

Islamitisch financieren

De islamitische wet verbiedt het heffen of betalen van rente. Toch is het marktaandeel van *sharia-compliant* financieren nog klein. Maar het groeit de laatste jaren snel. En westerse banken lopen in deze nichemarkt voorop.

BERT BAKKER

Het is stil in het hoofdkantoor van Indover bank aan de Amsterdamse Stadhouderskade. Algemeen directeur Dick van Leeuwen, register-accountant, neemt de tijd om te vertellen over 'zijn' bank, die nu nog eigendom is van de Centrale Bank van Indonesië maar binnen enkele jaren verkocht zal worden. Toch heeft die rust met gelaten de toekomst afwachten niets te maken. Van Leeuwen zit juist vol plannen. Nogal bijzondere zelfs.

Als bank die zich toelegt op de financiering van de handel tussen Noordwest-Europa en Indonesië, heeft Indover regelmatig contact met moslim-zakenpartners. Daardoor zag de directie al vroeg dat in Indonesië, maar meer nog in andere islamitische landen als Maleisië en Bahrein, een markt opkwam voor financiële diensten die rekening houden met wat de Koran en de hadith (de overlevering) zeggen over financiële transacties. De belangrijkste elementen van dit zogeheten *sharia-compliant* lenen, of sparen en beleggen, zijn dat het betalen of heffen van een vaste rente - *riba* - verboden is, net als het financieren van ondernemingen die verboden - *haram* - activiteiten ontplooiën, zoals gokken of het produceren van varkensvlees of alcohol.

Nichemarkt

Van Leeuwen: "Sharia-compliant financieren is een betrekkelijk jong fenomeen. Niemand weet

FOTO: CORBIS





Dick van Leeuwen

(Indover bank):

‘Sharia-compliant financieringen kunnen om allerlei redenen aantrekkelijk zijn. Oók voor niet-moslims.’

hoe groot het marktaandeel nu is op het totaal van alle financiële transacties in de moslimwereld. In de meeste landen bestaat het naast het conventionele bankieren. Men kijkt ernaar zoals wij naar ethisch bankieren of beleggen kijken. Het gaat over een marktaandeel van misschien een paar procent. Maar alle waarnemers zijn het erover eens dat het snel groeit.”

Waarom nu ineens die groei plaatsvindt weet Van Leeuwen ook niet precies. Hij vermoedt dat het iets te maken heeft met een sterker bewustzijn van de eigen moslimidentiteit. “In elk geval zijn wij begonnen in deze nichemarkt diensten aan te bieden. We bemiddelen voor islamitische banken bij het opzetten van financieringsconstructies voor specifieke transacties. De bedoeling is om in de toekomst ook diensten te ontwikkelen die het die instellingen makkelijker maken aan *funding* te komen. Onze rol zal steeds zijn dat we zorgen dat geld van de conventionele bankwereld kan vloeien naar banken die overeenkomstig de Sharia werken, en andersom.”

Vastgoed

Buiten Nederland zijn verschillende banken al begonnen financiële diensten op islamitische grondslag aan te bieden. Lokale banken in Pakistan, de Golfstaten, Maleisië en Indonesië, maar ook Zwitserse, Amerikaanse, Duitse

Bunyamin Düran

(Islamitische Universiteit van Rotterdam): ‘Op het moment van terugbetalen moet de koopkracht van een geleend bedrag even groot zijn als toen de lening werd aangegaan.’

Franse en Britse banken zijn in het gat gesprongen. HSBC biedt op de Engelse thuismarkt hypotheek en pensioenfondsen aan. En via speciale dochterondernemingen zijn onder meer UBS en Citibank actief in vermogensbeheerdiensten. Een deel daarvan is onroerend goed-gerelateerd. Volgens een onderzoek van de researchafdeling van de internationaal opererende makelaarsgroep DTZ, groeide het bedrag dat vanuit het Midden-Oosten in Europa op islamitische wijze werd belegd in vastgoed in 2003 met vijftien procent. De beleggers komen vooral uit Saoedi-Arabië, Koeweit, Bahrein en Jordanië.

Geen actieve behoefte

Als al die partijen commerciële mogelijkheden zien in zowel moslimlanden als landen met grote moslimgemeenschappen, dan zullen ook retailbanken in Nederland wel hun eerste Sharia-compliant bank- of verzekeringsdiensten in het schap hebben liggen, zou je zeggen. In Nederland wonen ten slotte ongeveer een miljoen mensen met een islamitische achtergrond. Maar nee. Navraag bij zowel Turkse als Nederlandse banken (Marokkaanse banken zijn er niet) leert dat niet één bank dergelijke producten aanbiedt. Rabobank en ABN AMRO hebben verkennend werk gedaan, maar kwamen tot de conclusie dat er onder Nederlandse ►

Islamitisch financieren: begrippen en instrumenten

Riba - toename, surplus ofwel rente; mag niet worden betaald of geheven

Haram - verboden activiteiten (zoals gokken, varkensvlees, alcohol)

Gharar - onnodig risico; mag niet worden genomen

Mudârabah - vorm van kapitaalverschaffing waarbij partijen overeenkomen om winsten volgens een afgesproken sleutel te verdelen. Verliezen komen alleen voor rekening van de kapitaalverschaffer. Veel toegepaste vorm die lijkt op een commanditaire vennootschap

Mushâraka - contract waarbij niet alleen winsten maar ook verliezen naar rato van het aandeel (in geld of tijd) van partijen in een project worden verdeeld.

Murâbaha - een 'opslag'-contract. Een financier doet ten behoeve van zijn klant een aankoop van goederen. Later betaalt de klant dat bedrag aan de financier terug, vermeerderd met een opslag voor de verleende diensten. Meest toegepaste financieringsvorm

Ijara - leasing. Veel toegepast bij vrachtwagens, vliegtuigen en machines

Ijara wa iqtina - leasing gevolgd door kopen

Quard al-Hasanah - leningen zonder interest, die vaak aan arme boeren of kleine zakenlieden worden verstrekt. Financier kan soms wel provisie berekenen

Sharia - islamitische wet

Sharia Board - raad van theologische rechtsgeleerden die bepalen hoe de sharia in voorkomende gevallen uitgelegd moet worden. Islamitische financiële instellingen hebben elk hun eigen board

BRON: HANS VISSER

Vooraf westerse banken zijn toonaangevend in de sharia-compliant markt.

Hans Visser (Vrije Universiteit): 'Praktische complicaties te over. Ook voor accountants.'

moslims nog geen actieve behoefte aan zulke diensten bestaat.

Voor Turkse partijen zoals Koçbank en Garanti-bank geldt hetzelfde. Die laatste profileert zich zelfs als een bank waarvoor rente het marketingwapen bij uitstek is. Nederlandse tariefbewuste spaarders zorgen met hun geld voor de funding van leningen die Garantibank in Turkije uitzet.

Hoewel in Marokkaanse en Turkse kring nu en dan wel de klacht wordt gehoord dat het kopen van een huis problematisch is - onder meer omdat rente betalen verboden is - leeft het onderwerp in die gemeenschappen amper. Zelfs bij Marokkaanse organisaties, en bij de twee islamitische universiteiten - een in Rotterdam en een in Schiedam - zijn met moeite mensen te vinden die een mening hebben over de toekomst van financiële diensten op islamitische grondslag.

'Biologische noodzaak'

Bunyamin Düran, hoogleraar economie aan de Islamitische Universiteit van Rotterdam heeft er wel ideeën over. Volgens hem spelen de hoge mate van secularisatie en de vele nuances in de

PwC Islamic Real Estate Finance Network

De Global Real Estate Tax Group van PricewaterhouseCoopers heeft een speciale afdeling opgericht die cliënten binnen en buiten het Midden-Oosten adviseert bij het fiscaal efficiënt structureren van sharia-compliant vastgoedbeleggingen en vastgoedfondsen.

Jeroen Elink Schuurman, een van de tax-partners in dit PwC Islamic Real Estate Finance Network licht toe: "De constructies komen er op neer dat tussen de islamitische belegger en een traditionele verstrekker van vreemd vermogen, een derde partij wordt geplaatst die zorgt dat de vastgoedbelegging gefinancierd wordt volgens de islamitische voorschriften, dus gebruikmakend van de bekende islamitische financieringsvormen."

Volgens Elink Schuurman gaat het om relatief complexe structuren, waaraan de nodige kosten verbonden zijn. Deze financieringswijze wordt daarom met name toegepast door de grotere islamitische beleggers en vastgoedfondsen. De belangstelling van vermogensbeheerders voor deze diensten groeit volgens hem snel.



FOTO: HOLLANDSE HOOGTE

opvattingen van theologen een rol. Hijzelf is het eens met een beroemde godsgeleerde, Abu Yoesoef, die de 'koopkracht' van geld centraal stelt. "Op het moment van terugbetalen moet de koopkracht van een geleend bedrag dus even groot zijn als toen de lening werd aangegaan. De discussie over het renteverbod moet zich dus toespitsen op rente na correctie voor inflatie of deflatie, dus de reële rente."

Verder wijst Düran erop dat moslims onder bepaalde voorwaarde wel conventionele bankdiensten mogen afnemen. "Bijvoorbeeld wanneer financiële diensten conform de sharia gewoon niet te krijgen zijn en als er sprake is van een biologische noodzaak." Een hypotheek nemen om te zorgen voor een dak boven je hoofd mag in dat geval.

Pakistan

Het lijkt echter of buiten de islamitische kring meer wordt gedaan aan kennisontwikkeling omtrent sharia-compliant bankieren dan daarbinnen. Althans op praktisch niveau. Zo telt de Vrije Universiteit in Amsterdam minstens één hoogleraar die van het thema een specialisme



Een speciale afdeling van PricewaterhouseCoopers adviseert bij het fiscaal efficiënt structureren van sharia-compliant vastgoedbeleggingen en vastgoedfondsen.

Onder Nederlandse moslims lijkt nog weinig behoefte te bestaan aan islamitisch financieren.

heeft gemaakt. Professor Hans Visser geeft college over het onderwerp en schreef voor het NIBE-SVV onlangs het boekje 'Islamic Finance'. Visser: "Islamitisch bankieren", zegt hij, "begon kort na de Tweede Wereldoorlog in Pakistan. Dat land werd nadrukkelijk als een islamitische staat gesticht. Alle financiële instellingen daar moeten op islamitische leest geschoeid zijn. Een reactie op het neerkijken van westerlingen op islamieten heeft daarin zeker meegespeeld."

Selectie

Dat de opkomst van islamitisch bankieren langzaam ging, heeft volgens Visser ook bedrijfseconomische en technische oorzaken. "Om goed te kunnen functioneren zou er eigenlijk een heel apart en wijdvertakt islamitisch financieel systeem moeten bestaan. Verder worden banken in hun functie van financieel intermediair belemmerd door het verbod op het heffen van een vaste rente. Dat is er omdat de belangen van financier en lener parallel moeten lopen. Bij een bepaalde financieringsvorm geldt bijvoorbeeld dat ondernemer en bank moeten delen in zowel winst als verlies. Maar dan functioneren die

banken dus bijna als beleggingsfondsen. Selectie van klanten vereist een heel intensieve screening en projecten moeten goed gemonitord worden."

Inefficiënt

Volgens Visser leidt dat tot allerlei vormen van inefficiency. "Als het project slecht loopt, ontbreken prikkels voor de gefinancierde om alles te doen om de zaak te redden. Als het goed gaat, kan hij in de verleiding komen de winsten op papier zo laag mogelijk weer te geven. Creatief boekhouden ligt voor de hand. Praktische complicaties te over dus. Ook voor accountants." Ondanks, of misschien wel juist dóór die vele onpraktische kanten is er in elk geval volop ontwikkeling in die accounting-aspecten van het sharia-compliant financieren. Visser wijst bijvoorbeeld op de Accounting & Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions (de AAOIFI, met meer dan 120 leden in dertig landen) die 1991 werd opgericht. Deze buigt zich over de vraag hoe islamitische banken en islamitisch gefinancierde bedrijven hun finan-

Markt in ontwikkeling: welke partijen?

Wie wereldwijd een overzicht wil krijgen van welke partijen actief zijn met islamitisch financieren en de dienstverlening daaromheen, kan veel informatie vinden op de website van de Accounting & Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions (www.aaofi.com). Op de ledenlijst van deze organisatie, die streeft naar de ontwikkeling van accountingstandaarden van instellingen die *sharia-compliant* willen werken, staan voornamelijk banken, maar ook de Britse vestiging van het advocatenkantoor Clifford Chance.

Interessant is dat vooral **westerse banken** toonaangevende partijen in deze markt zijn. Namen die eruit springen zijn UBS met zijn Noriba Private bank, HSBC met Amanah Finance en Citi Islamic Bank. Verder zijn er speciale afdelingen bij Standard Chartered, BNP Paris en Deutsche Bank. De Saudi Hollandi Bank, een veertigprocentsdeelneming van ABN AMRO in Saoedi-Arabië, biedt conventionele bankdiensten maar heeft ook een *sharia-compliant* loket.

In **Nederland** gebeurt er nog opvallend weinig op het gebied van islamitisch financieren. Nederlandse, Turkse noch Marokkaanse retailbanken bieden specifieke diensten aan. Wél bestaat er een goede Nederlandse website, www.islamic-commerce.net (slogan: *The way of the Profit*) met informatie over islamitisch financieren, producten en (buitenlandse) aanbieders. Gaat ook in op accountingkwesities.

ciële positie het best kunnen weergeven, en dat bovendien op zo'n manier dat ze aansluiten bij de IFRS-regels.

Stapje voor stapje

Hans Visser lijkt vanwege de vele complicaties sceptisch over de opkomst van een breed islamitisch financieel systeem naast het conventionele.

Dick van Leeuwen van Indover bank ziet ook dat het direct bedienen van vermogende particulieren of ondernemingen met moslimaandeelhouders voor zijn bank niet aan de orde zal zijn. Hier in huis zijn een paar lijnmanagers regelmatig bezig met het uitwerken van productideeën. "We gaan voorzichtig, stapje voor stapje." Maar op termijn ziet hij allerlei mogelijkheden. "Sharia-compliant financieringen kunnen om allerlei redenen aantrekkelijk zijn. Oók voor niet-moslims. Een lening die de vorm aanneemt van huurkoop, of een belegging met een winst-delend karakter kan soms prima passen bij het risicoprofiel of de fiscale situatie van een klant. En waarom zouden zulke producten uiteindelijk ook niet gewoon goedkoper kunnen zijn?" ■