



DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Islamic Microfinance“

Verfasserin

Sonja Pschernig

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, Jänner 2013.

Studienkennzahl lt.
Studienblatt:

A 385

Studienrichtung lt.
Studienblatt:

Diplomstudium Arabistik

Betreuer:

Univ.-Prof. Dr. Rüdiger Lohlker

Danksagung

Mein besonderer Dank gilt Herrn Univ.-Prof. Dr. Lohker Rüdiger, der sich zur Betreuung meiner Diplomarbeit bereiterklärt und das Verfassen dieser Arbeit ermöglicht hat. Sowohl sein fachliches Wissen, als auch sein Enthusiasmus waren eine sehr große Hilfe.

Meinen Dank möchte ich Christian und Sascha aussprechen, die sich die Mühe gemacht haben, diese Arbeit Korrektur zu lesen und mir auch auf übersetzungstechnischer Weise bei der Fertigstellung behilflich waren. Danke auch an Lena, die mir regelmäßig aufmunternde „mehls“ gesendet hat.

Selbstverständlich gilt mein Dank besonders meinem Mann, meinen Kindern Sarah und Julia, und meinen großartigen Eltern, Ulrike und Klaus. Ganz speziell denke ich hierbei an meine Mama. Ein Dankeschön gebührt auch meinen Schwiegereltern, Kyoko und Wolfgang.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.	6
1. Islamic Microfinance – Einleitung.	7
1.1 Islamische Wirtschaftsethik.	8
1.2 Grameen Bank Projekt.	9
2. Islamisches Finanzwesen.	10
2.1 'Aqd vs. Wa'd / 'Ahd.	10
2.1.1 'Aqd – Vertrag.	10
2.1.2 Wa'd / 'Ahd – Versprechen.	11
2.2 Rechtliche Vorgaben.	12
2.2.1 Riba.	13
2.2.2 Gharar.	17
2.2.3 Maysir und Qimar.	18
2.2.4 Haram vs. Halal.	19
2.3 Scharia-Boards.	20
2.3.1 Aufgaben des Scharia-Boards .	20
2.4 Wichtige Islamische Finanzzentren und Organisationen.	21
2.5 Islamische Investitions- und Finanzierungstechniken.	23
2.5.1 Fremdkapitalbasierte Finanzierungstechniken.	23
2.5.2 Eigenkapitalbasierte Finanzierungstechniken.	28
2.5.3 Leasing.	30
2.5.4 Services.	32
2.6 Sukuk.	34
2.6.1 Sukuk Al-Murabahah.	35
2.6.2 Sukuk Al-Ijarah.	35
2.6.3 Sukuk Al-Salam.	36
2.6.4 Sukuk Al-Istisna.	36
2.6.5 Sukuk Al-Mudarabah.	37
2.6.6 Hybride Sukuk.	37
2.7 Takaful.	37
3. Mikrofinanz.	41
3.1 Definitionen und geschichtlicher Hintergrund.	41
3.1.1 Mikrofinanz.	41
3.1.2 Geschichtlicher Hintergrund.	42
3.2 Mikrofinanzprodukte.	44
3.2.1 Mikrokredite.	44
3.2.2 Mikrospareinlagen.	45
3.2.3 Mikroversicherungen.	46
3.2.4 Mikro-Überweisungen.	46
3.3 Mikrofinanz-Anbieter.	46
3.3.1 NGOs.	50
3.3.2 Banken.	50
3.4 Zielgruppen.	51
3.4.1 Frauen.	51
3.4.2 Kunden im ländlichen Gebiet.	52
3.4.3 Kunden im städtischen Gebiet.	53
4. Ländermodelle.	54
4.1 Ländermodelle.	55
4.1.1 Indonesien.	55

4.1.2 Pakistan.	59
4.1.3 Bangladesch.	62
4.1.4 Jemen.	63
4.1.5 Sri Lanka.	63
4.1.6 Australien.	65
4.1.7 Mittlerer Osten.	67
4.1.8 Sudan.	69
5. Analyse.	70
5.1 Staatliche Mittel der Armutsbekämpfung.	70
5.1.1 Zakāt (Almosensteuer).	70
5.2 Waqf.	74
5.3 Fazit.	75
Quellen.	79
Literatur:	79
Appendix.	86
Abstract (English)	86
Abstract (German)	86
Curriculum Vitae.	87

Abbildungsverzeichnis.

Abbildung 1: Werbung für einen Workshop in IMF.

Abbildung 2: Logo der Grameen-Bank.

Abbildung 3: Ablauf einer MF-Aktion.

Abbildung 4: Logo der Sahulat Microfinance Society.

Abbildung 5: Logo der Harithamada Foundation.

Abbildung 6: Werbung für IMF.

1. Islamic Microfinance – Einleitung.

Weltweit müssen über eine Milliarde Menschen von einem US-Dollar pro Tag leben. 2000 wurde beim Millenniumsgipfel der UN das Ziel gesteckt, diese Misere bis 2015 zu halbieren. Als Heilmittel gilt die Mikrofinanzierung – angesprochene Kunden sind vor allem Kleinstunternehmen und Kleinbauern. Unzählige Fördergelder sollten und sollen dieses Vorhaben tragen und so das anvisierte Ziel ermöglichen.

Welche Mikrofinanzierungsmittel und –angebote gibt es im islamischen Wirtschaftsumfeld? Wer bietet Islamic Microfinance an? In welchen Ländern ist es erfolgreich und in welchen gar nicht möglich? Welche Institute in der Westlichen Welt bieten scharia-konforme Finanzprodukte an? Diese Fragen werden hier versucht zu lösen; dabei sollen viele Koranzitate eine Hilfe sein.

„The market for Islamic Banking is worth more than US\$ 200 billion and is expected to grow at 13 to 16 per cent a year over the next eight to ten years. The target market consists of more than 1.2 billion Muslims and the business is expected to have explosive growth.“¹



Abb. 1.: Werbung für einen Workshop in IMF.

Quelle: <http://www.xentrictechnologies.com/microfinance.html> (Zugriff: 29.1.2013)

¹ Abu Umar Faruq Ahmad und A.B. Rafique Ahmad, Islamic Micro and Medium Sized Enterprises (MMEs) Finance: The Case Study of Australia, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008, S. 234.

1.1 Islamische Wirtschaftsethik.

Sure 2, Vers 60: „Esst und trinkt von Allahs Versorgung und richtet auf der Erde kein Unheil an“. ²

Rechts- und Erkenntnisquellen werden im Islam vorwiegend auf Koran und Sunna abgeleitet bzw. legitimiert. „Der Begriff Islamic Banking (I.B.) bezeichnet die Konformität ökonomischer Handlungen und Finanztechniken mit den in Koran und Sunna dargelegten Bestimmungen des islamischen Rechts. Kernelemente sind das allgemeine Zinsverbot (Riba), das Verbot der vertraglichen Unsicherheit und Spekulation (Gharar) und des Glücksspiels (Maysir, Qimar). Bei Investitionen sind soziale und ethische Ausschlusskriterien (Haram) zu beachten: Alkoholherstellung und –vertrieb, Prostitution und Pornografie sowie die Verarbeitung und der Handel mit Schweinefleisch.“ ³

1974 wurde die Islamic Development Bank und 1975 wurde die Dubai Islamic Bank gegründet. In Pakistan, Iran und Sudan sind nur Islamic Banking – Produkte erlaubt. Alle anderen haben ein duales Banken- und Finanzsystem. Auch wenn hier ein jährlicher Wachstum von 15% zu verzeichnen ist, bleibt die Mehrheit der Armen vom Zugang zu solchen Produkten ausgeschlossen: „Insbesondere im arabischen Raum liegt die Marktdurchdringung mit deutlich unter 20% (Jemen 2%, Syrien 8%, Ägypten 16%) weit unter dem anderer Entwicklungsregionen.“ ⁴

Es gibt Beteiligungsfinanzierungen (basierend auf variable Gewinn- und Verlustbeteiligungen, zB Musharakah und Mudarabah) und Sachmittelkredite (zB Murabahah, Ijarah und Ijarah wa Iqtina). Beteiligungfinanzierungen sind für mittel- und langfristige Investitionen im industriellen und landwirtschaftlichen Sektor gedacht. Hier ist das Risiko besonders hoch. Sachmittelkredite hingegen sind für Kleinstunternehmen optimiert. Hierbei ist das Risiko auch deutlich geringer.

² Paret, Rudi (1979) Der Koran, 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 40.

³ Hintergrundpapier: Islamic Banking und Mikrofinanzierung. Herausforderungen für die Finanzsystementwicklung in der Entwicklungszusammenarbeit. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Eschborn, Sept. 2006, S. 1.

⁴ Hintergrundpapier: Islamic Banking und Mikrofinanzierung. Herausforderungen für die Finanzsystementwicklung in der Entwicklungszusammenarbeit. GTZ GmbH, Eschborn, Sept. 2006, S. 2.



Abb. 2: Logo der Grameen-Bank.

Quelle: <http://microfinanceafrica.net/tag/islamic-development-bank/> (Zugriff: 29.1.2013)

1.2 Grameen Bank Projekt.

Ein Name ist unweigerlich mit Mikrofinanz verbunden: Grameen Bank. 1976 entwickelte Prof. Muhammad Yunus, von der Chittagong University, einen Plan, um dem Armutskreislauf ein Ende zu setzen. Er wollte den Armen einen Zugang zu einem geregelten Bankwesen erleichtern, den unsittlichen Geldverleihen ein Ende bereiten und die Menschen zu mehr Eigenverantwortung animieren.

Von 1976-79 wurde in Jobra, mit Hilfe der Bangladesh Bank, das Projekt durchgeführt. Schnell zeichnete sich ein großer Erfolg ab, sodass Prof. Yunus Vorzeigemodell ein weiteren Städten übernommen wurde. 1981 betrug das Kapital 6.8 Mio USD. 1983 wurde aus dem Grameen Bank Projekt die heute bekannte Grameen Bank (GB). Prof. Yunus Vision war es, dass die Bank zu 100% den Kreditnehmern gehören sollte. Die Aufteilung der Besitzanteile fiel zuerst wie folgt aus: 60% Regierung und die restlichen 40% Kreditnehmern. Bereits 1986 änderte sich das Verhältnis von 25% zu 75%. Was anfangs noch eine Männerdomäne war, änderte sich rasch.

1991 hatte die Grameen-Bank ihr millionstes Mitglied.⁵

Die Umschrift der Fachtermini basiert in dieser Arbeit auf den Sprachgebrauch der englischen Fachsprache.

⁵ vgl. Stange Aike, Wie können Mikrofinanzinstitute erfolgreich sein? Grin-Verlag, 2012.

2. Islamisches Finanzwesen.

2.1 'Aqd vs. Wa'd / 'Ahd.

2.1.1 'Aqd – Vertrag.

„Der Vertrag ist ein Rechtsgeschäft. Es besteht aus inhaltlich übereinstimmenden, mit Bezug aufeinander abgegebenen Willenserklärungen (Angebot und Annahme) von mindestens zwei Personen“⁶.

Wichtige Arten von Verträgen:⁷

- Amanah: hier werden Gegenstände für eine andere Partei im Sinne einer Treuhand gehalten. Bei Verlust oder Schaden entsteht dem Treuhänder keine Schuld oder Verlustzahlung – wenn nachgewiesen werden kann, dass er seine treuhänderische Pflicht nicht vernachlässigt hat. Anwendung findet Amanah bei Bankkonten als Vertrag.
- Bai': Kauf- oder Verkaufsverträge.
- Wakala: für eine Geschäftspartei wird eine Vertretung bestimmt.
- Ijarah: eine Leasing-Vereinbarung wird festgehalten.
- Ujra: auch die „Ijarah für Dienstleistungen“ genannt; für geleistete Arbeit werden Gehälter bzw. Dienstleistungsgebühren gegeben.
- Ju'ala: wie bei einem Werkvertrag werden, für im Vorfeld festgelegte Ziele und letztendlich erbrachte Leistungen, Gehälter gezahlt.
- Qard: wohlütiges Darlehen.
- Kafala: für eine andere Partei, wird eine Garantie abgegeben (im Bezug auf Schulden).
- Hawala: Schuldenübertragung = ein Schuldner wird vertraglich von seiner Schuld befreit, indem die Schuld auf einen anderen übertragen wird.

⁶ www.rechtswoerterbuch.de/recht/v/vertrag/ (Zugriff: 09. August 2011).

⁷ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 29-30.

- Mudarabah: eine Art Partnerschaft; eine Partei stellt die finanziellen Mittel zur Verfügung und die andere Partei ihre Erfahrung. Die Aufteilung der Gewinne wird im Vorfeld vereinbart, wobei die Risiken eines Scheitern von der Partei allein getragen werden, die die finanziellen Mittel zur Verfügung stellt.
- Musharakah: eine Art Joint Venture = zwei Parteien bringen Kapital mitein und die erzielten Gewinne werden, entsprechend den Anteilen des eingebrachten Kapitals, aufgeteilt.

2.1.2 Wa'd / 'Ahd – Versprechen.

Solche Versprechen sind meistens nicht rechtlich durchsetzbar und führen auch zu keinen rechtlichen Pflichten. Eine Ausnahme ist etwa, wenn eine Partei bereits enorme Kosten auf sich genommen hat, im Vertrauen auf ein fixes Zusammenkommen.

Arten von Versprechen:⁸

- „Murabah to Purchase Orderer (MPO)“: ein Kunde beauftragt seine Bank, bestimmte Waren im Rahmen einer Murabahah zu erwerben. Dafür gibt er der Bank das Versprechen, die Waren zu einem Preisaufschlag von der Bank abzukaufen.
- „Ijarah-wal-Iqtina“ (auch „Ijarah Muntahia-bi-Tamleek“): der Leasingnehmer verspricht, die der Ijarah zugrunde liegenden Gegenstände bei Ende der Laufzeit zu erwerben und der Leasinggeber verspricht, diese Gegenstände dem Leasingnehmer zu verkaufen bzw. verschenken.
- Wa'd: ist ein Mittel für das Schaffen von Scharia-konformer Derivate, zB islamische Forwards oder islamische Total-Return-Swaps. Es kann aber auch als Short-selling (Scharia-konforme Replikation von Leerverkäufen) verwendet werden.

⁸ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 42.

Bezüglich Versprechen finden sich im Koran folgende Suren und Verse:

„Und (selig sind die Gläubigen) die das ihnen anvertraute Gut treu verwalten, ihre Verpflichtung erfüllen (w. die auf ihr anvertrautes Gut und ihre Verpflichtung achtgeben)“ (Sure 23, Vers 8)

„und die ihre Gebete einhalten.“ (Sure 23, Vers 9)

„Das sind die, die (dereinst) die Erben sind“ (Sure 23, Vers 10)

„(sie) die das Paradies erben und (ewig) darin weilen werden.“ (Sure 23, Vers 11).⁹

„Diejenigen aber, die glauben und tun, was recht ist, die werden wir (dereinst) in Gärten eingehen lassen, in deren Niederungen (w. unter denen) Bäche fließen, und in denen sie ewig weilen werden. (Das ist) das Versprechen Gottes und (als solches) Wahrheit. Wer wäre, wenn er etwas aussagt, glaubwürdiger als Gott?“ (Sure 4, Vers 122).¹⁰

2.2 Rechtliche Vorgaben.

Die Scharia, das islamische Recht, bildet die Grundlage für alle Gebote und Verbote, d.h. neben gesetzlichen müssen auch religiöse Rahmenbedingungen eingehalten werden. Dadurch bildet sie einen allgemeinen Verhaltenskodex für diverse Geschäftsmodelle und Betriebe.

Folgende drei Verbote stehen im Vordergrund, wenn es um Verträge, Geschäftsmodelle, etc. geht:

- das Zinsverbot,
- das Glücksspielverbot, und
- unsichere Geschäfte.

⁹ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Gläubigen, S. 238.

¹⁰ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Frauen, S. 60.

2.2.1 Riba.

Laut Scharia müssen alle Verträge und Transaktionen zinsfrei sein. Das bedeutet, dass sowohl die Einhebung, als auch die Zahlung von Zinsen oder zinsähnlichen Beträgen verboten ist. Das Wort „Riba“ bedeutet soviel wie „Überschuss“ und bezieht sich auf alle Formen von Zinsen (zB einfache Verzinsung, Wucher). Am besten lässt es sich aber mit Geldzins übersetzen, denn Mietzins oder Handelsgewinne sind erlaubt.¹¹

„Riba is defined as a monetary advantage without a counter value which has been stipulated in favour of one of the two contracting parties in an exchange of monetary values.“¹²

Im Koran finden sich diesbezüglich mehrere Suren:

- Sure 2, Vers 275¹³: „Diejenigen, die Zins nehmen (w. verzehren), werden (dereinst) nicht anders dastehen als wie einer, der vom Satan erfasst und geschlagen ist (so dass er sich nicht mehr aufrecht halten kann). Dies (wird ihre Strafe) dafür (sein), dass sie sagen: „Kaufgeschäft und Zinsleihe sind ein und dasselbe.“ Aber Gott hat (nun einmal) das Kaufgeschäft erlaubt und die Zinsleihe verboten. Und wenn zu einem eine Ermahnung von seinem Herrn kommt (wie zB die, das Zinsnehmen zu unterlassen) und er dann aufhört (zu tun, was ihm verboten wurde), so sei ihm (belassen), was bereits geschehen ist! Und die (letzte) Entscheidung über ihn steht bei Gott. Diejenigen aber, die es (künftig) wieder tun, werden Insassen des Höllenfeuer sein und (ewig) darin weilen.“
- Sure 2, Vers 276: „Gott lässt den Zins (des Wucherers) dahinschwenden, aber er verzinst die Almosen (mit himmlischem Lohn). Gott liebt keinen, der gänzlich ungläubig und ein Sünder ist.“
- Sure 2, Vers 277: „Denen, die glauben und tun, was recht ist, das Gebet verrichten und die Almosensteuer geben, steht bei ihrem Herrn ihr Lohn

¹¹ vgl. Warde, Ibrahim (2000), Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, Edinburgh, S.55-59.

¹² Schacht, Joseph (1964) An Introduction to Islamic Law. Oxford University Press, Oxford, S. 145.

¹³ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 41.

zu, und sie brauchen (wegen des Gerichts) keine Angst haben, und sie werden (nach der Abrechnung am jüngsten Tag) nicht traurig sein.“

- Sure 2, Vers 278: „Ihr Gläubigen! Fürchtet Gott! Und lasst künftig das Zinsnehmen bleiben, wenn (anders) ihr gläubig seid!“
- Sure 2, Vers 279: „Wenn ihr (es) nicht tut, dann sei euch Krieg angesagt von Gott und seinem Gesandten! Wenn ihr euch jedoch bekehrt (und auf weiteres Zinsnehmen verzichtet), steht euch euer (ausgeliehenes) Kapital (als Eigentum) zu, so dass weder ihr Unrecht tut (indem ihr Zins nehmt) noch euch Unrecht getan wird (indem man euch um euer Kapital bringt).“
- Sure 2, Vers 280: „Und wenn (unter den Schuldnern, die Kapital zurückzahlen müssen) einer ist, der sich in Bedrängnis befindet, dann sei (ihm) Aufschub (gewährt), bis er Erleichterung gefunden hat. Es ist aber besser für euch, ihr gebt (dem, der in Bedrängnis ist) Almosen (indem ihr auf die Rückzahlung überhaupt verzichtet). (Das wird euch einleuchten) wenn (anders) ihr (richtig zu urteilen) wisst.“
- Sure 3, Vers 130¹⁴ : „Ihr Gläubigen! Nehmt nicht Zins, (indem ihr) in mehrfachen Beträgen (wiedernehmt, was ihr ausgeliehen habt)! Und fürchtet Gott! Vielleicht wird es euch (dann) wohl ergehen.“
- Sure 4, Vers 161¹⁵ : „und (weil sie) Zins nahmen, wo es ihnen doch verboten war, und die Leute in betrügerischer Weise um ihr Vermögen brachten. Für die Ungläubigen von ihnen haben wir (im Jenseits) eine schmerzhaft Strafe bereit.“
- Sure 30, Vers 39¹⁶ : „Und was ihr an Zinsleihe gebt (zu dem Zweck), dass es im Vermögen der Leute (anwachse und euch) Zins einbringe, das bringt bei Gott keinen Zins ein. Wenn ihr aber in frommer Gesinnung (w. indem ihr nur das Antlitz Gottes wollt) Almosen gebt – (die so handeln) das sind die, die (ihr Guthaben tatsächlich) verdoppeln (oder ververvielfachen).“

Weiters gibt es auch in der Sunna viele Überlieferungen zu diesem Thema. Der Prophet gibt zwei Formen von Riba an: Riba Al-Nasiah und Riba Al-Fadl.

¹⁴ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Sippe 'Imrāns, S. 53.

¹⁵ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Frauen, S. 76.

¹⁶ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Byzantiner, S. 285.

2.2.1.1 Riba Al-Nasih

Damit sind Erträge aus Darlehensgeschäften gemeint. Der Gläubiger bekommt einen Überschuss dafür, dass er dem Schuldner Zeit für die Rückzahlung gewährt. Diese Form der Riba ist verboten¹⁷ und wird „als eine der großen Sünden (kabā'ir) qualifiziert.“¹⁸

2.2.1.2 Riba Al-Fadl

Dies bezieht sich auf Erträge bei Verkaufsabschlüssen bzw. im Handel. Bei dieser Variante gibt es unter den Scharia-Gelehrten (fuqahā'¹⁹) verschiedene Meinungen. Hier wird eine Ware mit einem höheren Wert, gegen eine Ware mit niedrigerem Wert getauscht. Der Überschuss beim Austausch zweier Waren muss messbar sein.²⁰ Das gilt für eine Veräußerung einer der „sechs Sachen“ (Gold, Silber, Gerste, Weizen, Datteln, Salz).²¹

Dazu folgender Hadith:

„Gold for gold, silver for silver, wheat for wheat, barley for barley, dates for dates, salt for salt, the same thing for the same thing, like for like, measure for measure, but if these things are different, sell them as you please if it is done only measure for measure.“²²

Riba in diesem Zusammenhang, kommt bei Krediten, Darlehen, Kauf- und Verkaufstransaktionen vor. Das Wort Riba „schliesst jedwede Erhöhung, in

¹⁷ vgl. Warde, Ibrahim (2000), *Islamic Finance in the Global Economy*. Edinburgh University Press, Edinburgh, S. 58.

¹⁸ Lohlker, Rüdiger, *Das Islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart*, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999, S. 116.

¹⁹ vgl. Muhammad al-Bashir, Muhammad al-Amine, *Risk Management in Islamic Finance, An Analysis of Derivatives Instruments in Commodity Markets*, Brill, Leiden, Boston 2008.

²⁰ vgl. Warde, Ibrahim (2000), *Islamic Finance in the Global Economy*. Edinburgh University Press, Edinburgh, S. 58.

²¹ vgl. Lohlker, Rüdiger, *Das Islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart*, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999, S. 116-117.

²² Khalil, Emad H. (2006) *Overview of the Shari'a prohibition of riba*, In: Abdulkader (ed) *Interest in Islamic economics*. Routledge, Oxon, S. 65.

welcher Höhe auch immer, über eine Finanzschuld ein, die nicht mit einer damit verbundenen Erhöhung dadurch bezahlter Leistungen, Waren oder Risiken einhergeht.“²³

Zum Ursprung des Riba-Verbots gibt es verschiedene Theorien:²⁴

1. Hierbei wird Eigentum ohne Gegenleistung erworben; der Mensch soll aber nur so viel besitzen, um seine Bedürfnisse zu stillen.
2. Eine andere Meinung bezieht sich auf das Vermeiden von Riba-Geschäften, um den freien Erwerb von lebensnotwendigen Dingen zu gewährleisten.
3. Herkömmliche Riba-Verträge verdrängten die guten Sitten.
4. Bewahrung der Barmherzigkeit Gottes: ein bereits Reicher soll sich nicht durch Riba-Verträge an einem Armen bereichern können.

Die vier großen sunnitischen Rechtsschulen leiten unterschiedliche Ursachen des Riba-Verbots bei Nahrungsmittel ab:

- Hanafiten: Ein Riba-Gut ist „alles, was mit einem Hohlmaß abgemessen oder abgewogen wird“²⁵ – hierbei ist es unwichtig, ob es sich um Lebensmittel handelt oder nicht. Weiters ist auch die Gattung von Wichtigkeit.
- Schafi'iten: Bezüglich des Hohlmaß'es gibt es eine Übereinstimmung mit den Hanafiten; weiters gilt als Riba-Gut „alles, was gegessen oder getrunken wird“.²⁶
- Malikiten: drei Elemente definieren das Riba-Verbot bei Nahrungsmittel: Nahrungseigenschaft, Speichermöglichkeit und Gattung. Das Riba-Verbot bei Gold und Silber bestimmen: Preiseigenschaft (Nutzen als Zahlungsmittel) und Gattung.

²³ Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 19.

²⁴ vgl. Lohlker, Rüdiger, Das Islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999, S. 117-118.

²⁵ Lohlker, Rüdiger, Das Islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999, S. 122.

²⁶ Lohlker, Rüdiger, Das Islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999, S. 123.

- Hanbaliten: Überschneidungen zwischen den einzelnen Rechtsauffassungen häufen sich hier: bei Nahrungsmitteln teilen sich die Hanbaliten ihre Auffassung mit den Hanafiten in Bezug auf Maß und Gattung; mit den Schafi'iten in der Eigenschaft der Nahrungsmittel als etwas zu Konsumierendes; mit Hanafiten und Schafi'iten die Aufteilung auf drei Elemente: Maß, Gattungsübereinstimmung und Speise.²⁷

2.2.2 Gharar.

Ein weiteres Verbot nennt sich „Gharar“, was soviel wie „Risiko“, „Spekulation“ oder „Unsicherheit“ bedeutet. Dieses Verbot wird weniger strikt eingehalten und in einigen Fällen ist ein moderates Gharar gestattet.

Was jedoch verboten ist, ist mangelnde Klarheit bei Formulierungen, Preise, etc. Dies ist der Fall, wenn eine der beiden Parteien bei zB einem Kaufvertrag bewusst und mit betrügerischer Absicht Unklarheiten offen lässt – dies ist unzulässig. Manchmal ist die Abgrenzung zwischen mangelnder Klarheit und üblichem Geschäftsrisiko schwierig.²⁸

Folgende Elemente könnten als ein Zeichen für Gharar gewertet werden und sind verboten:²⁹

- mehrere Käufe in einem Vertrag zusammengefasst;
- Kauf und Verkauf in der Zukunft;
- Unklarheit über das Wesen des Vertragsgegenstandes;
- keine genauen Angaben über die Menge der Gegenstände;
- das konkrete Objekt, das dem Vertragsgeschäft zugrunde liegt, wird nicht klar definiert;
- keinen genauen Zeitpunkt der künftigen Zahlung;
- ausdrückliche oder wahrscheinliche Unfähigkeit, den Vertragsgegenstand zu liefern;

²⁷ Lohiker, Rüdiger, Das Islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999, S. 123.

²⁸ vgl. Warde, Ibrahim (2000), Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, Edinburgh, S. 59-60.

²⁹ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 25.

- der Vertragsgegenstand ist ein Objekt, das nicht existiert;
- der Vertragsgegenstand kann nicht ein bzw. angesehen werden.

Daraus ergibt sich, dass bei uns gängige Finanzaktionen wie Leerverkäufe („short sellings“ oder „uncovered sales“) im islamischen Finanzwesen verboten sind. Eine Ware, die man (noch) nicht besitzt, darf auf keinen Fall weiterverkauft werden. Ausnahmen hierbei sind Istisna-Geschäfte (der Vertragsgegenstand wird im Rahmen eines Projekts hergestellt) oder Salam-Verträge (alle Details werden bereits im Voraus genau beschrieben und vereinbart). Grundsätzlich kann hier festgehalten werden, dass solch ein Risikogeschäft jede Transaktion ist, „bei der bei einer oder beiden Vertragsparteien nicht sicher ist, ob sie das Äquivalent für die von ihnen hingebene Sache in der Quantität und Qualität erhalten, die sie bei Vertragsabschluss erwartet haben“.³⁰

2.2.3 Maysir und Qimar.

Maysir bezieht sich auf etwas leicht Erhältliches, bei dem auch der Zufall mitspielt. Qimar geht auf ein altes arabisches Glücksspiel zurück, bei dem um Kamele gespielt wurde. Für beide Wörter trifft die Übersetzung Glücksspiel zu, wobei es nicht nur auf jenes beschränkt ist, sondern sich auch auf Finanzderivate und konventionelle Versicherungen beziehen kann.

- Sure 2, Vers 219³¹ : „Man fragt dich nach dem Wein und dem Losspiel. Sag: In ihnen liegt eine schwere Sünde. Und dabei sind sie für die Menschen (auch manchmal) von Nutzen. Die Sünde, die in ihnen liegt, ist aber größer als ihr Nutzen. Und man fragt dich, was man spenden soll. Sag: Den Überschuss (? Von dem, was ihr besitzt) (oder: (Übt) Nachsicht?)! So macht Gott euch die Verse (w. Zeichen) klar. Vielleicht würdet ihr nachdenken.“

³⁰ Lohlker, Rüdiger, Das Islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999, S. 56.

³¹ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 33.

- Sure 5, Vers 90 ³² : „Ihr Gläubigen! Wein, das Losspiel, Opfersteine und Lospfeile sind (ein wahrer) Gräuel und des Satans Werk. Meidet es! Vielleicht wird es euch (dann) wohl ergehen.“
- Sure 5, Vers 91: „Der Satan will (ja) durch Wein und das Losspiel nur Feindschaft und Hass zwischen euch aufkommen lassen und euch vom Gedenken Gottes und vom Gebet abhalten. Wollt ihr denn nicht (damit) aufhören?“

Während beim Handel für beide Parteien eine win-win-Situation herrscht, handelt es sich beim Glücksspiel um ein Nullsummenspiel, denn was der eine gewinnt, hat der andere verloren. Warum zB Versicherungen in diese Kategorie fallen, zeigt folgendes Beispiel:

„Bei Versicherungsunternehmen tritt Maysir als eine Konsequenz des Vorhandenseins von Gharar auf, insbesondere bei Lebensversicherungspolice. Der Versicherungsnehmer geht bei Abschluss einer klassischen Lebensversicherung eine Wette darauf ein, dass er die Vertragslaufzeit überlebt, um dann in den Genuss der Auszahlung von Versicherungssumme und Überschussbeteiligung zu kommen. Diese Wette auf das Überleben wird als Glücksspiel betrachtet, obwohl die Begünstigten aus dem Versicherungsvertrag im Todesfall die Versicherungssumme erhalten.“ ³³

2.2.4 Haram vs. Halal.

Alle Geschäftsfelder, die mit Alkohol, Pornographie, Schweinefleisch und Waffen zu tun haben, sind ausdrücklich untersagt; sie sind haram. Dazu folgender Ausspruch des Propheten:

³² Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Der Tisch, S. 89.

³³ Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S.32.

„Alle Bedingungen, auf die sich die Muslime geeinigt haben, sind aufrechtzuerhalten mit Ausnahme einer solchen Bedingung, die erlaubt, was verboten ist und verbietet, was erlaubt ist.“³⁴

Halal ist eine Bezeichnung für alle Handlungen und Produkte, von Lebensmittel über Bankgeschäfte, und bedeutet, dass diese grundsätzlich islamrechtlich erlaubt sind. Während die Einhaltung der halal-Eigenschaften bei Lebensmittel von diversen Zertifizierungsstellen überprüft wird, gibt es für Finanzprodukte eigene Scharia-Boards.³⁵

2.3 Scharia-Boards.

Ein Scharia-Board, der aus 3-5 Scharia-Scholars besteht, ist eine Art religiöser Aufsichtsrat, der Geschäfte auf ihre islam-rechtliche Grundlage überprüft und auch eigene Fatwas erstellen darf. Diese Scharia-Boards werden regelmässig auf ihre organisatorische Unabhängigkeit hin überprüft. „Insgesamt spielt das Sharia-Board eine wesentliche Rolle sowohl für einen islamischen Finanzdienstleister als auch für dessen Kunden. Diese müssen die Gewissheit haben, dass die Finanzprodukte und der gesamte Geschäftsbetrieb komplett den Sharia-Regeln entsprechen“.³⁶

2.3.1 Aufgaben des Scharia-Boards³⁷.

- 1) eine konstitutive Funktion, bei der der Scharia-Board vor Aufnahme von Geschäften überprüft, ob alle Produkte und Abläufe Scharia-konform sind, und sie anschließend zertifiziert. Bei der Zertifizierung von Produkten und Prozessen sind drei Parteien beteiligt: das Management, das Scharia-Board und ein Jurist.

³⁴ Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S.32.

³⁵ vgl. Lohlker, Rüdiger (2008) Islam. Eine Ideengeschichte. Facultas Verlags- und Buchhandels AG, Wien, S. 241.

³⁶ Braham Asma (2012) Islamic Banking: Moralische und ökonomische Erfolgsaussichten in Deutschland, Diplomatica Verlag, Hamburg, S. 12.

³⁷ www.aaofi.com (Zugriff: 21. September 2011)

- 2) eine operative Funktion, bei der laufende Geschäfte auf ihre Scharia-Konformität hin überprüft werden. In der Praxis läuft das folgendermaßen ab: regelmäßig wird das Scharia-Board über neue Produkte informiert und über abgeschlossene und laufende Arbeitsschritte in Kenntnis gesetzt.

Aber auch bei der Umsetzung gibt es verschiedenste regionale Herangehensweisen: „As a general rule, Shariah Boards in southeast Asia, especially Malaysia, tend to be more lenient than those of the Arab Middle East. One obvious factor is the different religious and historical traditions and practices. Another variable though may be the intensity of competition. The Kuwait Finance House was known for its strict rulings“.³⁸

2.4 Wichtige Islamische Finanzzentren und Organisationen.

Dubai, Vereinigte Arabische Emirate: 2004 wurde mit dem Dubai International Financial Center (DIFC) eine Freihandelszone für Finanzdienstleister geschaffen und am Dubai International Finance Exchange werden islamische Finanzprodukte, Aktien ebenso wie Sukuk, gehandelt. Der DIFX hat über 20 Mitgliedsbroker.

Jeddah, Saudi-Arabien: dort ist der Sitz der islamischen Fiqh Academy, welche unzählige Fatwas erstellt, die den gesamten islamischen Finanzsektor betreffen. 1988 formell eingeweiht, geht ihre Gründung aufs Jahr 1974 zurück.

Kuala Lumpur, Malaysia: In den 80ern wurden die ersten Gesetze speziell für islamische Banken und Versicherungen erlassen, sodass Malaysia heute zu den führenden Märkten für islamische Finanzdienstleistungen zählt.

London, GB: Über London verläuft ein Großteil des Investmentbankgeschäfts Europas, denn dort wurden bereits früh, von der britischen Finanzaufsicht FSA (Financial Services Authority) und der britischen Regierung, die gesetzlichen

³⁸ Warde, Ibrahim (2000), Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, Edinburgh, S. 236.

Rahmenbedingungen für Islamic Banking geschaffen.³⁹ Heute gibt es dort drei islamische Banken, einen Hedge-Fonds und eine islamische Versicherung. 2004 wurde die erste islamische Retail-Bank, die „Islamic Bank of Britain“, gegründet, die mit einem aktuellen Vermögen in Höhe von mehr als 50 Millionen Euro arbeitet und um die 30.000 Konten hat.

AAOIFI = Accounting and Auditing Organisation of Islamic Financial Institutions: 1991 gegründet, mit Sitz in Manama. Diese Organisation erlässt Standards bezüglich Ethik, Scharia-Compliance, Rechtsauslegung, etc. Die Einhaltung dieser Standards ist in vielen muslimischen Ländern verpflichtend.⁴⁰

Ziele der AAOIFI sind ua:⁴¹

1. die Entwicklung von Mittel zur Rechnungsauslegung und –prüfung von islamischen Finanzinstituten;
2. die berufliche Weiterbildung der Rechnungsprüfer durch Trainings, Seminare, Publikationen und Forschung.

Die AAOIFI hat vier Arten von Mitgliedern:⁴²

1. Gründungsmitglieder; dazu zählen die Islamische Entwicklungsbank aus Saudi-Arabien, die Al-Baraka Banking Group aus Bahrein, die Schweizer Dar Al-Mal Al-Islami, das Kuwait Finance House und Bukhari Capital aus Malaysia sowie die Al Rahji Banking und Investment Corporation aus Saudi-Arabien.
2. Außerordentliche Mitglieder: ua Fiqh-Akademien.
3. Behörden und Aufsichtsorgane, die eine regulatorische Aufgabe übernehmen.
4. Beobachtende Mitglieder: diese sind für die Rechnungslegung und –prüfung verantwortlich.

³⁹ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 43-50.

⁴⁰ www.aaofii.com (Zugriff: 21. September 2011).

⁴¹ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 49.

⁴² vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 65-66.

IDB = Islamic Development Bank: 1973 gegründet, mit Sitz in Jeddah. Diese Bank ist eine multilaterale Entwicklungshilfeinstitution. Dort werden entwicklungspolitische Ziele verfolgt.⁴³

IFSB = Islamic Financial Services Board: 2002 gegründet, mit Sitz in Kuala Lumpur. Dort werden Standards und Gesetze für die Regulierungs- und Aufsichtsbehörden der jeweiligen Länder gestaltet, um genügend Stabilität des islamischen Finanzwesens bezüglich Banken, Versicherungen, etc. zu gewährleisten. Insgesamt hat der IFSB 150 Mitglieder, dazu zählen 37 Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, der Internationale Währungsfond (International Monetary Fund, IMF), die Weltbank, die Islamic Development Bank, die Asian Development Bank, die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich und 108 Marktteilnehmer und Unternehmen aus 22 Ländern.⁴⁴

OIC = Organisation of Islamic Conference: 1969 in Rabat gegründet. Ist mit 57 Mitgliedern die zweitgrößte Organisation nach den UN. Ziel ist die Zusammenarbeit von islamischen Ländern und die Bildung eines „Islamic Common Market“.⁴⁵

2.5 Islamische Investitions- und Finanzierungstechniken.

2.5.1 Fremdkapitalbasierte Finanzierungstechniken.

Im islamischen Finanzwesen finden verzinsliche Geldmittelkredite keine Anwendung; stattdessen wird die Finanzierung als Sachmittelkredit gebraucht.

⁴³ www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://24de0d5f10da906da85e96ac356b7af0 (Zugriff: 21. September 2011).

⁴⁴ www.ifsb.org

⁴⁵ http://www.oic-oci.org/page_detail.asp?p_id=52 (Zugriff: 29. Dezember 2011).

2.5.1.1 Murabahah.

Murabahah, oder auch Bai' mu'ajjal Murabahah, bezeichnet einen Verkauf mit bekannt gegebenem Gewinnaufschlag und entspricht in der Struktur einem Kauf- und Rückkaufvertrag, bei dem die Bank für einen Kunden ein Produkt erwirbt, was er auch sofort erhält, aber erst zu einem späteren Zeitpunkt von der Bank zu einem festgelegten, höheren Preis kauft. Die Bank kann bei einem Weiterverkauf einen Wertsteigerungs- oder Risikozuschlag berücksichtigen. Der Kunde kann zwischen einer Einmalzahlung oder einer Ratenzahlung wählen.⁴⁶

Formen der Murabahah⁴⁷ :

1. Die Transaktion betrifft nur zwei Vertragsparteien: den Kunden und die Bank. Die Bank ist hier selbst der Verkäufer. Diese Art der Murabahah wird für zB Autofinanzierung verwendet, wenn die verkaufende Bank Showrooms für die Autos hat.
2. Diese Art der Transaktion betrifft drei Vertragsparteien: die Bank will oder kann hier nicht als Verkäufer auftreten. Die Murabahah spaltet sich nun in zwei separate Transaktionen: die Bank schließt sowohl mit dem Produkthanbieter einen Kaufvertrag ab, als auch mit dem Kunden einen Verkaufsvertrag.
3. Bei der dritten Variante wird die Bank nicht selbst als Kontakt zum Produkthanbieter aktiv, sondern bestimmt den Kunden als Vertreter. Damit wird sichergestellt, dass der Kunde auch wirklich mit seinem Produkt zufrieden ist, da er es auch selbst ausgesucht hat – dies bedeutet auch weniger Risiko für die Bank.

⁴⁶ vgl. Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 52-56.

⁴⁷ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 101-102.

Die Varianten zwei und drei werden auch als „Murabahah to Purchase Orderer“ (MPO) genannt.⁴⁸

2.5.1.2 Bai' Inah und Tawarruq.

Beide Finanzierungstechniken stellen ein Darlehen dar. Im Bai'-Inah-Grundmodell sind zwei, und im Tawarruq-Modell drei Vertragsparteien vorhanden. Beiden Modellen liegen zwei Verträge zu Grunde, die einzeln betrachtet Scharia-konform sind, aber in Verbindung miteinander zweifelhaft sind.⁴⁹ Für die malikitische und hanbalitische Rechtsschule sind sie ungültig, während sie für die hanafistische Rechtsschule fragwürdig ist. Erlaubt ist dieses Modell nur für die schafiitische Rechtsschule, da sich diese nicht auf die Intention, sondern auf die zwei gültigen Verträge bezieht.⁵⁰

Beim Tawarruq-Modell finden folgende einzelne Schritte statt:⁵¹

1. Die Bank kauft ein Produkt, das im Rahmen des Finanzbedarfs des Kunden liegt.
2. Anschließend verkauft die Bank dem Kunden das Produkt – jedoch findet die Zahlung erst zu einem späteren Zeitpunkt statt.
3. Die Bank verkauft, als Vertreter des Kunden, das Produkt an eine andere Partei oder bar zurück an den eigentlichen Verkäufer.
4. Dieser Barbetrag wird dann dem Kunden übergeben.

Kritik an Tawarruq.

Kritiker stört die Riba-Ähnlichkeit: Tawarruq kann zu neuen Schulden bzw. überhöhten Schulden führen; mit der Folge der gesellschaftlichen Ungleichheit. Die Scharia-Boards entscheiden diesbezüglich von Fall zu Fall individuell – ist

⁴⁸ Warde, Ibrahim (2000), Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, Edinburgh, S.133.

⁴⁹ vgl. Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 56-57.

⁵⁰ vgl. El-Gamal, Mahmoud A. (2006) Islamic Finance, Law, Economics and Practice. Cambridge University Press, Cambridge, S. 71.

⁵¹ vgl. Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 106-109.

eine Tawarruq-Transaktion aus einer Notwendigkeit (Darura) heraus zulässig oder eben nicht. Solch eine Notwendigkeit des Kunden ist gegeben, wenn: ⁵²

- die Schulden des Kunden an ein islamisches Institut übertragen werden,
- Kosten für eine medizinische Behandlung anstehen und keine andere Finanzierungsmöglichkeit mehr besteht,
- eine Hochzeit ansteht.

2.5.1.3 Bai' Salam.

Ein Salam-Vertrag bildet eine Ausnahme zum Gharar-Verbot, dass ja besagt, dass nichts veräußert werden darf, was zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht existiert, dh hier handelt es sich um „a sale with advance payment and future delivery“. ⁵³ Hierbei darf ein Produkt verkauft werden, wenn es in Qualität und Quantität genau spezifiziert wurde. Die Zulässigkeit eines solchen Vertrages ist zB gebunden an die Tatsache, dass es sich bei diesem Produkt um ein homogenes Gut handeln und keine spezifischen Merkmale aufweisen soll. Sollte der Verkäufer das Produkt zum vereinbarten Zeitpunkt nicht bereitstellen, muss er es am Markt einkaufen, denn der Salam-Vertrag ist bindend. Primärer Anwendungsbereich für Bai' Salam-Transaktionen ist der Agrarsektor. ⁵⁴

Eine verwandte Form des Salam-Vertrags stellt der Arbun dar. Hier findet eine Zahlung, für eine künftige Lieferung bzw. Eigentumsübertragung des ausgewählten Produkts, statt. Diese Methode ist, wegen der „erhöhten Unsicherheit“ ⁵⁵, sehr umstritten und nur in der hanbalitischen Schule erlaubt.

⁵⁶

⁵² vgl. Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 56-57.

⁵³ Saleh, Nabil (1992) Unlawful gain and Legitimate Profit in Islamic Law: Riba, Gharar and Islamic Banking. Graham & Trotman, London, S. 89.

⁵⁴ vgl. Piccinelli, Gian Maria (1994) Contratti bancari islamici per il credito e l'investimento. In: Piccinelli (ed) Banche islamiche in contest non islamico. Istituto per L'oriente, Rome, S. 122.

⁵⁵ Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 148.

⁵⁶ vgl. Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 57-59.

2.5.1.4 Istisna.

Fast alle Scharia-Gelehrten, außer die der hanafitischen Rechtsschule, die diese Vertragsform akzeptieren, betrachten die Istisna als eine Sonderform des Salam-Vertrags. Hierbei soll eine spezielle Auftragsfertigung finanziert werden. Ein Kunde kontaktiert seine Bank, mit der Bitte um die Beschaffung eines speziellen Produkts, das zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme noch nicht existiert und dessen Finanzierung nicht sofort geleistet werden kann. Ist diese Kontaktaufnahme erfolgt, kommt es zum Vertragsabschluss zwischen Kunden und Bank – dies ist der Istisna-Vertrag. Daraufhin gibt die Bank das gewünschte Produkt bei einem Produzenten in Auftrag. Der Produzent erhält sowohl eine Anzahlung, als auch in regelmäßigen Abständen weitere Abschlagszahlungen – dies geschieht solange, bis das Produkt fertig gestellt ist. Der Kunde zahlt den Kaufbetrag und einen Gewinnzuschlag der Bank in monatlichen Raten zurück.

Anwendung findet diese Art von Verträgen bei der Finanzierung von Infrastrukturprojekten und Investitionsgütern, zB Maschinen, LKWs, etc.

Ein gewisses Risiko in dieser Vertragsform liegt in der speziellen Anfertigung des Produkts, das den Kundenwünschen entsprechen sollte. Öfters werden die Kunden angehalten, den Produktionsfortschritt zu überwachen und notfalls einzugreifen, um das Risiko einer Nichteinhaltung von Spezifikationen zu reduzieren.⁵⁷

2.5.1.5 Qard Hassan.

Qard Hassan stellt ein non-profit-Darlehen dar, dh keine Gewinnabsicht ist vorhanden. Wörtlich übersetzt bedeutet es das gute, weil zinslose Darlehen. Diverse Mitglieder einer Großfamilie oder eines Clans zahlen Geld in eine „Sanduq“ ein, aus der dann bedürftige Mitglieder Geld entnehmen können.

⁵⁷ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 59-61.

Aber nicht nur innerhalb von Familien findet die Qard-Hassan-Technik Anwendung, sondern auch bei Kreditgeschäften. Dadurch werden kurzfristige Engpässe sichergestellt, indem diverse Sicherheiten bereitgestellt werden: die Bank stellt dem Kunden einen zinslosen Kredit bereit, wenn der Kunde eine Kreditsicherheit in Form von Gold hinterlegen kann. Die Bank verwahrt hierauf das Gold und verrechnet für die Verwahrung eine Gebühr – damit werden Kosten der Administration gedeckt.⁵⁸

2.5.2 Eigenkapitalbasierte Finanzierungstechniken.

Im Idealfall sind hierbei beide Parteien am Investitionsrisiko, für das sie Kapital zur Verfügung gestellt haben, beteiligt. Eine Partei bringt Kapital und die andere Partei Arbeitsleistung mit in die Produktion ein. Ist das gewünschte Produkt fertiggestellt, wird dessen Ertrag, unter den Parteien zu ihren, im Voraus vereinbarten, Anteilen, aufgeteilt.

2.5.2.1 Mudarabah.

Eine Mudarabah ist „a contract between at least two parties whereby one party, called the investor, entrusts money to the other party, called the agent manager, who is to trade with it in an agreed manner, and then return to the investor the principal and pre-agreed share of the profits, and keep for himself what remains of such profits.“⁵⁹

Bei einer Mudarabah stellt die Bank Kapital und der Unternehmer Zeit und Arbeitsleistung zur Verfügung. Der Gewinn wird, wie zuvor vereinbart, aufgeteilt. Jegliche finanziellen Verluste trägt ausschließlich die Bank. Die Bank ist der Rabb al-Mal und der Kunde der Bank ist der Mudarib.

⁵⁸ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 61-63.

⁵⁹ Saleh, Nabil (1992) Unlawful gain and Legitimate Profit in Islamic Law: Riba, Gharar and Islamic Banking. Graham & Trotman, London, S. 128.

Es besteht die Variante einer begrenzten oder einer unbegrenzten Mudarabah. Bei einer begrenzten Mudarabah legt die Bank den Geschäftsbereich fest, und bei einer unbegrenzten Mudarabah darf der Kunde das ihm zur Verfügung stehende Geld in jegliche Geschäfte investieren.

Beide Parteien haben jederzeit die Möglichkeit, von der Vereinbarung zurückzutreten.

Anwendung findet dieses Finanzprodukt bei kurzfristigen Projekten, zB bei dem Bau von Häusern, Straßen, etc.

Ablauf einer Mudarabah: ⁶⁰

1. Die Bank und der Kunde einigen sich auf die Planung, Finanzierung und Ausführung eines Projekts.
2. Die Bank stellt das erforderliche Kapital zur Verfügung.
3. Der Kunde bringt sein unternehmerisches Know-how mit ein und führt die geplante Arbeit aus.
4. Die erwirtschafteten Erträge werden aufgeteilt und die Bank erhält ihren Kapitaleinsatz zurück; Etwaige Verluste trägt die Bank alleine.

Risiken einer Mudarabah: ⁶¹

1. Die Bank trägt das gesamte Risiko.
2. Obwohl Sicherheiten seitens der Bank eingefordert werden dürfen, sollen diese nicht das Kreditrisiko reduzieren, denn das gesamte Risiko soll die Bank tragen.
3. Der Gewinnanteil muss ein Prozentsatz sein und darf nicht als absoluter Betrag festgelegt werden.

⁶⁰ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 115.

⁶¹ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 116-117.

2.5.2.2 Musharakah.

Musharakah bedeutet Partnerschaft und wie bereits bei der Mudarabah stellt die Bank das Kapital zur Verfügung. Jedoch verfügt die Bank bei dieser Variante über Stimmrechte, dh sie darf Vertreter in den Vorstand und Manager ins Unternehmen schicken. Eine Musharakah ist einem Joint-Venture-Projekt vergleichbar, denn Gewinnen und Verluste werden zwischen den Parteien aufgeteilt.

Anwendung findet eine Musharakah bei langfristigen Projekten.⁶²

Ablauf einer Musharakah:⁶³

1. Die Bank und der Kunde einigen sich auf Planung, Finanzierung und Ausführung des gemeinsamen Projekts, wobei beide Kapital beitragen.
2. Die Bank und der Kunde kümmern sich gemeinsam um das Projekt.
3. Sowohl Gewinne, als auch Verluste werden aufgeteilt.

2.5.3 Leasing.

Ein weiteres Finanzprodukt, dass der Finanzierung dient und eine Alternative zu eigenkapitalbasierten Finanzierungen darstellt. Die Ijarah ist „a contract where the subject matter is the lawful and defined use (manfa‘a) of a lawful and determined corporeal object (‘ayn) for a specific period of time. It is also a contract for providing a defined work for a fixed price.“⁶⁴

2.5.3.1 Ijarah.

Die Bank ermöglicht ihrem Kunden, gegen Geld, den Gebrauch eines bestimmten Produkts, über das er kein Eigentum ausübt:

⁶² vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 65-67.

⁶³ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 117.

⁶⁴ Saleh, Nabil (1992) Unlawful gain and Legitimate Profit in Islamic Law: Riba, Gharar and Islamic Banking. Graham & Trotman, London, S. 12.

1. Die Bank verleast ihrem Kunden ein Produkt, das ihr gehört, über das er Besitz nehmen und es gebrauchen kann.
2. Der Kunde zahlt regelmäßig Miete für dieses Produkt an die Bank.
3. Am Ende der Ijarah nimmt die Bank wieder Besitz des Produkts.

In der Praxis gebräuchlicher ist jedoch die zweite Variante, bei dem die Bank das Produkt erst von einem Dritten erwerben muss. Bei der dritten Variante beauftragt die Bank ihren Kunden selbst mit der Kontaktaufnahme mit dem Dritten und tritt selbst nicht in Kontakt mit diesem. Jedoch kommt bei all diesen drei Varianten am Ende das Produkt wieder in den Besitz der Bank.⁶⁵

Folgende Charakteristika sind bei Ijarah-Verträgen zu beachten:⁶⁶

1. Ein Ijarah-Vertrag darf nicht auf Geldwerte oder Konsumgüter angewendet werden.
2. Ein variabler Satz ist nicht erlaubt, jedoch sind unterschiedliche Zahlungshöhen zulässig.
3. Die Festsetzung von Bedingungen im Voraus sind erlaubt, dh beginnt eine Ijarah erst zu einem zukünftigen Zeitpunkt, ist dies zulässig.

Angewendet werden Ijarah bei Schiffen, Maschinen, etc.

Islamisches Leasing ist im britischen Immobiliensektor sehr verbreitet. Dazu folgendes Fallbeispiel:⁶⁷

Die HSBC Amanah stellt ihren britischen Kunden das Angebot Wohnungen oder Grundstücke, auf völlig Scharia-konformer Art, zu erwerben. Hierbei kauft die Bank eine Immobilie, die der Kunde zuvor ausgesucht hat, und ist Eigentümer dieser, während der Kunde durch monatliche Ijarah-Zahlungen (diese umfassen einerseits eine Art Miete an die Bank, und andererseits diverse Versicherungen und Unkosten, die mit dem Vertrag aufgekomen sind)

⁶⁵ vgl. Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 123-124.

⁶⁶ vgl. Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 124-125.

⁶⁷ vgl. Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 125.

jene Immobilie benützen darf. Sind alle Zahlungen getilgt, geht das Eigentum von der Bank zum Kunden über und dieser hat mittels Ijarah-Verträge eine Immobilie erworben.

2.5.4 Services.

Folgende islamische Dienstleistungen stehen zum Angebot:

2.5.4.1 Hawala.

Bei diesem Service steht ein Transfer im Vordergrund. Hierbei sind drei Parteien beteiligt: ein Schuldner, ein Gläubiger und ein neuer Gläubiger. Bei zB einem Schuldentransfer müssen alle drei Parteien zustimmen.

Hawala-Agenturen haben eine lange Tradition und ermöglichen Gastarbeitern, Geld in die Heimat zu schicken. Bei unterschiedlichen Währungen muss zunächst ein Wechsel zum Kassakurs durchgeführt werden, damit durch etwaige Zeitverschiebung bei der Auszahlung kein Riba entstehen kann. Vorteile dieses Services sind die Schnelligkeit und die Sicherheit.⁶⁸

2.5.4.2 Kafalah.

Wörtlich übersetzt bedeutet Kafalah „Bürgschaft, Garantie, Kaution“. Laut Scharia ist eine Einhebung einer Gebühr (ujr) für eine Garantie nicht zulässig, jedoch darf für die Ausstellung einer Garantie ein Entgelt eingefordert werden, dass „nur den tatsächlichen Aufwendungen entsprechen“ darf und „sich am Marktpreis für die Nebenkosten orientieren“⁶⁹ muss.

⁶⁸ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillip (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 71-72.

⁶⁹ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillip (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 72.

2.5.4.3 Rahn.

Wörtlich übersetzt bedeutet Rahn, Ruhun „Pfand, Hypothek“ und wird zur Absicherung eines Kredits verwendet. Die Bank kann die Sicherheit verwerten, wenn der Kreditnehmer seinen Kreditvertrag nicht einhält. Erlaubt ist dies für zB Bargeld, nicht aber für offene Forderungen.⁷⁰

2.5.4.4 Sarf.

Auch „’aqd al-sarf“ genannt, ist ein Vertrag mit dem Devisen an- und verkauft werden können. Die Währung muss zum jeweiligen Kassapreis gehandelt und der Vertrag darf nur als Kassageschäft geführt werden; sonst ist dies nicht zulässig.⁷¹

2.5.4.5 Wardiah.

Wardiah dient der Verwahrung von Einlagen und ist sowohl als Giro- als auch als Sparkonto möglich. Die Bank hält die Einlagen in Form eines Trusts (Amanah) und haftet auch für einen Verlust, wenn der Kunde an seine Bank dafür eine Gebühr entrichtet. Sollte der Kunde damit einverstanden sein, darf die Bank über die Einlage frei verfügen. Nützt die Bank die Einlage zB für ihr Aktivgeschäft, muss sie dem Kunden dafür ein Geschenk (hibah) anbieten. Große Verbreitung finden diese Wadiah-orientierten Konten in Malaysia und heißen dort „Wadiah Yad Damanah“.⁷²

2.5.4.6 Wakalah.

Die Wakalah stellt einen Vermittlungs-, Makler-, Kommissions- oder Agenturvertrag dar und wird hauptsächlich für Murabahah-Transaktionen

⁷⁰ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 73.

⁷¹ vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 73.

⁷² vgl Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 73.

genutzt. Die Bank setzt den Kreditnehmer als Agent ein, um ein Produkt zu erwerben. Dieses Produkt wird später vom Kreditnehmer selber genutzt.⁷³

2.6 Sukuk.

Sukuk, die Pluralform von Sakk, sind islamische Anleihen (bonds), die zur Zeit extrem stark, mit zweistelligen Wachstumsraten, ansteigen.⁷⁴ Damit wird eigentlich ein Zertifikat beschrieben: „Jedes Zertifikat repräsentiert einen Anteil an einem Vermögensgegenstand oder einem Pool von Vermögensgegenständen, wobei das Zertifikat selbst das anteilige Eigentum an dem Gegenstand ausdrückt. Durch die Emission eines Sukuk werden Mittel aufgenommen und in einen zuvor bestimmten Vermögensgegenstand investiert. Anschließend wird eine Treuhänderschaft über den Gegenstand erklärt und die Inhaber der Zertifikate erhalten einen Anteil an dem Treuhandvermögen gemäß ihrer Kapitaleinlage. Dementsprechend steht dem Investor eine anteilige Beteiligung an den aus dem Vermögensgegenstand generierten Erträgen zu.“⁷⁵ Sukuk sind also verbriefte Vermögensgegenstände. Im Folgenden die wichtigsten und gebräuchlichsten Sukuk-Typen, die von der AAOIFI spezifiziert wurden.

Die AAOIFI definiert Sukuk wie folgt:

„Investment Sukuk are certificates of equal value representing undivided shares in ownership of tangible assets, usufruct and services or (in the ownership of) the assets of particular projects or special investment activity, however, this is true after the receipt of the value of the Sukuk, the closing of the subscription

⁷³ vgl. Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 74.

⁷⁴ vgl. Warde, Ibrahim (2000), Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, Edinburgh, S. 138.

⁷⁵ Gassner, Michael und Wackerbeck, Philipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S. 95.

and employment of funds received for the purpose for which the Sukuk was issued“.⁷⁶

2.6.1 Sukuk Al-Murabahah.

Hierbei liegt folgender Ablauf vor: Das Unternehmen, welche den Sukuk emittieren möchte, nimmt Kontakt zu einer Investmentbank auf. Dann wird eine Zweckgesellschaft („Special Purpose Vehicle“, SPV) geschaffen, die die Wertpapiere an Investoren emittiert. Diese Zweckgesellschaft zahlt dem Verkäufer, für jene Vermögensgegenstände, die sich auf die Murabahah beziehen, ein Entgelt. Das Unternehmen übernimmt zuerst und erwirbt anschließend die Gegenstände von der Zweckgesellschaft. Dafür werden Ratenzahlungen geleistet. Nachdem Gebühren abgezogen worden sind, gibt die Zweckgesellschaft die Zahlungen an die Investoren weiter.⁷⁷

Das bedeutet, dass das Unternehmen mittels einer Murabahah Gegenstände erwirbt und die Zweckgesellschaft via einer Murabahah einen im vorhinein festzulegenden Anteil an ihren Gewinnen den Investoren weiterleitet.

2.6.2 Sukuk Al-Ijarah.

Ein Unternehmen, welches emittieren möchte, nimmt Kontakt zu einer Investmentbank auf. Auch hier wird eine Zweckgesellschaft (SPV) gebildet. Diese Zweckgesellschaft emittiert diverse Wertpapieren an Investoren, bezahlt den Verkäufer der Vermögensgegenstände und erwirbt diese. Das Unternehmen übernimmt dann für die Zweckgesellschaft die Gegenstände. Später übernimmt das Unternehmen die Vermögensgegenstände von der Zweckgesellschaft mittels einer Ijarah und zahlt ein Entgelt an diese Zweckgesellschaft. Letztendlich werden Gebühren von den Zahlungen abgezogen und die Zweckgesellschaft leitet den Rest an die Investoren weiter.

⁷⁶ www.aaofii.com/aaofii_sb_sukuk_Feb2008_Eng.pdf (Zugriff: 21. September 2011).

⁷⁷ vgl. Mahknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 177-178.

Der Unterschied zwischen den Sukuk Al-Murabahah und den Sukuk Al-Ijarah besteht darin, dass eine Ijarah, im Gegensatz zu einer Murabahah, kein Schuldeninstrument, sondern ein Eigentum an dem Vermögensgegenstand ist. Ein Unterschied ergibt sich auch für den Investor: er hat Anteil am und trägt Verantwortung für das Eigentum des Gegenstandes, was bedeutet, dass er eventuell Wartungsaufwände oder Versicherungskosten in Kauf nehmen muss.

78

2.6.3 Sukuk Al-Salam.

Hier wird das Geld der Investoren dafür verwendet, eine Vorauszahlung für den Vermögensgegenstand, der erst zu einem späteren Zeitpunkt geliefert wird, zu leisten. Das Marktpreisrisiko wird dadurch minimiert, dass ein Dritter verspricht, den Gegenstand, zu einem zukünftigen Zeitpunkt und zu einem im vorhinein vereinbarten Preis, von der Zweckgesellschaft zu erwerben. Der Vermögensgegenstand darf erst danach weiterverkauft werden, nachdem es wirklich in den Besitz der Zweckgesellschaft gekommen ist.⁷⁹

2.6.4 Sukuk Al-Istisna.

Die Zweckgesellschaft übernimmt die Rolle des Erzeugers des Produkts, auf das sich die Istisna bezieht.⁸⁰ Das Produkt wird aber nicht wirklich von der Zweckgesellschaft erzeugt – dafür wird eine zweite Istisna mit einem anderen Unternehmen, welches als Subunternehmer in Erscheinung tritt, abgeschlossen. Anwendung findet die Sukuk Al-Istisna bei Infrastrukturprojekten.⁸¹

⁷⁸ vgl. Nisar, Shariq (2007) Islamic Bonds (Sukuk). It's Introduction an Application. [www. Financeislam.com/article/8/1/546](http://www.Financeislam.com/article/8/1/546) (Zugriff: 21. September 2011).

⁷⁹ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 179-180.

⁸⁰ vgl. Osservatore. Vatican. March 04, 2009. Islamic Banking May Help Overcome Crisis. Press Release.

⁸¹ vgl. Nisar, Shariq (2007) Islamic Bonds (Sukuk). It's Introduction an Application. www. Financeislam.com/article/8/1/546 (Zugriff: 21. September 2011).

2.6.5 Sukuk Al-Mudarabah.

Auch „Muqaradah“-Anleihe genannt. Hier geht es um ein Geschäft, dessen Rendite sowohl unsicher als auch erfolgsabhängig sind. Dabei wird das Eigentumsrecht an einem Projekt und an dessen Gewinnanteilen verbrieft. Für die Finanzierung dieses Projekt wurde eine Sukuk Al-Mudarabah geschaffen.⁸²

2.6.6 Hybride Sukuk.

Diese haben verschiedene Scharia-konforme Geschäfte als Basis, zB der „Durrat 2010 Sukuk“. Dies wurde für das Großprojekt „Durrat Al-Bahrain“ vom Königreich Bahrain vergeben. Es umfasst viele Istisna-Verträge für diverse Bauvorhaben, die anschl. mit Hilfe von Ijarah-Geschäften zurückgeleast werden. Dies ist nur möglich, wenn mind. 51% der Sukuk-Geschäfte nicht aus Schuldinstrumenten wie zB Murabahah oder Istisna bestehen.⁸³

2.7 Takaful.

Für islamische Gelehrte stellt vor allem die Tatsache, dass konventionelle Versicherungen einer Wette gleichen, ein Kritikpunkt dar. Vor allem die Zielsetzung einer Gewinnerzielung der Bank wird beanstandet. In muslimischen Ländern tragen die Familie oder der Clan gemeinschaftliches Risiko.⁸⁴ Mit der Herausbildung des Islamic Banking haben sich auch Scharia-konforme Versicherungen, Takaful, gebildet.⁸⁵

Der Begriff Takaful bedeutet „gegenseitige Garantie“ und ist als Solidargemeinschaft der Mitglieder zu verstehen: „In der islamischen Sachversicherung (General Takaful) zahlen die Mitglieder als Versicherungsnehmer ihre Beiträge in einen gemeinsamen Topf (Takaful-

⁸² vgl. Nisar, Shariq (2007) Islamic Bonds (Sukuk). It's Introduction an Application. [www. Financeislam.com/article/8/1/546](http://www.Financeislam.com/article/8/1/546) (Zugriff: 21. September 2011).

⁸³ vgl. Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 182.

⁸⁴ vgl. Warde, Ibrahim (2000), Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, Edinburgh, S. 147-148.

⁸⁵ vgl. Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 283-284.

Fonds) ein, aus dem dann wiederum die Schadenzahlungen geleistet werden. Der solidarische Takaful-Fonds wird in der islamischen Lebensversicherung (Family Takaful) durch einen Sparfonds ergänzt, in den die Sparanteile der Versicherungsprämie fließen. Stirbt ein Beitragszahler während der Vertragslaufzeit, so wird die Todesfallsumme zu gleichen Teilen aus dem Takaful-Fonds und aus dem Sparfonds entnommen und an die Hinterbliebenen ausbezahlt. Erlebt die versicherte Person hingegen das Ende der Vertragslaufzeit, so erhält er die Versicherungssumme allein aus dem Sparfonds ausbezahlt.“⁸⁶

Häufige Takaful-Varianten:⁸⁷

- Tabarru-basierte Takaful (Non-profit): im Sudan entwickelt; hierbei findet eine freiwilliges Zugestehen eines Vorteils für einen anderen durch einen Einzelnen statt. Dieser Einzelne erwartet sich hierauf keine Gegenleistung, dh der Versicherer erwartet sich keinen Gewinn. Keine Zahlung erreicht die Versicherung. Dieses Modell läuft wie folgt ab: Ein zinsloses Darlehen, als Anfangsbeitrag, um einen Takaful zu finanzieren, wird seitens der Takaful-Organisatoren gewährt. Daraufhin leisten die Versicherungsnehmer Spenden an diese Versicherung. Sollte es zu einem Schaden kommen, erhält der Betroffene Geld, das aus diesem Spendenpool kommt. Es kann jedoch auch vorkommen, dass der Versicherungsnehmer zeitweise keine Spenden leisten kann – dann können zinslose Darlehen, seitens der Takaful-Organisatoren, gewährt werden.

Dieses Modell wird bei kleinen, klar abgrenzbaren Gruppen angewandt, denn es verlangt ein hohes Maß an Selbstverwaltung: der Versicherungsnehmer ist zugleich auch der Verwalter der Takaful.

⁸⁶ Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillipp (2007) Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln, S.145.

⁸⁷ vgl. Mahlknecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 285-292.

- Mudarabah-basierte Takaful (gewinnorientiert): hier gibt es eine klare Abgrenzung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsgesellschaft (Takaful). Prämien für einen eigenen Versicherungsfonds werden seitens des Versicherungsnehmers eingezahlt. Unabhängig davon zahlen die Takaful-Teilhaber in einen Fonds ein, der jenen Takaful-Anteilseigner gehört. Der Takaful tätigt damit Scharia-konforme Investitionen. Die dadurch entstehenden Gewinne werden proportional zu den Anteilen aufgeteilt. Verluste werden hingegen nur von den Versicherungsnehmern getragen. Bei Schäden erhalten die betroffenen Versicherungsnehmer Geld aus dem Versicherungsfonds. Bei Überschüssen der Versicherungsprämie wird dies den Versicherten zurückerstattet. So wird sichergestellt, dass der Takaful keinen Anteil am Überschuss behält. Gewinne werden lediglich aus den Investitionen bezogen.

- Wakalah-basierte Takaful (gewinnorientiert): hier fungiert der Takaful als Agent der Versicherten – dieser erhält für seine Tätigkeit eine fixe Summe. Allfällige Kosten tragen die Versicherungsnehmer. Dieses Modell läuft folgendermaßen ab: alle Versicherungsnehmer zahlen Prämien in einen Versicherungsnehmerfonds ein. Die Takaful-Teilhaber zahlen mit der Gründung einen Takaful-Fonds ein. Der Takaful wird zum Vertreter oder Agenten der Versicherungsnehmer. Geld aus dem Versicherungsnehmerfonds wird auf Scharia-konforme Art investiert. Für diese Mühe erhält der Agent eine fixe Summe. Bei einem Schadensfall erhält der Betroffene eine Versicherungszahlung. Ein Überschuss an Prämien wird an die Versicherten zurückgezahlt. Sollte der Schaden größer sein, als die geleisteten Prämien, müssen die Versicherungsnehmer eine Ausgleichszahlung leisten.

Abschließend noch ein Fallbeispiel: Eine Haushaltsversicherung mit Takaful.

In GB wird den Kunden der HSBC Amanah eine Scharia-konforme Haushaltsversicherung (Brand, Sturm, Diebstahl, etc.), basierend auf das Takaful-Prinzip, angeboten. Die Versicherungskunden zahlen in einen Takaful-

Fonds ein. Dieses Geld wird auf Scharia-konforme Art und Weise investiert. Bei einem Überschuss erhalten zuerst die Kunden Geld, und erst wenn der Überschuss mehr als 5% der gesamten Einzahlungen in der jeweiligen Periode ausmachen, werden die Gewinne, die über diese 5% hinausgehen, 50:50 zwischen den Kunden und dem Fondsmanagement aufgeteilt. Ist der Überschuss kleiner als 25 Pfund pro Versicherten, wird dieser als Reserve behalten. Abgeschlossen wird der Takaful-Vertrag zuerst für ein Jahr, dann Jahr für Jahr erweitert. Der Fondsmanager erhält eine Performance-basierte Gebühr.⁸⁸

⁸⁸ vgl. Mahlkecht, Michael (2009) Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim, S. 294-295.

3. Mikrofinanz.

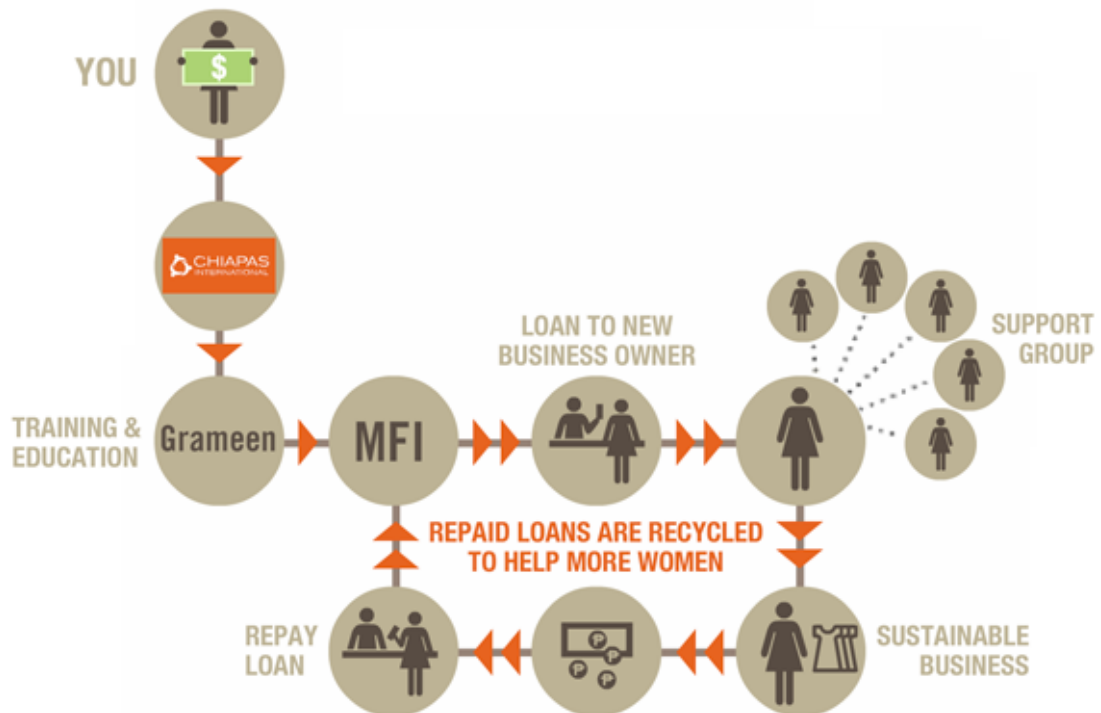


Abb. 3: Ablauf einer MF-Aktion.

Quelle: <http://chiapasinternational.org/about-us/about-microfinance/> (Zugriff: 29.1.2013)

3.1 Definitionen und geschichtlicher Hintergrund.

3.1.1 Mikrofinanz.

Dieser Begriff umfasst Mikrokredite, Mikroversicherungen, Mikroleasing, etc. und „beschreibt finanzielle Dienstleistungen in kleiner Größenordnung an Menschen, die aus den verschiedensten Gründen keinen Zugang zu regulären Finanzdienstleistungen haben.“⁸⁹

⁸⁹ Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 16.

3.1.2 Geschichtlicher Hintergrund.

Seibel bezeichnet in seinem Aufsatz „History matters in microfinance“, die Geburt der Mikrofinanz als ein Geschehnis, dass sich in Europa im 16. Jahrhundert ereignet hat. Bereits 1720 gab es in Irland die ersten Kreditkassen (loan funds), die von rund einem Fünftel aller irischen Haushalte genutzt wurde. Diese loan funds zeichneten sich durch folgende Punkte aus: „using peer monitoring to enforce the repayment, in weekly instalments, of initially interest-free loans, from donated resources“. ⁹⁰

Zu einem Mikrofinanz-Boom führten zwei Ereignisse:

1. Ein Gesetz aus dem Jahr 1823: hierbei wurden Kreditinstitute befugt, sowohl Zinsen zu verrechnen, als auch verzinste Einlagen anbieten zu dürfen.
2. Die Schaffung des Loan Fund Board aus dem Jahr 1836: ihm obliegt die Regulierung und die Überwachung der Aktivitäten der Kreditbanken.

Einen Höhepunkt hatten die Loan Funds um 1840 und wurden zu einer bedrohlichen Konkurrenz für kommerzielle Banken, woraufhin diese 1843 ein Gesetz zu ihren Gunsten durchsetzten. ⁹¹

In Deutschland wurden im 18. Jahrhundert erste informelle Sparkassen gegründet. Auf den Erfahrungen Irlands aufbauend, wusste man, dass es nicht ausreicht, notleidenden Menschen karikative Gelder zu geben, sondern dass die Menschen mithilfe von Sparkassen selbst Rücklagen schaffen müssen. Im Jahre 1801 wurde die erste Sparkasse gegründet. Friedrich Wilhelm Raiffeisen gründete 1846 einen Selbsthilfeverein zur Beschaffung von Lebensmitteln. Besonders die Anliegen der ländlichen Bevölkerung standen im Mittelpunkt. Auch hier baute sich das System auf Spendengeldern auf. Parallel dazu entwickelte Hermann Schulze-Delitsch den ersten städtischen Darlehenskassen-Verein (1864 in Heddendorf), wobei das System hier von

⁹⁰ Seibel, Hans Dieter (2003), History matters in microfinance. In: Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business Development, Vol. 14, Nr. 2, S. 10.

⁹¹ vgl. Seibel, Hans Dieter (2003), History matters in microfinance. In: Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business Development, Vol. 14, Nr. 2, S. 10-12.

einem Selbsthilfe-Gedanken und von der Unabhängigkeit von Spendengeldern getragen wurde. Erst ein 1989 erlassenes Genossenschaftsgesetz schaffte eine einheitliche Geschäftsgrundlage für alle Kreditgenossenschaften.

1910 wurde in den USA die Mikrokreditbank „Morris Plan Thrift“ gegründet. Ihr Ziel war es Kredite für Haushalte mit niedrigen bis mittleren Einkommen bereit zu stellen. Das Konzept der Joint Liability machte Sicherheiten zur Vergabe des Kredits obsolet. Als Sicherheit waren hier zwei BürgerInnen dergleichen Einkommensklasse wie der Kreditnehmer nötig. Jedoch mussten diese bei einem Ausfall nicht dessen Schulden begleichen.⁹²

Als in den 70er finanzielle Mittel durch diverse Energie- und Rohstoffkrisen knapper wurden, konzentrierte man sich auf bestimmte Zielgruppen, um deren Lebensbedingungen zu verbessern und ließ den allgemeinen Wachstum außen vor. Das Problem, so wurde damals konstatiert, lag in der mangelnden Kapitalversorgung. Das Konzept, dass die Lebensbedingungen verbessern sollte, hatte das Motto „growth first, redistribution later“. Diesen Zielgruppen wurden Kredite mit subventionierten Zinssätzen vergeben, die weit unter dem Marktniveau lagen.

In den 80ern wurde später nicht nur die mangelnde Kapitalversorgung, sondern auch der Finanzmarkt im Allgemeinen kritisiert. Zuerst wurde die Freigabe von Zinsen und die Liberalisierung der Finanzsystem propagiert. Als Zielgruppe wurden erstmals analphabetisierte Frauen attraktiv. Die Kreditvergabe erfolgte zu marktüblichen Zinssätzen und in kleinen Raten und kurzen Zeitspannen, um eine Überprüfung der Zahlungsmoral zu ermöglichen.

Zwei wichtige Erkenntnisse prägten die 90er: zum einen erkannte man, dass die Mikrofinanz kostendeckend arbeitet und zum anderen das Arme mehr als nur Mikrokredite benötigen. Gefordert wurde diesbezüglich ein unkomplizierterer und schnellerer Zugang zu Mikrofinanzprodukten. Hoffnungsträger war das „Microfinance Promise“⁹³ – die Mikrofinanz wurde

⁹² vgl. Seibel, Hans Dieter (2003), History matters in microfinance. In: Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business Development, Vol. 14, Nr. 2, S. 10-12.

⁹³ vgl. Morduch, Jonathan (1999) The Microfinance Promise. In: Journal of Economic Literature, Vol. XXXVII, S. 1569-1614.

hierbei nicht nur als eine wirtschaftliche Bewegung, sondern auch als eine Lösung für soziale Konflikte angesehen.⁹⁴



Abb. 4: Logo der Sahulat Microfinance Society.

Quelle: http://twocircles.net/2011jan10/job_opportunity_sahulat_microfinance_society.html
(Zugriff: 29.1.2013)

3.2 Mikrofinanzprodukte.

3.2.1 Mikrokredite.

Microloan, Microcredit, Microlending oder Mikrokredite sind das bekannteste Mikrofinanzprodukt. Hierbei handelt es sich um Klein- bzw. Kleinstkredite, um die 1.000 Euro (eine genaue Grenze ist nicht definiert), die an Menschen vergeben werden, die normalerweise keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen haben, dh Mikrounternehmen und Privatpersonen erhalten kleine Kreditbeträge. Ziel hierbei ist es, den Kreditnehmern einen Zugang zum Finanzmarkt zu ermöglichen und auch die Einkommenslage zu verbessern. Zur Sicherheit werden hier ua Gruppenkredite vergeben, bei denen die Kreditnehmer untereinander und füreinander haften. Besonders Frauen sind beliebte Kreditnehmer, da ihre Rückzahlungsmoral besonders hoch ist.

Mikrokredite sind teuer und die Transaktionskosten im Verhältnis zum Kreditbetrag sehr hoch. Die meisten Kreditnehmer leben in ländlicher Umgebung, dh vorherrschend sind eine schlechte Infrastruktur und eine geringe

⁹⁴ vgl. Woolcock, Michael J. V. (1999) Learning from Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cases Tell Us about How Group-Based Programs Work. In: American Journal of Economics and Sociology, Vol. 58, Nr. 1, S. 17-42.

Bevölkerungsdichte. Meist ist auch eine intensive Betreuung nötig, da die jeweiligen Kunden auf einen nur sehr geringen Bildungsstand zurückgreifen können. Umso wichtiger ist es, die Rückzahlungsmoral hoch zu halten – dazu dienen einfache Rückzahlungsprofile, kurze Laufzeiten und häufige Zins- und Tilgungszahlungen.⁹⁵

Hier ein Beispiel: „Der Besitzer eines kleinen, aber gut besuchten Dorfladens vergibt an einen Mittellosen eine kleine Menge Dünger. Dieser geht damit auf den Markt und versucht, den Dünger zu verkaufen. Am Abend bringt er das Geld und den Rest der Ware zum Ladenbesitzer zurück und bekommt dafür einen sehr geringen Anteil des zuvor eingenommenen Geldes.“⁹⁶

3.2.2 Mikrosparanlagen.

Hierbei geht es darum, Vermögenswerte anhäufen und zu einem späteren Zeitpunkt darauf zugreifen zu können. Unter welchen Umständen greifen Menschen auf ihr Ersparnis zurück? Um unvorhergesehene Ausgaben auszugleichen, während einer Zeit der Arbeitslosigkeit, bei Ernteausschlägen, Hochzeiten und Krankheiten.

Sparanlagen können freiwillig oder obligatorisch geleistet werden. Wenn die Basis eine obligatorische ist, dann sichern sich die Kreditgeber dadurch ab, dass der Kreditnehmer monatlich einen bestimmten Prozentsatz seiner Kreditsumme auf ein Konto ablegt.⁹⁷



Abb. 5: Logo der Harithamada Foundation.

Quelle: <http://www.harithamadafoundation.org/islmaicmicrofinance.html> (Zugriff: 29.1.2013)

⁹⁵ vgl. Armendáriz de Aghion, Beatriz und Morduch, Jonathan (2010) The Economics of Microfinance. 2. Auflage, MIT Press, Cambridge, S. 97-135.

⁹⁶ Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 111.

⁹⁷ vgl. Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 145-153.

3.2.3 Mikroversicherungen.

Private Versicherungen sind oft zu teuer und besonders die ländliche Bevölkerung ist meist völlig von Versicherungen ausgeschlossen. Mikroversicherungen umfassen folgende Felder: Lebensversicherungen, Kreditrückzahlungsversicherung, Getreide- / Viehbestandversicherung und Krankenversicherung.⁹⁸

3.2.4 Mikro-Überweisungen.

Mikroüberweisungen werden bisher von nur einigen Mikrofinanzinstituten angeboten. Zu teuer und zu hoch sind der Aufwand und die benötigte Technik. Häufig treten der Überweisung von Kleinbeträgen bei Gastarbeitern auf, die ihren Lohn in ihre Heimatländer zu ihren Familien überweisen. Dies wird auch als „Hawala-Banking“ bezeichnet und geht folgendermaßen von Statten: „Ein pakistanischer Gastarbeiter trägt seinen Monatslohn in bar in ein Reisebüro, um das Geld seiner Familie in Islamabad zu schicken. Dafür bekommt er einen Zettel mit vier Ziffern, die er den Lieben zu Hause telefonisch mitteilt. Die können sich das Geld dann gegen Nennung des Codes in der Heimat abholen: beim Markthändler um die Ecke, im Reisebüro oder an der Tankstelle – je nachdem, wer der örtliche Hawala-Vermittler ist. Quittungen gibt es nicht.“⁹⁹

3.3 Mikrofinanz-Anbieter.

Hier Mikrofinanzinstitute mit der höchsten Kreditnehmeranzahl: Grameen Bank (Bangladesch), BRAC (Bangladesch), VBSP (Vietnam), ASA (Bangladesch), BRI (Indonesien) und SKS (Indien).

⁹⁸ vgl. Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 153-158.

⁹⁹ www.focus.de/finanzen/news/hawala-bares-vertrauen_aid_192091.html (21. September 2011).

Grameen Bank.

Die Grameen-Bank in Bangladesh ist wohl das bekannteste Mikrofinanzinstitut überhaupt. Ihr Name bedeutet „ländlich“ oder „aus dem Dorf“. Gegründet wurde dieses Institut von Muhammad Yunus, 1983, mit der Absicht, den Armen und Benachteiligten vor allem in ländlichen Gebieten Mikrokredite anzubieten. Heute umfasst die „Grameen-Family“ siebzehn Unterorganisationen (von der Grameen Telecom bis hin zur Grameen Shakti, die für die Energieversorgung zuständig ist). 94% des Bank-Eigenkapitals gehören den Kunden selbst und die restlichen 6% der Regierung. Alle Kreditnehmer sind Sparer, wobei der Frauenanteil über 90% beträgt. Die durchschnittliche Kredithöhe beträgt etwa 80 US\$ (das sind etwa 3000 Taka). Die Rückzahlungsquote liegt bei 98% - wöchentlich findet ein Pflichttreffen statt. Das Erfolgsrezept der Grameen-Bank beschreibt Muhammad Yunus wie folgt: eine Zweigstelle solle im ersten Jahr nicht mehr als 100 Kreditnehmer betreuen. Außerdem zeichnet sich die Bank nicht nur durch ihr wirtschaftspolitisches Engagement aus, sondern auch durch ihr soziales: so müssen die Kreditnehmer die „16 Entscheidungen“ akzeptieren. Dazu gehört ua dass die Kinder eine schulische Ausbildung erhalten, sie nur abgekochtes Wasser trinken, sie sich gegenseitig helfen, etc.¹⁰⁰

Das Grameen-Modell wurde mittlerweile auf 58 Länder ausgeweitet – warum es überall so erfolgreich ist, hält Muhammad Yunus fest:

„Daher kann der die menschliche Kapazitäten freisetzende Kleinstkredit weltweit angewandt werden. Er regt zur Kreativität an – nicht, indem er zur Übernahme neuer Methoden oder eines neuen Glaubens zwingt, sondern in dem er jedem die Möglichkeit bietet, seine eigenen Fähigkeiten zu entwickeln und seine eigenen Träume zu verwirklichen.“¹⁰¹

¹⁰⁰ vgl. Rai, Ashok S. und Sjöström, Tomas (2004) Is Grameen Lending Efficient? Repayment Incentives and Insurance in Village Economies. In: The Review of Economics Studies, Vol. 71, Nr. 1, Oxford University Press, S. 217-234.

¹⁰¹ Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 207.

BRI.

Das größte Mikrofinanzinstitut hat 3,5 Millionen Kreditnehmer und vergibt eine durchschnittliche Kredithöhe von 878US\$. BRI ist eine staatseigene Bank, die 1895 aus einer Landwirtschaftsbank hervorging.¹⁰²

BRAC.

(Bangladesh Rural Advancement Committee) – eine der größten NGOs, die 1972 gegründet wurde und ungefähr 6 Millionen Kreditnehmer, darunter 95% Frauen, hat. Die durchschnittliche Kredithöhe beträgt 83US\$ und die Rückzahlungsrate beträgt 98%.¹⁰³



Abb. 6: Werbung für Islamic Microfinance.

Quelle: <http://www.microfinancenigeria.com/other-news/islamic-microfinance-can-work-with-all-the-microfinance-models-of-the-world-zubair-mughal/> (Zugriff: 29.1.2013)

¹⁰² vgl. Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 208-209.

¹⁰³ vgl. Mallick, Ross (2002) Implementing and evaluating microcredit in Bangladesh. In: Development in Practice, Vol. 12, Nr. 2, Routledge & Oxfam, GB, S. 153-163.

MFI-Typ.	Angebotene MF-Produkte.	Empfohlene Regulierung.
NGOs	Kredite	Freiwillige Registrierung, regelmäßige öffentliche Berichterstattung, sonst keine Regulierung nötig
NGOs mit limitierten Sparmöglichkeiten	Kredite und limitierte Sparmöglichkeiten (zB Pflichtsparen als Sicherheit)	Registrierung, bei Ausbau der Sparaktivitäten ist eine Transformation sinnvoll, regelmäßige öffentliche Berichterstattung
Kreditunionen, Spargemeinschaften	Gemeinsame Spareinlagen und Kredite	Registrierung bei einer entsprechenden Behörde oder der Zentralbank, Obergrenzen für Kreditsummen und Spareinlagen, regelmäßige öffentliche Berichterstattung
MF-Banken, Versicherungsagenturen	Kredite, Sparen, Versicherungen	Registrierung, Kontrolle durch Bankenaufsicht bzw. zuständige Behörde, festgelegte Obergrenze für Kreditsummen und Spareinlagen, regelmäßige öffentliche Berichterstattung

¹⁰⁴ Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 211.

Kommerzielle Banken im Downscaling-Prozess	Unbegrenzte Sparmöglichkeiten, alle denkbaren Finanzdienstleistungen	Unterliegen mit allen Konsequenzen dem herrschenden Bankengesetz
--	--	--

3.3.1 NGOs.

Besonders in Entwicklungsländern obliegt es oft NGOs (Non-Governmental Organizations) Kleinstkredite zu vergeben. Sie unterliegen keiner Bankenregulierung und können in Kombination mit einem Kredit weitere nicht-finanzielle Hilfeleistungen geben.

Lohmann beschreibt, dass „NGOs folgende Problempunkte vorgehalten werden:

- NGOs haben normative Probleme damit, hohe Zinsen zu erheben und können somit lokale informelle Finanzierungsmöglichkeiten untergraben.
- NGOs bringen nicht die nötige Erfahrung, Ausdauer und Disziplin mit, um MF langfristig anbieten zu können.
- MF wird bei NGOs von unerfahrenem und unqualifiziertem Personal betreut und damit nachlässig behandelt: Unprofessionelle und unerfahrene Produktgestaltung kann MF-Kunden in die Verschuldung treiben.“¹⁰⁵

3.3.2 Banken.

Im Mikrofinanzsektor werden drei Banktypen unterschieden:

1. MF-Banken, die aus einer NGO entstanden bzw. neu gegründet wurden und sich auf Mikrofinanzprodukte spezialisiert haben. Sie arbeiten mit individuellen Verträgen, handeln als Tochtergesellschaft oder selbstständig, führen „up-scaling“-Prozesse durch und unterliegen dem Bankengesetz. Ihre Zielgruppe sind ärmere Bevölkerungsschichten, die bereits über ein Einkommen verfügen.

¹⁰⁵ Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 190.

2. Kommerzielle Banken, die ua Mikrofinanzprodukte anbieten und „down-scaling“-Prozesse durchführen. Sie nehmen direkten Kontakt zu ihren Kunden auf, präsentieren ihnen start-up-Programme und diverse Finanzierungsmöglichkeiten. Ihre Zielgruppen sind die ärmsten Bevölkerungsschichten.
3. Staatliche Entwicklungsbanken mit einer „down-scaling“-Basis. Sie müssen, da sie staatlich sind, sowohl finanzielle, als auch soziale Ziele erreichen, dh aber auch, dass sie stärker reguliert sind. ¹⁰⁶

3.4 Zielgruppen.

Menschen, die von Mikrofinanzprodukten gebrauch machen, sind selbstständig und haben geringfügige und unregelmäßige Einkommen. Sie sind Fischer, Händler, Rikschaf-Fahrer, Straßenverkäufer, etc. Finanzielle Ausgrenzung erfahren vor allem Frauen. Weiters wird zwischen „self-exclusion“ und „condition exclusion“ unterschieden. „Self-exclusion“ ist ein Phänomen, bei dem sich Menschen selbst als kreditunwürdig ansehen und sich erst gar nicht, um einen solchen bemühen. Bei „condition exclusion“ handelt es sich um Produkte, die zu teuer sind.

3.4.1 Frauen.

„The majority oft he world’s poor are women. Despite the fact that women constitute approximately 50 percent oft he world’s working population, and do roughly 67 percent oft he world’s work, they earn only 10 percent oft he world’s wages, and hold 1 percent oft he wealth“. ¹⁰⁷

Frauen sind oft in einer untergeordneten Stellung und haben oftmals auch keinen Zugang zu Bildung. Die Vereinten Nationen schätzen, dass mehr als 70% der Frauen der Weltbevölkerung in Armut leben; das sind ca. 1,3

¹⁰⁶ vgl. Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 194-202.

¹⁰⁷ Fernando, Jule L. (Hrsg.) (2006) Microfinance, perils and prospects, Routledge, London, S. 23.

Milliarden Frauen. Stark betroffen sind oft alleinerziehende Frauen, die Teilzeit arbeiten.¹⁰⁸

Besonders Frauen sollen daher Mikrofinanzprodukte leichter zugänglich gemacht werden: durch einfacheren Zugang zu Krediten soll ihr Einkommen verbessert werden und durch Gruppenbildungen soll auch das kollektive weibliche Bewusstsein gesteigert und Optimismus verbreitet werden. Erfahrungen zeigen auch, dass Frauen eine höhere Rückzahlungsmoral besitzen, dies vielleicht weil sie bei der Wahl der Investmentstrategie konservativer sind, und auch bei Versammlungen regelmäßig erscheinen. Negativ aufgefallen ist, dass sich Frauen dafür zu sehr verausgaben und ihren Haushalt vernachlässigen, sodass die Kinder vor allem die Mädchen stark im Haushalt helfen müssen.¹⁰⁹

3.4.2 Kunden im ländlichen Gebiet.

70% der Armen leben in ländlichen Gebieten und sind von der Landwirtschaft abhängig. Meist verfügen sie über wenig Bildung und auch keinen Zugang zu kommerziellen Finanzdienstleistungen. Bei Ernteaufschlägen oder sonstigen unvorhersehbaren Ereignissen benötigen sie Geld, um Lebensmittel oder neue Gerätschaften zu kaufen, um zu überleben – Ersparnisse sind meist keine vorhanden. Besonders hier sind Mikrofinanzprodukte nötig. Hierbei ergeben sich jedoch einige Schwierigkeiten:

- verstreute Bevölkerung,
- Minimierung des Ackerlandes,
- durch Ernteaufschläge und Tiererkrankungen kein regelmäßiges Einkommen,
- erschwerte Bedingungen bei Einsammlung der Rückzahlungsgelder, etc.

110

¹⁰⁸ vgl. Vonderlack Rebecca M. and Schreiner, Mark (2002) Women, microfinance, and savings: lessons and proposals. In: Development in Practice, Vol. 12, Nr. 5, Routledge & Oxfam, GB, S. 602-612.

¹⁰⁹ vgl. Leach, Fiona und Sitaram, Shashikala (2002) Microfinance and women's empowerment: a lesson from India. In: Development and Practice, Vol. 12, Nr. 5, Routledge & Oxfam, GB, S. 575-588.

¹¹⁰ vgl. Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 304-311.

3.4.3 Kunden im städtischen Gebiet.

Typische Berufe von Menschen, die Mikrofinanzdienstleistungen in Anspruch nehmen, sind Straßenverkäufer, Näherinnen, Rikscha-Fahrer, etc. Städte sind für ärmere Menschen attraktiver – hier ist eine entsprechende Infrastruktur vorhanden und die Kunden lassen sich erreichen.¹¹¹

¹¹¹ vgl. Lohmann, Nike (2009) Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster, S. 317.

4. Ländermodelle.

Islamische Banken existieren überall auf der Welt. Zu anfangs wurden sie gegründet, um den Muslimen eine Möglichkeit zu geben, sharia-konform, ihr Geld zu investieren und um Kredite, Versicherungen und andere Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen.

Das islamische Bankwesen ist eines der am schnellsten wachsende Bereiche – seit der Gründung der ersten islamischen Bank, Mit Ghamr Local Savings Bank of Egypt, im Jahre 1963, nimmt die Anzahl der islamischen Banken jährlich immens zu, sodass weltweit über 300 Einrichtungen in mehr als 75 Länder existieren, mit einem Gesamtkapital von 250 Milliarden US\$, und einem Wachstum von 15% pro Jahr.

Was als Pfandgeschäft und Darlehensvergabe begann, bietet nun verschiedenste Dienstleistungen aus allen bankentechnischen Bereichen und eine Börse mit einem islamischen Index.¹¹² Börsen ermöglichen das Fließen von Anleihen, bieten Sparmöglichkeiten für Investments und sichern den Erhalt von Arbeitsplätzen.¹¹³

1999 wurde der Dow Jones Islamic Market (DJIM) Index eingeführt. Dies war der erste Index, der nur Sharia-konforme Produkte anbot. Er wurde ins Leben gerufen, „to create a measurement tool for Shari’ah-compliant investors and to reduce the research costs of ascertaining and measuring Shari’ah-compliance“¹¹⁴ Neben dem Dow Jones Islamic Market Index gibt es noch den Dow Jones Citigroup Sukuk Index. Beide werden von speziellen Sharia-Boards überwacht. Die Sharia Finance Watch nennt auf ihrer Homepage eine Reihe von Unternehmen, die sharia-konform sind.¹¹⁵

¹¹² vgl. Prof. Dr. Nor Hayati Bt Ahmad, Mohamad Akbar Noor Mohamad Noor, Fadzlan Sufian, Measuring Islamic Banks Efficiency: The Case of World Islamic Banking Sector, University Utara Malaysia, S. 2-3.

¹¹³ vgl. Metwally, Mokhtar M., The Role of the Stock Exchange in an Islamic Economy, King Saud University, Riyadh, Saudi Arabia, J. Res. Islamic Econ., Vol. 2, Nr. 1, S. 19-23.

¹¹⁴ Dow Jones Islamic Market Indexes, www.djislamicmarkets.com, Feb. 2007 (Zugriff: 09. August 2012).

¹¹⁵ <http://www.shariafinancewatch.org/blog/shariah-financial-institutions/> (Zugriff: 09. August 2012).

Um am DJIM Index geführt zu werden, müssen die Unternehmen bestimmte Kriterien erfüllen: (i) kein Unternehmen, das Bezug zu Alkohol, Schweinefleisch, herkömmlichen Finanzprodukten, Unterhaltung, Tabak, Waffen oder Abwehr wird zugelassen, und (ii) kein Unternehmen, dass auf Schulden basiert und an Einkommenshöhe interessiert ist.

Für den Dow Jones Citigroup Sukuk Index ist es sogar notwendig, dass alle Anleihen durch Sharia-Boards als Sukuk klassifiziert werden, und weiters den Standards der AAOIFI (Auditing and Accounting Organization of Islamic Financial Institutions) entsprechen. Außerdem müssen die Anleihen mindestens ein Jahr Laufzeit haben, eine Ausgabe von US\$ 250 Millionen aufweisen und eine Rate von BBB-/Baa3.

4.1 Ländermodelle.

Anhand von Ländermodellen werden nun verschiedene Entwicklungen, Institutionen, Einrichtungen und staatspezifische Projekte vorgestellt.

4.1.1 Indonesien.

Indonesien ist das viert stärkst bewohnte Land nach China, Indien und den USA – ca. 245 Millionen Menschen leben dort. 200 Millionen davon sind Muslime. Alle Arten von Banken werden von der Central Bank of Indonesia gesteuert. Die älteste Einrichtung, die Mikrofinanzprodukte in Indonesien anbietet, ist die Bank Rakyat Indonesia (BRI).¹¹⁶ Im Nicht-Bankensektor bietet vor allem die Perum Pegadaian Zugang zur Mikrofinanzierung.¹¹⁷

¹¹⁶ vgl. Saefullah, Kurniawan, Cultural Aspects on the Islamic Microfinance: An Early Observation on the Case of Islamic Microfinance Institution in Bandung, Indonesia.

¹¹⁷ vgl. Wahyuni, Ersya Tri, The Accountability of Islamic Microfinance Institutions: Evidence from Indonesia, In: L5, S. 339-340.

Es gibt drei Arten von Islamischen Banken:

- „Full-fledged Islamic commercial banks: Bank Umum Syariah (BUS),
- Islamic banking units of commercial banks: Unit Usaha Syariah (UUS),
- Islamic rural banks: Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS)“.¹¹⁸

In Indonesien gibt es 138 kommerzielle Banken, davon sind zwei Islamisch-kommerzielle Banken: Bank Muamalat Indonesia und die Bank Syariah Mandiri. Weiters gibt es acht Islamische Banken: Bank IFI, Bank Negara Indonesia, Bank Jabar, Bank Rakyat Indonesia, Bank Danamon, Bank Bukopin, Bank Internasional Indonesia und HSBC. Die zwei islamisch-kommerziellen Banken machen 1,4% aller kommerziellen Banken aus.

Der islamische Finanzsektor Indonesiens hat vor allem zwei große Genossenschaften hervorgebracht:

BTM = Baitul Tamwil Muhamadiyah – macht 5% aus und hat ca. 25 Millionen Mitglieder.

BMT-Produkte können in drei Kategorien aufgeteilt werden: (i) Erwerb (meist mittels murabahah, istisna, bai' al-salam, ijarah), (ii) Gewinnteilung, und (iii) Kredit. 99% der BMT-Transaktionen sind der Erwerb.¹¹⁹

BMT = Baitul Maal wat Tamwil – hat ca. 40 Millionen Mitglieder und ist somit die größte Islamische Organisation in Indonesien. Sie hat eine größere Reichweite als sonstige Islamische Banken.¹²⁰ Diese Einrichtung macht 95% der Genossenschaften aus.

- BMT At-Taqwa, Kemanggisan, West-Jakarta; wurde 1994 von Mitgliedern rund um die At-Taqwa-Moschee gegründet und hat heute ca. 4.000 Mitglieder.
- BMT Ibaadurrahman, Sukabumi; wurde 1992 gegründet und hat ca. 3.000 Mitglieder.

¹¹⁸ Seibel, Hans Dieter, Dwi Agung, Wahyu, Islamic Microfinance in Indonesia, Working Paper, University of Cologne, Development Research Center, Nr. 2006, 2, S. 7.

¹¹⁹ vgl. Wahyuni, Ersya Tri, The Accountability of Islamic Microfinance Institutions: Evidence from Indonesia, In: L5, S. 342.

¹²⁰ vgl. Wahyuni, Ersya Tri, The Accountability of Islamic Microfinance Institutions: Evidence from Indonesia, In: L5, S. 340.

- BMT Latanza, Garut; wurde 1996 von Dorfbewohnern gegründet und von PINBUK inspiriert.
- BMT Wira Mandiri, Tasikmalaya; 1997 gegründet.

Die Gründung einer BMT ist relativ einfach: Eine Gruppe von Menschen brauchen zuerst einen bekannten Menschen ihrer Gruppe, dass sein Okay gibt, auf dass diese Gruppe ein Komitee aus fünf Leuten gründen kann. Die Hauptaufgabe dieses Komitee ist, 20-40 Menschen aufzutreiben, die investieren möchten. Rp. 20-35 Millionen sollte Gewinn gemacht werden – dann kann eine Generalsitzung einberufen werden. Daraufhin wird die PINBUK kontaktiert und eine administrative Infrastruktur geschaffen. BMT-Manager müssen zwei Wochen lang ein Training von PINBUK absolvieren, bevor sie offiziell das Unternehmen leiten dürfen. Dazu werden sie dann vom Ministry of Cooperatives and SME befugt.¹²¹

Aufgabe der BMT ist die Unterstützung der Armen, vor allem Händler und Essensverkäufer (kaki-lima) sollen davon profitieren. Jedoch sind nur 500 von geschätzten 3.000 Genossenschaften registriert. Als Genossenschaftlern gehört ihnen zusammen dieses Unternehmen. Von BMT wird ein monatlicher Report von PINBUK erwartet – wobei nur 50% dieser Aufforderung nachkommen; deshalb sind auch nur wenige Informationen über Finanzierungsmittel, Anleihen, etc. vorhanden.

Unterstützt werden IMF-Institutionen durch z.B.:

- PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil): 1995 durch die Organisation Yayasan Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (YINBUK) gegründet, ist der bekannteste Unterstützer und Förderer von Genossenschaften.
- INKOPSYAH (Induk Koperasi Syariah): wurde 1997 gegründet.
- PNM (Permodalan Nasional Madani): ist eine staatseigene Organisation.

122

¹²¹ vgl. Wahyuni, Ersya Tri, The Accountability of Islamic Microfinance Institutions: Evidence from Indonesia, In: L5, S. 342; 347.

¹²² vgl. Seibel, Hans Dieter, Dwi Agung, Wahyu, Islamic Microfinance in Indonesia, Working Paper, University of Cologne, Development Research Center, Nr. 2006, 2, S. 10-30.

- BMT Center: 2005 gegründet hat diese Organisation heute um die 100 Mitglieder. Alle BMTs zusammen haben ca. 1.600 Angestellte. Die Organisation versucht regierungsunabhängig zu bleiben.¹²³

In Indonesien findet man eine Koexistenz von einem herkömmlichen Finanzsystem und einem Islamischen Finanzsystem. Zur Zeit gibt es ca. 6.000 offiziell und 48.000 halb-offiziell registrierte Mikrofinanzunternehmen, mit 45 Millionen Sparer und 32 Millionen Schuldner.¹²⁴ Eine weitere Einrichtung ist die Pfandleihanstalt. Davon gibt es ca. 744 Niederlassungen, die alle von der Perum Pegadaian (PP) geführt werden: „Through the Sharia Pawn Service Unit Division, pawnshops provide fast loans based on collateral in the form of physical assets (e.g. jewellery, precious metals, electronic devices etc.) and which do not require complex procedures to operate. During the lending period, pawnshops provide a place for safekeeping the pledged assets and, in turn, charge the borrowers a fee for costs related to their maintenance and safekeeping. Upon maturity, pawnshops have the right to sell or auction the pledged assets upon giving notice to the borrowers, unless the borrowers repay the debt and reclaim the pledged assets.“¹²⁵

Die meisten Mikrounternehmen sind in diesen Bereichen zu finden: Landwirtschaft, Fischzucht, Transport, Schwarzmarkthändler, Einzelhandelsverkäufer, Handwerker, Schneider, Straßenmusikant, Schuhputzer, Friseur, Mechaniker, Müllmann, etc.¹²⁶

Es gibt zwei Varianten von Klienten: a) Klienten mit einem bereits vorhandenen Geschäft, die mittels murabahah, musharaka und mudharaba finanziert werden und b) neu gegründete Unternehmen, denen durch qard al-hasan geholfen wird.¹²⁷

¹²³ vgl. Wahyuni, Ersya Tri, The Accountability of Islamic Microfinance Institutions: Evidence from Indonesia, In: L5, S. 344.

¹²⁴ vgl. Islamic Microfinance Report for the International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy, S. 21-22.

¹²⁵ Islamic Microfinance Report for the International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy, S. 22.

¹²⁶ vgl. Saefullah, Kurniawan, Cultural Aspects on the Islamic Microfinance: An Early Observation on the Case of Islamic Microfinance Institution in Bandung, Indonesia.

¹²⁷ vgl. Islamic Microfinance Report for the International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy, S. 22.

4.1.2 Pakistan.

Der Landwirtschaftssektor macht in diesem Land 23% aus. 43% der Bevölkerung arbeiten in diesem Bereich. Konventionelle Kredite sind meist reichen Großgrundbesitzern vorbehalten. Jedoch erfordert der Anstieg vom Einsatz diverser Düngemittel, Pestiziden und verbesserter Samen mehr finanzielle Flexibilität der Landwirte – ohne finanzielle Hilfe ist dies nicht möglich und dadurch sind sie noch weniger wettbewerbsfähig. Weitere Gründe für die niedrige landwirtschaftliche Produktivität sind u.a. minderwertige Qualität der Samen / Pestizide / Düngemittel, kein ausreichender Wasserzugang, Ernteaussfälle, fehlende Maschinen, etc.

Ein Weg, den Landwirtschaftssektor zu fördern, könnte sein, dass die Bank einen Vermittler ernennt. Dieser besucht den jeweiligen Bauern und macht sich ein genaues Bild des Potentials des zu bewirtschaftenden Gebiets. Aufgrund der Einschätzung, Empfehlung und der Gewährleistung des Vermittlers vergibt die Bank Geld. Manchmal verlangt die Bank auch eine Sicherheit des Bauern. In der Erntezeit sind sowohl der Bauer, als auch der Vermittler gleichermaßen für eine erfolgte Ernte und einen guten Verkauf verantwortlich. Abschließend wird der Kredit, dank einer guten Ernte, an die Bank zurückgezahlt.¹²⁸

4.1.2.1 State Bank of Pakistan.

Die Abteilung für Islamisches Bankwesen der Pakistanischen Staatsbank hat eine Broschüre für Richtlinien zur Islamischen Mikrofinanz veröffentlicht. Darin wird hervorgehoben, dass vor allem den sozial benachteiligten Menschen diese Mechanismen zu Gute kommen sollen. Verschiedene Finanzinstitute bieten diverse Islamische Mikrofinanzdienste und –produkte an. Hierbei wird zwischen vier Variationen unterschieden:

1. Vollwertige Islamische Mikrofinanz-Banken (full fledged Islamic Microfinance Banks – IMFB).

¹²⁸ vgl. Kaleem, Ahmad, Application of Islamic Banking Instrument (Bay' Salam) for Agriculture Financing in Pakistan, S. 131-143, In: Islamic Finance For Microfinance and Medium Enterprises, 2008, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Center for Islamic Banking, Finance and Management, Univeriti Brunei Darussalam.

2. Islamische Mikrofinanz-Dienste von vollwertigen Islamischen Banken (Islamic Microfinance Services by Full-fledged Islamic Banks).
3. Islamische Mikrofinanz-Dienste von konventionellen Banken (Islamic Microfinance Services by Conventional Banks).
4. Islamische Mikrofinanz-Dienste von konventionellen Mikrofinanzbanken (Islamic Microfinance Services by Conventional Microfinance Banks – MFB).¹²⁹

Ad 1.: Um eine vollwertige Islamische Mikrofinanzbank zu gründen, braucht es eine Genehmigung der Pakistanischen Staatsbank, die gemäß der Microfinance Institutions (MFI) Verfügung von 2001 entspricht. Dieser Erlass ermöglicht wiederum vier Möglichkeiten einer Bank:

1. Eine Bank, die im ganzen Land Angebote bietet;
2. Eine Bank, die in der jeweiligen Provinz tätig ist;
3. Eine Bank, die in der jeweiligen Region aktiv ist;
4. Eine Bank, die in einem Bezirk Islamische Finanzprodukte anbietet.

Folgende Kriterien zur Bildung einer vollwertigen Islamischen Mikrofinanzbank sollten berücksichtigt werden:

- Alle Transaktionen sollten der Scharia entsprechen.
- Alle Islamischen MFB müssen einen Mitarbeiter beauftragen, der sich mit einem Scharia-Ratgeber berät und ihm regelmäßig Berichte über die Tätigkeiten der Bank übermittelt, die dieser daraufhin der Staatsbank zu kommen lässt.
- Dieser Bericht soll Finanzwege und Produktstrukturen enthalten.
- Außerdem soll es auch eine Expertise enthalten, ob die Richtlinien der Scharia eingehalten werden.
- Alle Einlagen müssen auf Anfrage oder auf „profit and loss sharing“-Basis¹³⁰ beruhen.

¹²⁹ siehe State Bank of Pakistan, Islamic Banking Department, Guidelines for Islamic Microfinance Business by Financial Institutions, S.4.

Ad 2: Alle vollwertigen Islamischen Banken sind angehalten Islamische Mikrofinanzprodukte, mit dem Ziel der Armutsverminderung, anzubieten.

- * 1. Variante: Einen IMF-Schalter in einer bereits existierenden Niederlassung. Dieser muss deutlich gekennzeichnet sein. Regelmäßig muss ein Scharia-Ratgeber vor Ort sein.
- * 2. Variante: Eine einzelne IMF-Niederlassung und mobiles Banking. Hier ist eine gesonderte Lizenz von Nöten.
- * 3. Variante: Eine unabhängige IMFB als einzelne Filiale einer Bank gründen.
- * 4. Variante: Verbindungen mit einer IMFB gründen. Ein Scharia-Ratgeber übermittelt die IMF Angebote und Möglichkeiten; außerdem bietet er eine Einführung an.

Ad 3: Zwar dürfen auch herkömmliche Banken Islamische Mikrofinanzprodukte und –dienstleistungen anbieten, jedoch nur, wenn sie eine Berechtigung hierfür erhalten haben. Auch bei dieser Variante gibt es die oben genannten vier Varianten.

Ein Shariah-Ratgeber überprüft regelmäßig die Tätigkeiten bei allen vier Varianten. Auch ein eigener Schalter für IMF-Produkte und diverse Hinweise der Bank, dass hier IMF-Produkte angeboten werden, müssen vorhanden sein. IMF-Unterlagen zu Konto, Register, Einzahlungsscheine, Schecks, Zahlungseingänge, Spargbuch, etc. sollen getrennt von jenen der herkömmlichen Bankunterlagen gehalten werden, und auch leicht erkennbar als solche gekennzeichnet sein.

Ad 4: Auch bei dieser Variante steht vor allem die Scharia-Konformität und eine Genehmigung der Pakistanischen Staatsbank im Vordergrund. Kriterien hierfür sind die finanzielle Stärke der MFB auf Kapitalbasis, Aufzeichnung von

¹³⁰ <http://www.ventureline.com/accounting-glossary/P/profit-and-loss-sharing-definition/> (09. August 2011).

Einnahmen, künftige Einnahmen, Fähigkeiten des Managements, Liquidität, Zahlungsfähigkeit, Kundenservice-Qualität. Wenn eine herkömmliche Bank, die Erlaubnis erhalten hat, IMF-Leistungen anzubieten, hat sie ua folgende Verpflichtungen:

- die Sicherstellung, dass alle Gelder in Scharia-konforme Finanzaktivitäten fließen;
- regelmäßige IMF-Schulungen für die Angestellten;
- die Garantie, dass alle Richtlinien der Staatsbank entsprechen; etc.

Abgesehen von den Maßnahmen der Staatsbank von Pakistan, existieren noch weitere Einrichtungen, wie zB Akhuwat und Islamic Relief.

Bei der Akhuwat-Institution der hiesigen Moschee wird von interessensfreien Krediten (qard al-hasan) eine Verwaltungsabgabe von 5% „gespendet“. Hierbei fließt kein Geld von Spendern oder internationalen Organisationen ein. Die Gelder zirkulieren um die Mitglieder der jeweiligen Gemeinschaft.

Die Islamic Relief Organisation bietet murabahah-basierende Finanzdienstleistungen an. Es findet eine Mischung aus Gruppensparbuch, Empfehlungen von Mitgliedern, persönlichen Garantien, etc. statt. Die Rückzahlungsrate ist sehr hoch und liegt bei 95-99%. Zuletzt hat die HSBC Amanah mit ihnen zusammengearbeitet. Weiters ist die Organisation an diversen Wohltätigkeitsprojekten beteiligt.¹³¹

4.1.3 Bangladesch.

In Bangladesch und Pakistan zusammen leben geschätzte 122 Million Muslime in Armut – dies sind 10% der Gesamtmuslime. Mikrofinanz hat in Bangladesch eine sehr große Reichweite und die beliebtesten Varianten sind murabahah und bai' mu'ajjal. Eine der bekanntesten IMFIs ist die Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF); weiters gibt es noch die Grameen Bank, Islami Bank

¹³¹ vgl. Islamic Microfinance Report, International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy, S. 20-21.

4.1.4 Jemen.

65% der Menschen, die sich für IMF-Produkte entscheiden, sind Frauen. 1996 haben sich in Jemen drei Islamische Banken gebildet.¹³³ 1997 wurde in Hodeidah ein Mikrofinanzprogramm (Hodeidah Microfinance Program – HMFP) gegründet. Hodeidah ist eine Hafenstadt, mit einer Einwohnerzahl von 500.000. Die Wirtschaft ist geprägt vom Handel, Fischfang und Transportwesen. In den 90er Jahren, als Folge des Golfkrieges, sind viele Familie nach Saudi Arabien oder andere Golfstaaten ausgewandert. HMFP ist das erste islamische Mikrofinanzprojekt im Jemen. 2000 hatte es 1.770 Teilnehmer, davon waren 23% Frauen. Insgesamt wurden Kredite in Höhe von 350.000 US\$ vergeben. Kredite wurden auf Basis der Solidarität vergeben: einzelne Personen erhalten Geld, für das die Gruppe gemeinschaftlich haftet. Alle Teilnehmer erhielten zum gleichen Zeitpunkt den Kredit. Die Gruppe wird zuerst auf ihre Kapazität und Fähigkeit überprüft und aufgrund dieses erstellten Berichts wird berechnet, wie viel Geld sie erhalten.

Die Moral steht besonders im Vordergrund – war ein Mitglied einer Gruppe daran, den erwünschten Erfolg nicht zu erreichen, halfen ihm die anderen Mitglieder. Der Erfolg dieses Projekt sprach sich herum und bereits 13 Jahre nach der Gründung, wurde es in 8 Distrikten durch 18 Kreditunternehmen praktiziert.¹³⁴

4.1.5 Sri Lanka.

Sri Lankas Landwirtschaft wurde durch die Geschichte hindurch durch Unterstützungen und staatlichen Interventionen geprägt. In den letzten Paar

¹³² vgl. Islamic Microfinance Report, International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy, S. 21.

¹³³ Islamic Microfinance, Al-Amal Microfinance Bank Experience, 2011 Global Microcredit Summit, Spain.

¹³⁴ vgl. Wampfler, Betty, La microfinance islamique: une étude de cas au Yémen, 2002, BIM Nr. 31.

Jahren zeichnete sich ein Niedergang des Reisanbaus ab. Schuld daran waren u.a. steigende Produktionskosten, ethnische Konflikte. Ein Durchschnittsbauer in Sri Lanka bewirtschaftet mehr als 8.000 m² Reisland. Die einzigen Möglichkeiten für ihn an Geld zur Finanzierung eben dieses Landes zu gelangen sind, einen Pfand auf das Erwirtschaftete einzugehen, oder einen Pfand auf seine Reisfelder. Sobald jedoch ein Ernteausfall auftritt, verliert der Reisbauer nicht nur den Gewinn des Reisverkaufs, sondern schuldet dem Gläubiger dann auch noch Geld. Über die letzten Jahre zeichnete sich Sri Lanka durch eine sehr hohe Selbstmordrate unter den Reisbauern aus. Staatliche Versuche der Unterstützung durch Förderungen bei Düngemittel oder billigere Mikrofinanzkredite schlugen fehl. Muslim Aid (MA) versucht deshalb die Bauern selbst, stärker in das Geschehen miteinzubinden.

Muslim Aid entwickelte und begleitete ein Projekt, das auf zwei Scharia-Prinzipien beruht: salam-Verkäufe und mudharabah-Partnerschaft. Ziel ist es die Reisfarmer Sri Lankas zu stärken, ihnen mehr Unabhängigkeit zu bieten und sie aus der Armut zu befreien.

Dies besteht aus drei Stadien. Das erste Stadium beinhaltet eine Variante des bai'-salam oder „aufgeschobene Lieferung“. Hier erhält ein Bauer Geld im Vorhinein gegen einen Vorverkauf seiner Produkte. Diese Gelder benützt der Bauer, um den Reisbau voranzutreiben. Der Unterschied hier liegt darin, dass der Bauer keinerlei Pfand oder Sicherung hinterlegen muss. Zum Geld erhält der Bauer Empfehlungen und Tipps der lokalen Moschee-Gemeinschaft, die als Bürgen fungieren. Das zweite Stadium beginnt mit der Erntezeit. Die MA und eine lokale Fabrik übernehmen die gesamte Ernte, bearbeiten und verkaufen das Endprodukt schließlich. Aufgrund der mudharabah-Partnerschaft wird der Gewinn zwischen MA und der Fabrik aufgeteilt. Dieser Gewinn soll den administrativen Aufwand der MA abdecken. Um sicherzustellen, dass all dies ein not-for-profit-Projekt ist, wird jeglicher Überschuss einem Revolving Fund übergeben. Des Reisbauers Gewinn ist nicht nur finanzieller Art, sondern auch eine stufenweise Einkommenssteigerung.

Der Tsunami 2004 forderte mehr als 200.000 Todesopfer in der Region um Muttur. Weiters wurde die Region auch durch ethnische Konflikte in Mitleidenschaft gezogen. Das Ergebnis war ein Niedergang der Viehzucht, des Fischfangs, der Landwirtschaft. Aufgrund dessen und der wachsenden politischen Unsicherheit wanderten viele Menschen aus. Als sich nach einiger Zeit wieder zurückkehrten, brauchten sie Geld, um das Gebiet wieder zu bewirtschaften. In der Maha-Saison (Oktober – Feber) 2006-2007 widmeten sich zwei Verein diesem Problem. Dies war einerseits die Jaya Farmers' Association (bewirtschaftet rund 177 Äcker, mit 84 Begünstigten) und die Knox Farmers' Association (bewirtschaftet 150 Äcker, mit 83 Bauern).¹³⁵

4.1.6 Australien.

In Australien bieten diverse Organisationen und Banken IMF-Produkte an. Die Hauptakteure sind:

- * Muslim Community Co-operative (Australia) Ltd.: 1989, mit 10 Mitgliedern, dem Hauptsitz in Burwood Victoria und einem Startkapital von 22.300 A\$ wurde diese Organisation gegründet. Fünf Typen von Anlagefonds werden angeboten: murabahah, musharakah, mudarabah, qard hasan und zakāt-Anlagen. Die Muslim Community Credit Union (MCCU) bietet seit 2000 ihre Finanzprodukte an – hierbei wird das Riba-Verbot beachtet.¹³⁶ Peter Moody erklärte in einem Interview aus dem Jahre 1994 den Zweck der MCCA: „A place for the advancement of the principles of the Muslim faith, and the evolution of a „community“ that overlooks its members and shareholders. MCCA funds can be, and are used to help those in need within the community. Donations are received and applied for this purpose. A separate fund has been created for this

¹³⁵ vgl. Obaidullah, Mohammed, Mohamed-Saleem, Amjad, Innovations In Islamic Microfinance: Lessons From Muslim Aid's Sri Lankan Experiment, Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

¹³⁶ Abu Umar, Faruq Ahmad und Ahmad, A. B. Rafique, Islamic micro and medium sized enterprises (MMEs) finance: The case study of Australia, S., 243-247. In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

end, and is known as the Qard Hasan Fund. To operate as a housing co-operative that assists with the purchase of mainly residential properties for and on behalf of its shareholders. The purchase of other asset classes is undertaken in a similar fashion, mostly the purchase of motor vehicles, computers, and some limited business finance. The purpose of the provision of this facility is solely centered around the Muslim doctrine that forbids the payment of interest. MCCA charges an upfront „administrative“ charge for their involvement, but thereafter, the loan is interest free. This conforms to all the requirements of their religion, and such transactions are held to be Halal, which means that they are „allowable“ under Muslim doctrine. Repayments under these types of transactions are known as repayments of Murabahah. To accept funds and issue shares in the co-operative from time to time, and to distribute the trading surplus of the co-operative back to the members in the form of dividends.“¹³⁷

- * Islamic Cooperative Finance Australia Limited: ICFA wurde 1998 gegründet und bietet zur Zeit folgende Produkte und Dienstleistungen an: Hausfinanzierungen gemäß murabahah, musharakah und ijarah wa iqtina'; Fahrzeugfinanzierungen gemäß murabahah und ijarah wa iqtina'; Finanzierung von Kleinunternehmen gemäß musharakah und murabahah; Kinderausbildung gemäß mudarabah; Hajj-Anlage gemäß mudarabah-Art; Zakāt-Anlage. Ziel der ICFA sind: „(i) establish an interest free economic and financial system under the guidelines of the Islamic Law (Shari'ah) on the basis of profit and loss sharing; (ii) provide halal investment opportunities for its members; (iii) facilitate ownership of real and personal property such as home, vehicle and other approved tangible assets for members; (iv) facilitate performing of social and religious obligations for Muslim members such as Zakat distribution and Hajj; (v) establish feasible joint venture partnership agreements with members and similar financial organization; (iv) facilitate social justice through equitable distribution of wealth in the community.“¹³⁸

¹³⁷ Hamdi, Abdat Abdul, Islamic Banking System – www.mail-archive.com/indoze-net@cc.utas.edu.au/msg01221.html

¹³⁸ Islamic Co-operative Finance Australia Limited, ICFA at a Glance, Jahr??

- * Iskan Finance Pty Limited: 2001 gegründet, bietet dieses Unternehmen murabahah-Kredite, Ijarah wa Iqtina'-Kredite an.
- * Al Salam Home Loans.¹³⁹

4.1.7 Mittlerer Osten.

Dr. Ahmad Elnaggar rief 1963 in Mit Ghamr, Ägypten, ein Projekt in die Welt, welches auf Gewinnbeteiligung basiert – heute würde es als klassisches Mikrofinanz-Projekt angesehen werden. 1971 ging das Mit Ghamr Projekt in die Nasser Social Bank über. Obwohl schon in den 60er solch ein Projekt in der Arabischen Welt gestartet wurde, setzte es sie vor allem in Asien, Afrika oder Lateinamerika durch. Von Projekten und Organisationen auf der Arabischen Halbinsel ist nur wenig zu bemerken. Jedoch gibt es einige Mikrofinanz-Konferenzen, die zu erwähnen sind:

- 2006, First Dubai Microfinance Forum in Dubai: unterstützt wurde dieses Forum von der Al Qasimi Familie, der Zayed Foundation, der Emirates Foundation und des Mohammed Bin Rashid Establishment for Young Business Leaders.
- 2008, International Islamic Finance, Dubai: dieses Forum wurde geführt von Prof. Yunus. Wasim Saifi, CEO von Tamweel, meinte auf die Frage, warum der Mikrofinanz-Sektor kaum bis gar nicht auf der Arabischen Halbinsel vertreten ist: „because the pressures are still there to create the Islamic finance sector, and widening its scope [is] not part of the immediate focus“¹⁴⁰ und Ahmed Al Janahi, von der Noor Islamic Bank, fügte hinzu, dass es sich aus Kostengründen bislang nicht ausging.
- 2008, Arab Microfinance Investment Symposium, Dubai: organisiert wurde dieses Symposium von dem Grameen-Jameel-Unternehmen und Blue Orchard.

¹³⁹ Abu Umar, Faruq Ahmad und Ahmad, A. B. Rafique, Islamic micro and medium sized enterprises (MMEs) finance: The case study of Australia, S. 247-251, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

¹⁴⁰ Islamic Microfinance Report, for the International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy LLP, S. 13-14, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

- 2009, Arab Economic, Social and Development Summit, Kuwait City: bei dieser Konferenz erklärte Kuwait's Außenminister, dass 2 Mrd. US\$ bereitgestellt werden, um IMF-Projekte zu fördern.

Mittlerweile arbeiten einige Banken und Organisationen im IMF-Bereich; u.a.:

- AFESD – Arab Fund for Economic and Social Development. Als Aufgabenbereich sieht die AFESD Entwicklungsprojekte zu fördern, ökonomischer und sozialer Entwicklung technische Hilfe zu leisten, private Investments anzuregen.
- AGFUND – Arab Gulf Fund for United Nations Development Organisations. Diese Organisation wurde 1980, auf Anraten von Prinz Talal Bin Abdul Aziz Al Saud, gegründet und hat u.a. die Errichtung von der Al-Amal Micro-Credit Bank in Jemen, der National Bank for Small Projects Funding in Jordanien, und der Al-Rajaa Micro-Credit Bank im Libanon gefördert.
- ALJCSP – Abdul Latif Jameel Company Community Service Programmes: hier ist das Productive Families Program (PFP) zu nennen, das 2004 von der Abdul Latif Jameel Company gegründet wurde und vor allem Frauen zu eigenen Haushaltsprojekten animieren möchte; weiters gibt es auch die Bab Rizq Jameel Centres zu erwähnen – dabei werden sowohl Männer, als auch Frauen angehalten sich in die Selbstständigkeit zu begeben.
- Grameen-Jameel Pan-Arab Microfinance Ltd – Grameen-Jameel. 2003 gegründet, gilt diese Organisation heute als „the first social business in the Arab world“. ¹⁴¹ Niederlassungen gibt es in Ägypten, Jordanien, Libanon, Marocco, Palästinen, Saudi Arabien, Sudan, Syrien, Tunesien und Jemen. Partnerschaften gibt es mit der Bangladeshi Grameen Foundation und der Saudi Arabian Abdul Latif Jameel Group.
- Microfinance Network of Arab Countries – Sanabel. 2002 gegründet, hat diese Organisation 64 Mitglieder in 12 Arabischen Ländern.

¹⁴¹ Islamic Microfinance Report, for the International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy LLP, S. 15, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

- Noor Islamic Bank PJSC. 2008 gegründet vertreibt diese Bank gemeinsam mit der Emirates Post Holding Group Sharia-konforme Finanzdienstleistungen.
- Saudi Credit Bank / Ministry of Finance. Bereits 1971 wurde diese Bank gegründet. Hierbei werden saudische Staatsbürger unterstützt, die u.a. mindestens 21 Jahre alt sind, einen Universitäts- oder Collegeabschluss haben, mindestens ein Jahr Berufserfahrung aufweisen können, etc.¹⁴²

4.1.8 Sudan.

Die Sudanese Islamic Bank (SIB) hat 1992 ein spezielles Mikrokredit-Produkt „productive family branches“ geschaffen.¹⁴³ Der Kreditnehmer bringt die Arbeitskraft seiner Familie, seine Ausrüstung, etc. ins Projekt mit ein. Dieses erfolgreiche Modell wurde mittlerweile auch bereits von der Nile Bank, der Agriculture Bank, der Al-Baraka Bank, und von weiteren Banken übernommen.

144

¹⁴² Islamic Microfinance Report, for the International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy LLP, S. 15-16.

¹⁴³ vgl. Gaffar, Abdalla Ahmed, Islamic Micro-Finance Practice with a particular Reference to financing Entrepreneurs through equity Participation Contracts in Sudanese Banks, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008, S. 81.

¹⁴⁴ vgl. Aliyu Dahiru, Mohammed and Zubair, Hasan, Microfinance in Nigeria and the prospects of introducing its Islamic version there in the light of selected Muslim countries' experience, 2008, International Islamic University Malaysia, S. 8.

5. Analyse.

Der Islam bietet eine Reihe von Ansätzen zur Armutsbekämpfung. Am stärksten kommt dieser Solidaritätsanspruch bei der Almosensteuer zum Vorschein. Als Pflicht eines jeden Muslims wird sie als Selbstverständlichkeit angesehen. Doch auch fromme Stiftungen stellen ein Mittel zur Armutsbekämpfung dar.

5.1 Staatliche Mittel der Armutsbekämpfung.

5.1.1 Zakāt (Almosensteuer).

5.1.1.1 Der Begriff Zakāt wird im Koran deutlich beschrieben:

Sure 9, Vers 103: „Nimm aus ihrem Vermögen eine Almosengabe, um sie damit rein zu machen und zu läutern, und sprich den Segen (oder: das Gebet) über sie! Dein Segen (oder: Gebet) ist eine Beruhigung für sie. Gott hört und weiß (alles).“¹⁴⁵

Sure 2, Vers 43: „Und verrichtet das Gebet, gebt die Almosensteuer und nehmt (beim Gottesdienst) an der Verneigung teil!“¹⁴⁶

Sure 4, Vers 162: „Aber denen von ihnen, die ein gründliches Wissen haben, und den Gläubigen, die an das glauben, was (als Offenbarung) zu dir, und was (zu den Gottesmännern) vor dir herabgesandt worden ist, und denjenigen, die

¹⁴⁵ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Buße, S. 142.

¹⁴⁶ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 16.

das Gebet verrichten und die Almosensteuer geben und an Gott und den jüngsten Tag glauben, denen (allen) werden wir (im Jenseits) gewaltigen Lohn geben.“¹⁴⁷

Sure 5, Vers 55: „Gott (allein) ist euer Freund, und sein Gesandter, und (mit ihnen alle) die, die glauben, - die das Gebet verrichten, die Almosensteuer geben und sich (wenn sie beten) verneigen.“¹⁴⁸

Sure 21, Vers 73: „Und wir machten sie zu Vorbildern, die (ihre Gefolgschaft) nach unserem Befehl leiteten. Und wir gaben ihnen (die Weisung) ein, gute Werke zu tun, das Gebet zu verrichten und die Almosensteuer zu geben. Und uns dienten sie (ihr Leben lang).“¹⁴⁹

Die folgenden Suren geben die Höhe des Zakāts an:

Sure 2, Vers 219: „Wir haben dich mit der Wahrheit (zu deinem Volks) gesandt, als Verkünder froher Botschaft und als Warner. Und über die Insassen des Höllenbrandes wirst du (dereinst) nicht zur Rechenschaft gezogen.“¹⁵⁰

Sure 3, Vers 92: „Ihr werdet die (wahre) Frömmigkeit nicht erlangen, solange ihr nicht etwas spendet, was ihr (selber) liebt. Und was immer ihr spendet, darüber weiß Gott Bescheid.“¹⁵¹

Auch wer Zakāt-berechtigt ist, steht im Koran:

Sure 2, Vers 215: „Man fragt dich, was man spenden soll. Sag: Wenn ihr etas Gutes spendet, soll es den Eltern, den nächsten Verwandten, den Waisen, den Armen und dem zukommen, der unterwegs ist (oder: der dem Weg (Gottes)

¹⁴⁷ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Frauen, S. 76.

¹⁴⁸ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Der Tisch, S. 85.

¹⁴⁹ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Propheten, S. 228.

¹⁵⁰ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 23.

¹⁵¹ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Sippe 'Imrāns, S. 50.

gefolgt (und dadurch in Not gekommen) ist; w. dem Sohn des Wegs). Und was ihr an Gutem tut, darüber weiß Gott Bescheid.“¹⁵²

Sure 2, Vers 273: „(Was ihr spendet, soll besonders) den Armen (zukommen), die (im Kriegsdienst?) um Gottes willen behindert sind, indem sie (aus Mangel an Reittieren und dergleichen?) nicht im Land (draußen) unterwegs sein können (und ihrem Erwerb) nachgehen können). (Nur) wer töricht ist, hält sie für reich, weil sie sich zurückhalten (und nicht immer betteln). Du erkennst sie (aber als verschämte Arme?) an ihrem (charakteristischen) Äußeren. Sie bitten die Leute nicht in aufdringlicher Weise (um Almosen). Und was ihr an Gutem spendet, darüber weiß Gott Bescheid.“¹⁵³

Sure 9, Vers 60: „Die Almosen sind nur für die Armen und Bedürftigen (?) (bestimmt), (ferner für) diejenigen, die damit zu tun haben, (für) diejenigen, die (für die Sache des Islam) gewonnen werden sollen (w. diejenigen, deren Herz vertraut gemacht wird), für (den Loskauf von) Sklaven, (für) die, die verschuldet sind, für den heiligen Krieg (w. den Weg Gottes) und (für) den, der dadurch in Not gekommen) ist; w. den Sohn des Wegs). (Dies gilt) als Verpflichtung von seiten Gottes. Gott weiß Bescheid und ist weise.“¹⁵⁴

Im Koran wird auch daraufhin gewiesen, auf welche Art und Weise man den Zakāt geben soll:

Sure 13, Vers 22: „ ... und die geduldig sind und dabei (immer nur) ihren Herrn vor Augen haben, und (die) das Gebet verrichten, von dem, was wir ihnen (an Gut) beschert haben, geheim oder offen spenden und (wenn ihnen etwas) Schlimmes (begegnet, es) mit (etwas) Gutem abwehren (dh Böses mit Gutem vergelten?), die (die sich so verhalten) haben (dereinst) die letzte Behausung zu erwarten, ...“¹⁵⁵

¹⁵² Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 32-33.

¹⁵³ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 41.

¹⁵⁴ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Buße, S. 138.

¹⁵⁵ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Der Donner, S. 176.

Sure 2, Vers 271: „Wenn ihr die Almosen offen kundtut, ist es (schon) trefflich. Wenn ihr sie aber geheimhaltet und (unter der Hand) den Armen gebt, ist es (noch) besser für euch und wir euch (oder: Und er (dh Gott) wird euch?) (bei der Abrechnung am jüngsten Tag) etwas von euren schlechten Taten tilgen. Gott ist wohl darüber unterrichtet, was ihr tut.“¹⁵⁶

Sure 30, Vers 39 beschreibt welchen genauen Nutzen der Zakāt hat:

„Und was ihr an Zinsleihe gebt (zu dem Zweck), dass es im Vermögen der Leute (anwachse und euch) Zins einbringe, das bringt bei Gott keinen Zins ein. Wenn ihr aber in frommer Gesinnung (w. indem ihr nur das Antlitz Gottes wollt) Almosen gebt – (die so handeln) das sind die, die (ihr Guthaben tatsächlich) verdoppeln (oder: vervielfachen).“¹⁵⁷

5.1.1.2 Beispiele: Südafrika und Indonesien.

Anbei zwei Beispiele aus Südafrika und Indonesien der Umsetzung des Zakāt-Begriffs:

Zakāt zur Armutsbekämpfung einzusetzen, ist ein sozio-ökonomisches Mittel: rechtlich betrachtet ist es eine Spende. „Donation is defined as a any gratuitous disposal of property including any gratuitous waiver or renunciation of right.“¹⁵⁸ In Ländern wie zB Südafrika dürfen Spenden einen Betrag von R 50.000 pro Person und Jahr nicht übersteigen – sonst wird ein Steuersatz von 20% darauf verrechnet.

In Indonesien führten besonders das Grüne-Revolution-Programm und der Neo-Liberalismus zur Verarmung besonders der Landbevölkerung. Das Grüne-Revolution-Programm wurde in den 70ern am Anfang des Soeharto Regimes eingeführt. Ziel war es die Reisproduktion zu erhöhen. Bis in die 80er hinein

¹⁵⁶ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Kuh, S. 40.

¹⁵⁷ Paret, Rudi (1979) Der Koran. 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart, Die Byzantiner, S. 285.

¹⁵⁸ Manjoo, Faizal Ahmad, Tax Engineering Pertaining to Zakāh and Waqf for Poverty Alleviation and Micro-Financing in South Africa. In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank, 2008, S. 279.

funktionierte dies auch, jedoch stellten sich für die Landbevölkerung nach und nach Nachteile ein: sie wurden gezwungen den Anbau und die Ernte anderer Produkte einzustellen und Hybridsamen, chemische Dünger und Pestizide zu kaufen. Diese Anschaffungskosten und die Administration dahinter führten dazu, dass nur 20-30% einen Gewinn daraus trugen, sodass die Zahl der Arbeitslosen in ländlichen Gebieten auf 50% stieg.

Auch hier kann Zakāt zur Armutsminderung eingesetzt werden: einerseits minimiert es das soziale und ökonomische Gefälle zwischen den Besitzenden und den Besitzlosen, andererseits wird ungenütztes Geld gesammelt und fördert öffentliches Engagement. Weiters vermindert es Monopolstellungen auf Ressourcen. Letztendlich kann damit ein ökonomischer Wachstum und soziale Gerechtigkeit geschaffen werden.

Hier nun drei Gründe, warum die Landbevölkerung geeignete Bezieher, *mustahiqs*, des Zakāts sind:

- 1) Zakāt wird verteilt, um den Armen, *al-masākīn*, zu helfen und sie zu stärken.
- 2) Die indonesische Landbevölkerung gehört zu den unterdrücktesten und marginalisiertesten Menschen in der Welt und gleichen Sklaven.
- 3) Zakāt soll eine sozio-ökonomische Gerechtigkeit und eine faire Verteilung von Vermögen gewährleisten.¹⁵⁹

5.2 Waqf.

„Habūs, known in oriental Islamic cities as waqf, is a pious endowment in which a property is generally held in perpetuity with the usufruct devoted to a charitable purpose. A property donated for the sake of divine reward becomes in legal terms the property of God, and its profit is expended according to the donor's clauses. In practice, jurists of different schools of Islamic law diverge on

¹⁵⁹ vgl. Muhtada, Dani, The Role of Zakāt Organization in Empowering the Peasantry: A Case Study of the Rumah Zakāt Yogyakarta Indonesia. In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank, 2008, S. 297-299.

whether the proprietorship of the thing made Habūs remains with the founder and fictitiously so after his death or to be passed to the governor's hand.“¹⁶⁰

Die Scharia setzt zwei Begrenzungen für die Wohlstandsverteilung: die erste Begrenzung ist die der Zulänglichkeit (hadd al-kifāyah). Hierbei geht es darum, dass jemandem genügend Mittel zur Verfügung stehen, einen befriedigenden Lebensstandard zu erhalten. Die zweite Begrenzung ist die der Existenz (hadd al-kafāf). Dabei soll eine Mindestsicherung bereitgestellt sein, um die individuellen Nöte zu stillen.¹⁶¹

5.3 Fazit.

Prof. Dr. Eva Terberger (Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Kreditwirtschaft und Finanzierung am Alfred Weber-Institut in Heidelberg) geht der Frage der Effizienz bzw. dem Erfolg der Mikrofinanzierungen nach. Zentral dabei sind folgende Fragestellungen:¹⁶²

- Wie wirksam kann Armut durch Mikrofinanzierung bekämpft werden?
- Wie kann der Aufbau eines Finanzierungsangebots für Bevölkerungsschichten, die vom formellen Finanzmarkt ausgeschlossen sind, effizienter gestaltet werden?

Erste Forschungsergebnisse sind positiv. Die Lebensumstände und die Einkommen der Kunden verbessern sich. Jedoch verwiesen diese Ergebnisse auch darauf hin, dass ein „Selection-Bias“ zu einer überschätzenden Wirkung

¹⁶⁰ Ben Hamouche, Mustapha, Sustainability and Urban Management in Old Muslim Cities: The Role of Pious Foundations. In: J. King Saud Univ., Vol. 19, Arch. & Plann., 2007, S. 27.

¹⁶¹ vgl. Manjoo, Faizal Ahmad, Tax Engineering Pertaining to Zakāh and Waqf for Poverty Alleviation and Micro-Financing in South Africa. In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank, 2008, S. 269.

¹⁶² Terberger, Eva, Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut? Ruperto Carola, Ausgabe 3/2002: http://www.uni-heidelberg.de/presse/ruca/ruca3_2002/terberger.html

führen kann. Das bedeutet, dass Kreditgeber sich bewusst Kunden aussuchen, von denen sie sicher sein können, dass sie ihren Kredit auch wirklich zurückzahlen können.

Um die zweite Frage zu klären, werden Informationen und Erfahrung aus der Finanz- und Betriebslehre herangezogen. Im Mittelpunkt der „Institution Building“ stehen „Corporate Governance Structure“ und staatliche Regulierungen.

Ziel sind sowohl die „Erreichung der Zielgruppe“ als auch „Nachhaltigkeit durch Kostendeckung“. ¹⁶³ Ein weiteres Ziel ist auch eine gute Wirtschaftslage für das jeweilige Land. Die Weltwirtschaftskrise offenbarte ein Ungleichgewicht, Verschwendung und auch fehlende internationale Hilfe. Risikoreiche Geschäfte und Transaktionen führten schließlich dazu, dass sich u.a. die gesundheitliche Versorgung verschlechterte bzw. größtenteils zusammengebrochen ist. Hierbei tut sich nun vor allem die islamische Wirtschaftsethik hervor, welches auf sozio-ökonomische Gerechtigkeit und Gleichheit abzielt – siehe Zakāt und Waqf. ¹⁶⁴ „Zakat is Free Money. It is a grant for the poor. It may be reiterated that zakat is an Islamic charitable fund and therefore, no form of interest or profit can be made from it. It is free money and it a right off he poor and hence may be used in Islamic microfinance“. ¹⁶⁵

¹⁶³ Terberger, Eva, Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut? Ruperto Carola, Ausgabe 3/2002: http://www.uni-heidelberg.de/presse/ruca/ruca3_2002/terberger.html

¹⁶⁴ vgl. Tanmin Laila, Islamic Microfinance for Alleviating Poverty and Sustaining Peace, World Universities Congress, Canakkale Onsekiz Mart University, Turkey, 2010.

¹⁶⁵ Tanmin Laila, Islamic Microfinance for Alleviating Poverty and Sustaining Peace, World Universities Congress, Canakkale Onsekiz Mart University, Turkey, 2010, S. 7.

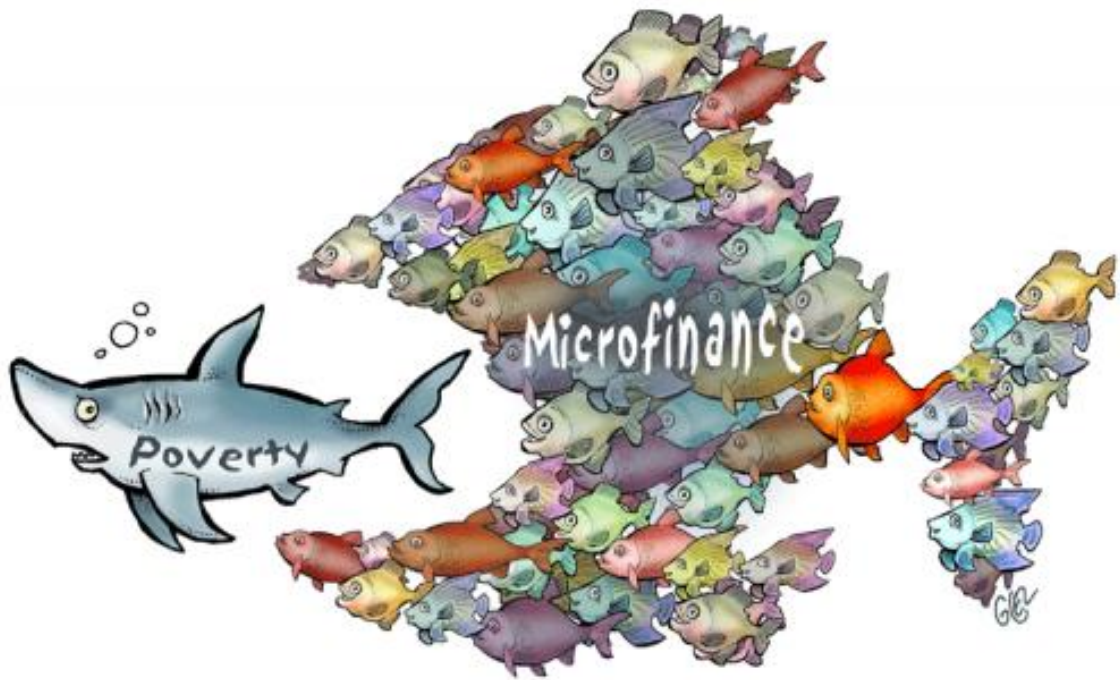


Abb. 7: <http://www.givingwhatwecan.org/blog/2012-11-29/why-we-don't-recommend-microfinance> (Zugriff: 29.1.2013)

Positive Beispiele sind ua Fr. Phnog in Kambodscha, Familie Abbas aus Uganda und Familie Abuloglou aus Kirgisistan, die abschließend noch vorgestellt werden:

Fr. Phnog: „Nähe der thailändischen Grenze – ein abgelegenes Bauernhaus. Hier lebt Frau Phnog mit ihren drei Töchtern. Die älteste besucht die Universität in Pnong Pheng. Ein Erfolg, der mit Hilfe von Mikrokrediten erreicht wurde. Wie es dazu kam: Im April 2011 erhielt Frau Phnog einen Kredit in Höhe von umgerechnet 40 US\$. Diesen Kredit galt es in einem Zeitraum von sechs Monaten zurückzuzahlen. Sie musste Geld aufnehmen, um ihrem trächtigen Schwein zufüttern zu können – die Trockenzeit in Kambodscha forderte seinen Tribut. Mit dem Verkauf der Ferkel im Herbst 2011 zahlte Frau Phnog, wie vereinbart, ihren Überbrückungskredit inklusive Zinsen zurück.“¹⁶⁶

Familie Abbas: „In einem abgeschiedenen Ort in Uganda – die Bewohner des Hauses ohne Strom und fließendem Wasser sind Herr Abbas und seine Familie – 11 Kinder (1-23 Jahre alt). Alle Kinder besuchen die Schule, die Älteren die

¹⁶⁶ <http://www.investinvisions.com/home-invest-in-visions/erfolgsgeschichten> (Zugriff: 29. Dezember 2012).

Universität. Eine Erfolgsgeschichte, die vor über 10 Jahren mit 500 US\$ begann.

Damals kaufte sich der Vater von diesem Geld ein kleines Stück Land und baute Kaffee und Bohnen an. Durch den Erlös aus dem Verkauf seiner Ernte und weiteren Mikrokrediten konnte sich Herr Abbas weiteres Land hinzukaufen. Er steigerte seine Erträge und befreite seine Familie damit aus der Armut.“¹⁶⁷

Familie Abuloglou: „Das Hochland von Kirgisistan – ein Haus mit zwei Zimmern – ohne Strom und fließendes Wasser. Dies nennt Frau Abuloglou ihr Zuhause. Hier lebt sie mit ihrem Mann und ihren zwei Enkeln. Die Kinder und Enkel besuchen die Schule und die Familie kann seit einiger Zeit gut den harten kirgisischen Winter überleben. 400 US\$ Kleinstkredit waren der Anstoß zu dieser Erfolgsgeschichte.

Von diesem Geld wurden ein paar Schafe und Ziegen gekauft. Herr Abuloglou zog mit diesen im Frühjahr in die Berge, um sie dort im Sommer weiden zu lassen. Im Herbst kommt er ins Tal zurück und verkauft einige seiner Tiere. Mit dem Erlös heraus kann er den Kredit zurückzahlen. Die Familie Abuloglou hat bereits sieben Gruppenkredite erhalten.“¹⁶⁸

¹⁶⁷ <http://www.investinvisions.com/home-invest-in-visions/erfolgsgeschichten> (Zugriff: 29. Dezember 2012).

¹⁶⁸ <http://www.investinvisions.com/home-invest-in-visions/erfolgsgeschichten> (Zugriff: 29. Dezember 2012).

Quellen.

Literatur:

Abu Umar Faruq Ahmad und A.B. Rafique Ahmad, Islamic Micro and Medium Sized Enterprises (MMEs) Finance: The Case Study of Australia, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

Aliyu Dahiru, Mohammed and Zubair, Hasan, Microfinance in Nigeria and the prospects of introducing its Islamic version there in the light of selected Muslim countries' experience, 2008, International Islamic University Malaysia.

Armendáriz de Aghion, Beatriz und Morduch, Jonathan, The Economics of Microfinance. 2. Auflage, MIT Press, Cambridge 2010.

Ben Hamouche, Mustapha, Sustainability and Urban Management in Old Muslim Cities: The Role of Pious Foundations. In: J. King Saud Univ., Vol. 19, Arch. & Plann., 2007.

Braham Asma (2012) Islamic Banking: Moralische und ökonomische Erfolgsaussichten in Deutschland, Diplomica Verlag, Hamburg.

El-Gamal, Mahmoud A., Islamic Finance, Law, Economics and Practice. Camebridge University Press, Cambridge 2006.

Fernando, Jule L. (Hrsg.), Microfinance, perils and prospects, Routledge, London 2006.

Gaffar, Abdalla Ahmed, Islamic Micro-Finance Practice with a particular Reference to financing Entrepreneurs through equity Participation Contracts in Sudanese Banks, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

Gassner, Michael und Wackerbeck, Phillipp, Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Bank-Verlag Medien, Köln 2007.

Hintergrundpapier: Islamic Banking und Mikrofinanzierung. Herausforderungen für die Finanzsystementwicklung in der Entwicklungszusammenarbeit. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Eschborn, Sept. 2006.

Islamic Microfinance Report, for the International Development Law Organisation, 2009, Allen & Overy LLP, In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

Islamic Microfinance, Al-Amal Microfinance Bank Experience, 2011 Global Microcredit Summit, Spain.

Kaleem, Ahmad, Application of Islamic Banking Instrument (Bai' Salam) for Agriculture Financing in Pakistan, In: Islamic Finance For Microfinance and Medium Enterprises, 2008, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Center for Islamic Banking, Finance and Managment, Univeriti Brunei Darussalam.

Khalil, Emad H., Overview of the Schari`a prohibition of riba, In: Abdulkader (ed) Interest in Islamic economics. Routledge, Oxon 2006.

Leach, Fiona und Sitaram, Shashikala, Microfinance and women's empowerment: a lesson from India. In: Development and Practice, Vol. 12, Nr. 5, Routledge & Oxfam, GB 2002.

Lohlker, Rüdiger, Islam. Eine Ideengeschichte. Facultas Verlags- und Buchhandels AG, Wien 2008.

Lohlker, Rüdiger, Das islamische Recht im Wandel. Riba, Zins und Wucher in Vergangenheit und Gegenwart, Waxmann Verlag GmbH, Münster 1999.

Lohmann, Nike, Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? LIT Verlag, Münster 2009.

Mahlknecht, Michael, Islamic Finance, Einführung in Theorie und Praxis. Wiley-VCH Verlag GmbH & Co KGaA, Weinheim 2009.

Mallick, Ross, Implementing and evaluating microcredit in Bangladesh. In: Development in Practice, Vol. 12, Nr. 2, Routledge & Oxfam, GB 2002.

Manjoo, Faizal Ahmad, Tax Engineering Pertaining to Zakāh and Waqf for Poverty Alleviation and Micro-Financing in South Africa. In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank, 2008.

Metwally, Mokhtar M., The Role of the Stock Exchange in An Islamic Economy, King Saud University, Riyadh, Saudi Arabia, J. Res. Islamic Economy 2010, Vol. 2, Nr. 1.

Morduch, Jonathan, The Microfinance Promise. In: Journal of Economic Literature 1999, Vol. XXXVII.

Muhammad al-Bashir, Muhammad al-Amine, Risk Management in Islamic Finance, An Analysis of Derivatives Instruments in Commodity Markets, Brill, Leiden, Boston 2008.

Muhtada, Dani, The Role of Zakāt Organization in Empowering the Peasantry: A Case Study of the Rumah Zakāt Yogyakarta Indonesia. In: Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank, 2008.

Nor Hayati Bt Ahmad, Mohamad Akbar Noor Mohamad Noor, Fadzlan Sufian, Measuring Islamic Banks Efficiency: The Case of World Islamic Banking Sector, University Utara Malaysia, 2010.

Obaidullah, Mohammed, Mohamed-Saleem, Amjad, Innovations In Islamic Microfinance: Lessons From Muslim Aid's Sri Lankan Experiment, Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University Brunei Darussalam, Feber 2008.

Osservatore. Vatican. March 04, 2009. Islamic Banking May Help Overcome Crisis. Press Release.

Paret, Rudi, Der Koran, 10. Auflage 2007, W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart 1979.

Piccinelli, Gian Maria, Contratti bancari islamici per il credito e l'investimento. In: Piccinelli (ed) Banche islamiche in contest non islamico. Istituto per L'oriente, Rome 1994.

Rai, Ashok S. und Sjöström, Tomas, Is Grameen Lending Efficient? Repayment Incentives and Insurance in Village Economies. In: The Review of Economics Studies, Vol. 71, Nr. 1, Oxford University Press 2004.

Saefullah, Kurniawan, Cultural Aspects on the Islamic Microfinance: An Early Observation on the Case of Islamic Microfinance Institution in Bandung, Indonesia, 2010.

Saleh, Nabil, Unlawful gain and Legitimate Profit in Islamic Law: Riba, Gharar and Islamic Banking. Graham & Trotman, London, 1992.

Schacht, Joseph, An Introduction to Islamic Law. Oxford University Press, Oxford 1964.

Seibel, Hans Dieter, History matters in microfinance. In: Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business Development, Vol. 14, Nr. 2, 2003.

Stange Aike, Wie können Mikrofinanzinstitute erfolgreich sein? Grin-Verlag, 2012.

State Bank of Pakistan, Islamic Banking Department, Guidelines for Islamic Microfinance Business by Financial Institutions.

Tanmin Laila, Islamic Microfinance for Alleviating Poverty and Sustaining Peace, World Universities Congress, Çanakkale Onsekiz Mart University, Turkey, 2010.

Terberger, Eva, Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut? Ruperto Carola, Ausgabe 3/2002: http://www.uni-heidelberg.de/presse/ruca/ruca3_2002/terberger.html

Vonderlack Rebecca M. and Schreiner, Mark, Women, microfinance, and savings: lessons and proposals. In: Development in Practice, Vol. 12, Nr. 5, Routledge & Oxfam, GB 2002.

Wahyuni, Ersa Tri, The Accountability of Islamic Microfinance Institutions: Evidence from Indonesia, In: Islamic Finance For Microfinance and Medium Enterprises, 2008, Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank and Center for Islamic Banking, Finance and Management, Univeriti Brunei Darussalam.

Wampfler, Betty, La microfinance islamique: une étude de cas au Yémen, 2002, BIM Nr. 31.

Warde, Ibrahim, Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, Edinburgh 2000.

Woolcock, Michael J. V., Learning from Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cases Tell Us about How Group-Based Programs Work. In: American Journal of Economics and Sociology, Vol. 58, Nr. 1, 1999.

Internet:

www.aaoifi.com/aaoifi_sb_sukuk_Feb2008_Eng.pdf (Zugriff: 21. September 2011)

www.djislamicmarkets.com (Zugriff: 09. August 2012).

www.financeislam.com/article/8/1/546 (Zugriff: 21. September 2011)

www.focus.de/finanzen/news/hawala-bares-vertrauen_aid_192091.html
(Zugriff: 21. September 2011)

www.investinvisions.com/home-invest-in-visions/erfolgsgeschichten (Zugriff: 29. Dezember 2012)

www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://24de0d5f10da906da85e96ac356b7af0 (Zugriff: 21. September 2011)

www.oic-oci.org/page_detail.asp?p_id=52 (Zugriff: 29. Dezember 2011)

www.rechtswörterbuch.de/recht/v/vertrag/ (Zugriff: 09. August 2011)

www.shariahfinancewatch.org/blog/shariah-financial-institutions/ (Zugriff: 09. August 2011)

www.ventureline.com/accounting-glossary/P/profit-and-loss-sharing-definition/
(Zugriff: 09. August 2011)

Appendix.

Abstract (English)

The main focus of this thesis is to offer an overview on the Islamic Microfinance of today. Contract types and its providers give us a general conspectus. Paradigmas of different countries help us to analyze their sharia-conform conversion. With this paradigmas it was possible to determine whether it was a success or a failure. Furthermore the people who are the main target of IMF are under an examination.

Abstract (German)

Das Ziel dieser Arbeit ist eine Einführung in die aktuelle Islamische Mikrofinanz zu bieten. Anhand von Vertragsarten und deren Anbietern soll versucht werden, ein Bild der derzeitigen Finanzlandschaft zu bieten. Länderbeispiele und ihre Umsetzungen von scharia-konformen Produkten in Kombination mit internationalen Auswertungen liefern eine Übersicht über Erfolg oder Misserfolg. Auch welche Personen von welchen IMF-Angeboten angesprochen werden, wird hier analysiert.

Curriculum Vitae.

Persönliche Daten:

Name: Sonja Pschernig
Geboren am: 08. März 1984, Klagenfurt am Wörthersee
E-mail: Sonja-Natalia.Pschernig-Fohlin@gmx.at

Studium:

Seit 10/2004: Universität Wien, Studium der Arabistik und
Islamwissenschaft

Schulbildung:

2000-2004: ORG St. Ursula in Klagenfurt

Sprachkenntnisse:

Deutsch: Muttersprache
Englisch: fließend
Arabisch: Grundausbildung
Italienisch: Grundausbildung
