung



## 4. Handlungsempfehlungen

### **Islamic Banking Challenge / Zukunft**

- Herausforderung: Murabaha
- Forschung in Murabaha
- Entwicklung neuer Finanzprodukte
- Islamic Insurance+Forschung
- Fachkräftemangel
- Theorie vs. Praxis
- Win-Win Situation: Muslime und Banken
- Bevölkerungsentwicklung: Anzahl der Muslime steigt

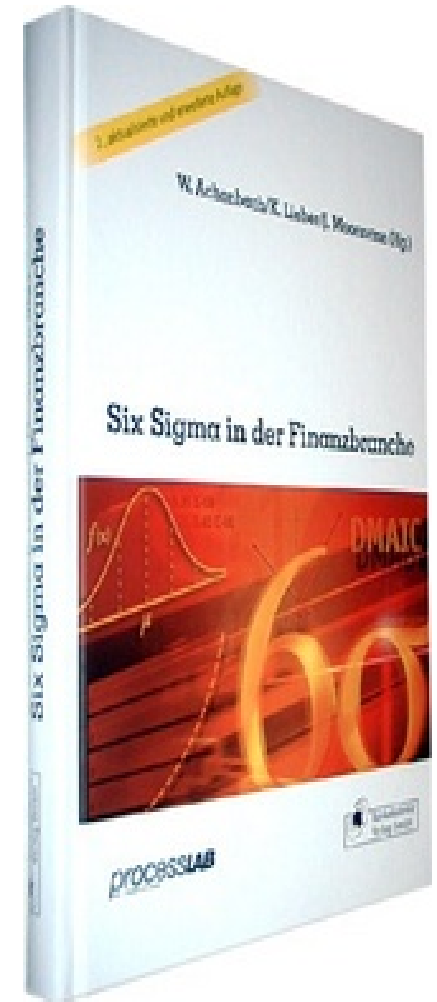


# Literaturempfehlung:

*Das Buch zur Islamic Banking Conference:*

**Islamic Banking  
Wertevorstellung-Finanzprodukte-Potenzial**  
von Mustafa Ashrati,

*ca. 100 Seiten, 1. Auflage, Preis 30-40 €,  
erhältlich ab Januar 2008 im Buchhandel,  
Frankfurt-School Verlag  
(Bankakademie Verlag)*





## **Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

Bei Fragen und Anregungen stehe ich  
gerne zur Verfügung:

Email:

[mashrati@gmx.de](mailto:mashrati@gmx.de)

[m.ashrati@frankfurt-school.de](mailto:m.ashrati@frankfurt-school.de)

**Mobile: +49 (0) 172/6830346**



**Gastreferent:**

**Dr. Kilian Bälz**



# Talk together

## Fragen & Antworten

Exklusiv Hotline:

Mr. Junaid Abbas Bhatti

Marketing Communications Manager

Islamic Bank of Britain

Office: +44 (0) 121 452 7350 / 7377

Mobile: +44 (0) 7980 586 243

Email: [junaid.bhatti@islamic-bank.com](mailto:junaid.bhatti@islamic-bank.com)