

„Das islamische Bankwesen bietet eine stabile Alternative zum Zinsgeschäft“

Interview mit Ahmed Kudsi Arslan



Das islamische Bankgeschäft ist für Sparer eine stabile Alternative, sagt Ahmed Kudsi Arslan. Denn allen Finanzgeschäften liegt immer eine realwirtschaftliche Transaktion zugrunde. Am ehesten könne das Konzept mit Crowdfunding verglichen werden. Im Zuge der Diskussion um nachhaltiges Bankgeschäft sieht Arslan wachsendes Interesse an Islamic Banking. Die europäischen Märkte würden sich zunehmend dessen allgemeingültiger ethischer Qualitäten bewusst. Red.

bm Europäische und vor allem deutsche Banken leiden zunehmend unter der Zinspolitik der EZB. Kann das Zinsumfeld Sie komplett kalt lassen?

Die Negativzinspolitik der EZB macht zwar die Kreditaufnahme günstiger, ist jedoch für Sparer weniger interessant, da die Einleger für die Aufbewahrung ihres Geldes bei Banken zahlen müssen und somit eine Abwertung ihres Vermögens erfahren. Im Gegensatz dazu bietet das islamische Bankwesen mit seinem realwirtschaftlichen Ansatz und seiner Erfolgsbeteiligung eine stabile Alternative. Das KT-Festgeldkonto ist ein gutes Beispiel dafür, dass sich das zinsfreie Sparen nach Islamic-Banking-Richtlinien lohnt.

Anstelle von keinen oder nur geringen Renditen auf Spareinlagen und steigenden Gebühren können Kunden so

sichere Gewinne und überdurchschnittliche Renditen ohne Gebühren angeboten werden.

bm Im Kreditgeschäft ohne Zins kauft die Bank die entsprechenden Güter für den Kunden und verkauft sie gegen einen gewissen Aufschlag an den Kunden weiter. Wo genau ist da der Unterschied zum Zins?

Islamische Banken kaufen realwirtschaftliche Güter und verkaufen diese per Zahlungsaufschub, der einen festgelegten Finanzierungsaufschlag inkludiert, an den Kunden weiter. Dadurch entsteht immer eine realwirtschaftlich basierte Finanztransaktion, ein Vertrag, der Murabaha genannt wird. Dem Kunden wird, anders als bei herkömmlichen Banken, kein Geld geliehen. Murabaha kann daher als Kaufvertrag und nicht

als Darlehen eingestuft werden. Solche Verträge werden beispielsweise abgeschlossen, wenn Einzelhandelskunden Haushaltsgeräte, Autos oder Immobilien kaufen und Firmenkunden Geräte und Maschinen. Die Bank erwirbt das Gut und verkauft es an den Kunden weiter.

bm Wie berechnet sich dieser Finanzierungsaufschlag? Ist er bonitätsabhängig wie beim Zins?

Der Finanzierungsaufschlag ist ein festgelegter Pauschalbetrag, der zwischen Bank und Kunde im Voraus vereinbart und in Raten bezahlt wird und sich im Gegensatz zur Verzinsung nicht erhöht, auch dann nicht, wenn der Kunde in Zahlungsverzug gerät.

Die Festlegung des Finanzierungsaufschlags soll wirtschaftliche Gerechtigkeit schaffen. Der Betrag muss daher religiös sowie ethisch vertretbar sein – der Finanzierungsaufschlag ist dementsprechend niedrig und orientiert sich an realwirtschaftlichen Gewinnraten.

Aufgrund des Fehlens einer international anerkannten islamischen Profit-Benchmark verwenden die meisten islamischen Banken den Libor, um im Kontext von konventionellen Banken wettbewerbsfähig zu bleiben.



in

Ahmed Kudsi Arslan,
Vorsitzender des Vorstands, KT Bank AF,
Frankfurt am Main

Wenn die islamkonforme Bank das Gut erwirbt, ersetzt ihre Kreditwürdigkeit die des Antragstellers. Die Bank trägt dabei alle Risiken, bis zu dem Zeitpunkt, an dem der Kaufvertrag abgeschlossen ist. Die Bank kann den Kunden jedoch zur Hinterlegung von Sicherheiten, Pfandrechten jeglicher Art und sogar Garantien Dritter auffordern. Die Kunden durchlaufen außerdem unsere interne Glaubwürdigkeitsprüfung.

bm Das Einlagengeschäft im Islamic Banking basiert auf einer Beteili-

100 000 Euro pro Kunde sichert. Bisher hatten wir keine Verluste und konnten unseren Kunden stets marktkonforme und auch überdurchschnittliche Renditen zahlen. Sollte es jemals zu einem Verlust kommen, wird unsere Gewinnstabilisierungsreserve wirksam und deckt den Verlust ab.

bm Bei der Geldanlage auf Basis des Erfolgsbeteiligungsprinzips können Sie keine festgelegten Renditen zusagen. Wie können Sie Kunden dennoch eine Vorstellung davon geben, in wel-

überschuldete Unternehmen sind nicht erlaubt, auch Glücksspiel sowie hochspekulative Transaktionen sind verboten, sodass islamkonforme Investitionen und Finanzierungsprodukte im Vergleich zu herkömmlichen, zinsbasierten Anlagen als sicherere und damit nachhaltig rentable Optionen angesehen werden.

Da alle Transaktionen auf Güter basieren, sind jegliche Investitionen mit der Realwirtschaft verbunden – also eine Option, die mehr Sicherheit bietet, besonders bei instabilen Märkten.

»Islamic Banking ist absolut risikoavers.«

gung am Erfolg des zugrunde liegenden Kreditportfolios. Wird dabei immer das gesamte Kreditportfolio der Bank zugrunde gelegt oder nur ein bestimmter Teil?

Die Einleger sind an den durchschnittlichen Renditen aller Finanzierungs-Transaktionen beteiligt.

bm Lässt sich dieser Ansatz dem beim Crowdlending vergleichen? Oder was ist anders?

Grundsätzlich kann Crowdfunding mit dem Ansatz des Beteiligungsbanking verglichen werden, da Crowdlending auch auf Risikoteilung basiert. Da Peer-to-Peer-Kredite ein Fintech-Thema sind und islamische Banken sich sehr digital aufstellen, werden wir in Zukunft sicherlich mehr islamisches Crowdlending sehen.

bm Wäre – je nachdem, welcher Teil des Kreditportfolios zugrunde gelegt wird – theoretisch auch eine negative Rendite denkbar?

Wir als erste Bank in Deutschland und in Kontinentaleuropa mit islamkonformen Anlage- und Finanzprodukten, unterliegen den deutschen Regularien, bei Verlust die Einlagen des Kunden zurückzuzahlen. Die KT Bank ist ein Einlagenkreditinstitut nach deutschem Recht und Mitglied der Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH (EdB), welche Einlagen bis zu

cher Höhe ihre Gewinne ausfallen werden?

Aus Gründen der Islam-Konformität können wir keine festgelegten Gewinne für die Einlagen garantieren. Wir streben jedoch danach, für unsere Kunden Gewinne zu erzielen, die stets dem aktuellen Marktniveau gerecht werden. Unser KT Beteiligungskonto bietet sehr wettbewerbsfähige Renditen. Unsere Kunden investieren bei uns, wir investieren in die Realwirtschaft und der daraus erzielte Gewinn wird entsprechend eines vorher vereinbarten Verteilungsschlüssels aufgeteilt. Die Höhe des jeweiligen Gewinnanteils der Kunden hängt maß-

geblich von der Laufzeit und der Höhe der angelegten Summe ab. Bei einem Verteilungsschlüssel von 85 Prozent erhält der Kunde 85 Prozent und wir 15 Prozent des durch die Einzahlung erzielten Gewinns.

bm Ganz allgemein: Wie lässt sich durch den Verzicht auf Zinsen eine Vergleichbarkeit zu den Angeboten anderer Banken herstellen?

Das islamische Bankwesen ist absolut risikoavers, Investitionen werden vorsichtig angegangen. Investitionen in hochverschuldete beziehungsweise

bm Was heißt das beispielsweise für den Vertrieb über Vergleichsplattformen? Ist der mangels Vergleichbarkeit tabu?

Als Pionier eines alternativen Finanzierungsmodells in einem konventionellen Bankumfeld müssen wir auf dem Markt vergleichbar und wettbewerbsfähig sein. Unsere Kunden erwarten nicht nur die Islamkonformität mit ihren strikten ethischen Vorgaben, sondern auch profitable Finanzlösungen. In einigen Bereichen, beispielsweise bei der Immobilienfinanzierung, führen die regulativen Bedingungen der Markteinführung unserer islamischen Modelle in die Eurozone dazu, dass wir nicht in der Lage sind, die niedrigsten Marktzinsen anzubieten. Dafür bieten wir in anderen Bereichen überdurchschnittliche Renditen. Profit und Ethik sind in unserem Glau-

»Auf konventionellen Vergleichsplattformen schneiden wir gut ab.«

bensystem absolut vereinbar. Auf den konventionellen Vergleichsplattformen schneiden wir also gut ab.

bm Wie gehen Sie mit einem Liquiditätsüberhang um? „Parken“ bei der EZB kommt ja wohl eher nicht infrage?

Das Liquiditätsmanagement ist ein zentrales Thema, mit dem sich die Aufsichtsbehörden befassen müssen, um eine gesunde Entwicklung des islamischen Bankensektors zu gewährleisten, der im Übrigen der am schnellsten wachsende Finanzsektor weltweit ist. Dies gilt insbesondere für ein neues Umfeld für isla-

mische Banken wie die Eurozone. Die KT Bank hält sich strikt an alle von den Aufsichtsbehörden festgelegten Liquiditätsmaßnahmen und hält darüber hinaus in der aktuellen Krisensituation einen guten Puffer. Wie viele EU-Banken sind auch wir verpflichtet, einen bestimmten Betrag bei den Zentralbanken als erforderliche Reserven zu halten und hinsichtlich der verbleibenden überschüssigen Liquidität bemühen wir uns um Kostensenkung. Wir platzieren unsere überschüssigen Mittel beispielsweise bei anderen islamischen Banken.

bm Die Investition der Einlagegelder in realwirtschaftliche Projekte wird ja auch von sozialökologischen Banken wie etwa der GLS betrieben. Ist deren Konzept mit dem Islamic Banking vergleichbar?

Wir verstehen uns als Teil des ethischen Bankensegments in Deutschland und in der Eurozone.

bm Gibt es Bankprodukte, die Sie überhaupt nicht anbieten? Weshalb? Und wie sieht das mit Versicherungsprodukten aus?

Unser vielfältiges Produktportfolio für Privat- und Firmenkunden sowie Finanzinstitutionen beinhaltet eine breite Palette an islamischen Finanzierungs- und Anlageprodukten sowie Dienstleistungen, die wir kontinuierlich weiterentwickeln. Wir bieten Giro-, Spar- und Beteiligungskonten sowie Festgeldanlagen zu ausgezeichneten Konditionen und überdurchschnittlichen Renditen. Außerdem Immobilienfinanzierungen in Deutschland und in der Türkei, Sparpläne, Türkei-Überweisungen, Ratenkredite (für Privat- und Firmenkunden), Unternehmensfinanzierungen sowie Euro Account & Clearing Services für institutionelle Kunden.

Unsere Produkte erfüllen unseren Pionier-Anspruch. Mit brandneuen Konzepten wie unsere automatisierte Ratenzahlungslösung Jetzz Card, die den Ratenkauf auf Basis der Debit Mastercard erheblich vereinfacht. Wir haben landesweit 5 Filialen – in Berlin, Frankfurt, Köln, Mannheim und München und arbeiten intensiv an unserer Vision einer digitalen 24/7-Bank. Unsere digitale Infrastruktur entwickeln wir permanent weiter, auch in Zusammenarbeit mit nationalen und europäischen Fintechs. Noch bieten wir

keine islamischen Versicherungsprodukte an, aber es gibt hier im Euroraum definitiv einen Markt dafür.

bm Sehen Sie sich ein Stück weit als Trendsetter für andere Banken, die ihr Geschäft unter dem Topthema nachhaltiges Bankgeschäft neu ausrichten?

Als Vorreiter des islamischen Bankwesens in Deutschland und in der Eurozone haben wir im Laufe der Zeit beobachtet, dass sich die europäischen Märkte zunehmend der allgemeingültigen ethischen Qualitäten des islamischen Bankwesens bewusst wer-

den – das zieht wertbewusste Kunden aller Glaubensrichtungen an. Wir stehen in ständigem Austausch mit Business Communities und der Wissenschaft und unterstützen auch die Forschung im Bereich Islamic Banking.

Glaubensbasierte Finanzmodelle sind in der westlichen Welt auf dem Vormarsch. Nicht nur die in Deutschland und Europa ansässigen Muslime, sondern auch die europäischen Klientel werden sich zunehmend des wertvollen Beitrags eines solchen Geschäftsmodells zur Realwirtschaft bewusst. Islamische Banker in Deutschland bauen damit ihre ethisch nachhaltige Position als Alternative zum konventionellen Bankensektor aus. ■