

Islamisk bankvirksomhed

Af Pierre Heumann

Oversat fra tysk af Sara Høyrup for Weekendavisen

Når bankfolk handler med penge, er de sjældent ude i et ædlere ærinde. Den 40-årige bankmand Emad El Sahhar efterstræber imidlertid andre idealer efter at have set lånebranchens skyggesider hos sin tidligere arbejdsgiver. Gældsfølden endte med at klappe om mange af de kunder, som han dengang hjalp til en bil eller et hus med generøse lån. Dette forhold bød hans samvittighed imod, hvorfor han ikke blot skiftede arbejdsgiver, men også banksystem. Han forlod den konventionelle bankverden og gik over til islamisk bankvirksomhed. I dag betegner han sig selv som et lykkeligt menneske. Han sidder i den islamiske afdeling af First Gulf Bank i Golf-staten Abu Dhabi og låner penge ud i overensstemmelse med Koranens forskrifter. Hvilket betyder, at han ingen renter tager. "Der er ikke længere noget modsætningsforhold mellem mit arbejde og min etisk overbevisning. Vi følger Koranens forskrifter", forkynder den religiøse fagmand udi lånevirksomhed, "og Koranen er relevant for hele menneskeheden og viser os vej til evig tid."

Indtil for få år siden var islamisk bankdrift en ubetydelig brancheniche, der ikke vakte den store interesse i den muslimske verden, og i Vesten knap blev taget alvorligt. Nichen er imidlertid gået hen og blevet det hurtigst voksende finanssegment i Mellemøsten. Likviditet skorter det nemlig ikke på i Golf-området. Alene sidste år indtjente de blomstrende økonomier i den Arabiske Golf 500 milliarder dollars mere, end de kunne give ud til projekter. De religiøse og nationalistiske følelser, som har vundet frem blandt muslimerne som en følge af den amerikanske krig mod terror, har givet de islamiske banker ekstra vind i sejlene. Når det gælder investering af penge, lader muslimer sig i stigende grad diktere af religionens etiske kodeks. Vestlige banker, der vil have adgang til oliepengene, må derfor tilpasse sig forholdene og lære at forstå den islamiske tankegang. Nemlig at partnerskabet mellem banken og dens kunder har førsteprioritet. "Vores lære byder os, at en transaktion skal være retfærdig og tilgodese begge parter", siger Sahhar. Uden at nogen dog indtil videre været i stand til at definere denne retfærdighed nøjere.

Udover renteforbuddet eksisterer der en række andre religiøst bestemte forbud: Pengene må ikke sættes i virksomheder, der producerer våben, fremstiller alkohol, forhandler tobak, sælger svinekød eller er voldsomt forgældede. Ligeledes bør de firmaer undgås, der helliger sig hasardspil eller publicerer pornografi. Lyst i band er også flyselskaber og hotelkæder, der udskænker alkohol til deres kunder. Mod islams pligt lære støder endvidere kredit, kreditkort, derivater, obligationer og terminhandel. Men om nødvendigt stiller man sig pragmatisk an: Hvis renter fx slet ikke er til at undgå, bliver de brugt til veldædige formål.

Den islamisk orienterede bankvirksomhed er gået hen og blevet en verdensomspændende industri. Aktieindekset Dow Jones offentliggør 70 islamiske indekstal, som viser, at de porteføljer, der efterlever den islamiske sharia-lovgivning, præsterer på højde med de konventionelle

kapitalanbringelser. På konferencer i Dubai, London og New York diskuteres de udfordringer, som branchen står overfor. Tilhørere og talere kommer rejsende til fra viden om: fra Genf og Frankfurt, Bahrain og London, Beirut og Riyadh. Firmaer med fornemme adresser såsom Euromoney organiserer kongresser, hvor fænomenet studeres og nye forretningsforbindelser knyttes. Den islamiske konferenceturisme finder sted i en helt særlig atmosfære: Før middagsmaden er der tid til at bede, ved aperitiffen serveres frugtsaft i stedet for alkohol, og deltagerne taltaler spontant hinanden med det fortrolige "broder".

Mange muslimer ser en del af deres identitet virkeliggjort i islamisk bankdrift. Ved telefonopkald til en islamisk bank høres som det første et koranvers fremsunget, og først derefter får man fat i omstillingen. Kvinder og mænd bliver betjent hver for sig: enten ved hver deres skranke eller damerne for sig i særlige afdelinger benævnt Ladies Branches. Den unge kvinde Sana Zafar, som er ansat i Abu Dhabi Islamic Banking, venter sig ikke blot en bedre verden af overholdelsen af de religiøse grundsætninger, men også flere friheder for kvinderne. Således har banken lanceret et islamisk kreditkort til det kvindelige klientel, der besørger stadigt flere indkøb. Religion og forretning går hånd i hånd.

En vis stolthed over de opnåede resultater er let af få øje på blandt islamiske bankfolk. De sidste fem år er branchen vokset med 15 procent om året, og også befolkningsudviklingen giver grund til optimisme, fremhæver Khairul Nizam. Han udvikler standarder for islamisk bankdrift i Bahrain i et bankinstitut, hvis alenlange navn deklarerer, hvad opgaven er: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), Regnskabsførings- og Revisionsorganisation for Islamiske Finansinstitutioner. Verden over forvalter omkring 300 islamiske institutioner allerede nu en formue på mere end 1000 milliarder dollars, vurderer Nizam. (Officielle tal over omfanget findes ikke, og andre sætter tallet lavere: mellem 250 og 850 milliarder dollars). "Islam er i dag den hurtigst voksende religion. Jo flere penge, muslimerne har, jo hurtigere vokser branchen", påpeger Nizam. For ham er branchen lige så meget en religiøs overbevisning som en forretning. Selv hvis han som kunde i en bank, der efterlever Koranens ord, fik mindre afkast end i en verdslig bank, ville han hellere sætte sine penge i en islamisk bank, hævder Nizam. Men tilføjer: "En islamisk bank kan kun overleve på længere sigt, hvis den er mindst lige så indbringende som en almindelig bank." Islamisk bankvirksomhed kan i øvrigt komme til at fungere som en brobygger til Vesten, idet branchens voldsomme vækst tvinger Vesten til at lære islam at kende og til at forstå islams ideologiske kerne. Det kan i sidste ende føre til social og kulturel kontakt mellem kulturerne, håber Nizam.

De islamiske bankfolk er opfindsomme. De omgår behændigt de begrænsninger, som den islamiske sharia-lovgivning pålægger dem. Bestandigt dukker nye begreber op, når bankfolkene udvikler nye kreative produkter for at tilfredsstille den stigende efterspørgsel. "Vores kunder skal ikke være nødt til at give afkald på deres drømme", lover fx reklamen for en islamisk bank i Dubai. For at bankerne skal kunne låne penge ud, har opfindsomme hoveder udviklet en måde at omgå renteforbuddet. *Tawaruk* lyder trylleformularen, som forvandler et rentepligtigt lån til en

religiøst upåklagelig transaktion. Eksempelvis er bilkøb på afbetaling forbudt i henhold til renteforbuddet. Derfor tilbyder banken i stedet en lejefinansieringskontrakt, en *ijara*. Islamiske banker udsteder endog religiøst acceptable kreditkort. I stedet for at tage renter for kreditten hæver banken et gebyr for udeståendet, idet gebyrets størrelse retter sig efter LIBOR. Også til den rentefrie projektfinsiering har hittepåsomme bankfolk fundet på noget, og i islamisk bankvirksomhed hedder en obligation *sukkuk*.

Safdar Alam beskæftiger sig med udviklingen af nye islamiske finansprodukter. Han lagde for nogle år siden sit job i investeringsbanken UBS i London på hylden og leder nu den islamiske afdeling i Bahraíns Calyon Bank, som hører til gruppen under den franske finanskoncern Crédit Agricole. Født i Pakistan og opvokset i Storbritannien, hvor han har studeret fysik, vil Alam omsætte islams principper til forretningslivet: "I sidste ende er det vigtige for os, at der er tale om etisk forsvarlige investeringer." Også i konventionel bankvirksomhed ser man jo investorer, som kun vil sætte penge i moralsk pletfrie fonde. I de islamiske aktiefonde er sundheds-, energi- og højteknologisektoren i reglen stærkt repræsenteret.

De islamiske princippers fremmarch lader sig ikke længere holde tilbage, det er produktudvikleren Alam overbevist om. Den sikres af efterspørgslen blandt muslimerne. I Storbritannien har islamisk bankdrift endog regeringens støtte: Gordon Brown så i sin tid som finansminister gerne London udbygget til Europas islamiske finanscentrum, og skattelettelser er allerede besluttet. I Tyskland er islamisk bankdrift i fremgang ud fra et ønske om at tappe fra formuerne i de arabiske lande. For tre år siden tog forbundsdelstaten Sachsen-Anhalt et koran-tilpasset lån for at øge budgettet med nogle af de arabiske millioner. I januar offentliggjorde Deutsche Bank en håndbog for at lette udstedelsen af sharia-tilpassede værdipapirer. Den store tyske bankkoncern slutter sig med disse aktier til investeringsbanken UBS, den britiske storbank HSBC og USA's største bank, Citigroup, som alle tilbyder deres egne islam-tilpassede produkter. Privatbanker som de schweiziske Pictet og Faisal Finance lokker likvider ud af deres velbeslåede kundekreds i Golf-området og over i porteføljer, som ville være faldet i profeten Muhammeds smag. Den, der vil gøre forretning i Golfen, kommer ikke uden om islamisk bankdrift, fortæller Jacques Tripon, som er international leder af den franske bank BNP Paribas' mellemøstlige virksomheds- og finansinstitutioner.

Produktudvikleren Alam spår også islamisk bankdrift en stor fremtid i Europa. Blandt de to millioner muslimer bosat alene i Storbritannien vinder religionen frem i betydning. Hvis der ikke fandtes sharia-tilpassede bankprodukter, ville mange muslimer undgå de almindelige banker, hævder Alam. I stedet for at købe et hus og skulle betale renter, ville mange af dem foretrække at leje et sted at bo for at holde sig på dydens smalle sti. Deres sparepenge ville mange af landets muslimer ikke indsætte på rentegivende konti, men i stedet gemme derhjemme under madrassen. Ind i dette tomrum på markedet sprang for tre år siden Islamic Bank of Britain, det første fuldt ud islamiske bankinstitut i Europa. Med hjælp fra banken kan de troende nu erhverve ejendom uden at måtte

optage et pantebrevslån. Den islamiske bank erhverver i stedet huset for kunden, som så betaler banken regelmæssige afbetalinger på lånet. I stedet for renter betales en godtgørelse, hvis størrelse fastsættes ud fra den aktuelle LIBOR-rentekurs.

En sharia-kommision afgør, om de opfindsomme finansieringsmodeller er i overensstemmelse med religionen. Enhver islamisk bank har en sådan kommission på sin lønningsliste (se interview). Eftersom de færreste lande har nogen universelt forpligtende fortolkning af sharia-lovgivningen, er de islamiske banker henvist til egne religionsinstanser. Hver bank har derfor religionseksperter ansat, som skal konsulteres forud for lanceringen af alle nye produkter. Eksperterne bestemmer, om de nye forslag er tilladt, eller om de er i modstrid med sharia. De forventes i tvivlstilfælde at lade religionen gå forud for profithensynet. Risikoen for falsk varebetegnelse er stor.

Trods de flotte resultater har religiøs bankdrift dog adskillige problemer at overvinde. Af marketinggrunde falbydes produkter ofte som islamiske, skønt de ikke er i overensstemmelse med sharia. Det er en anklage, som blandt andre Mohamed Adam retter mod de islamiske bankierer. Adam arbejder i Pretoria, hvor han rådgiver kunder i den blomstrende sharia-baserede pengehandel. Hans arbejds- og trosfæller lader ofte letfærdigt forretningsinteresser gå forud for den religiøse etik. De islamiske bankvirksomheder burde efter Adams mening eksempelvis i højere grad påtage sig bedriftsrisici frem for altid at læne sig op ad garantier. Fortolkningen af de religiøse forskrifter i islam prioriterer nemlig partnerskabet mellem pengeudlåneren og pengelåneren. Denne grundsætning kritiserer Adam de populære *sukuk*-obligationer for ikke at leve op til, idet de giver den troende en kapitalgaranti, som ikke hører hjemme i islam. Adam ser endvidere et problem i den måde, hvorpå sharia-kommissionerne bliver sammensat. Islamiske banker vælger nemlig ofte deres medlemmer ud fra urene kriterier: Man foretrækker de af sheikerne, der forventes at velsigne flest mulige nye forretninger, og undgår de strenge sheiker, som ville kunne mindske profitten.

Sharia-kommissionerne befinder sig i en interessekonflikt: De skal ikke blot fremstå troværdige over for de troende – det forlanges også af dem, at de samarbejder med det almindelige pengesystem. Islamisk bankdrift ville nemlig ikke kunne klare sig alene, vurderer Adam, som på den anden side frygter, at samarbejdet med de konventionelle banker kan korrumpere de islam-tro investeringer.

De religiøse pengebestyrere skal ikke kun være stærke i troen, men også tålmodigt anlagte. Udviklingen af nye standarder kan nemlig godt trække i langdrag, og branchen har derfor svært ved at reagere spontant på nye behov på markedet. Før sheikerne giver tilladelse til et nyt produkt, kan der gå op til tre år, forklarer standardudvikleren Nizam fra banken med det lange navn: "Mange gange strides de lærde under flere møder om, hvorvidt en opfindelse er forenelig med profetens lære. Hvis man ikke kan nå til enighed, lader man problemet ligge og tager det op igen senere."

Antallet af fagfolk, der både har forstand på pengehandel og er velbevandrede i sharia, er begrænset. Verden over findes der knap 100 økonomisk skolede religiøse lærere, mener en bankmand, "og vi har brug for tusinder". De fleste medlemmer af sharia-kommissionerne har kun studeret islamisk ret, men ikke de økonomiske videnskaber eller bogholderi. I Dubai er der derfor en skole undervejs, som vil udbyde en MBA (Master of Business Administration) i overensstemmelse med islamiske normer og med international rækkevidde. "Vi beskæftiger os jo ikke med et enkelt lands retssystem, men med de universelt gyldige islamiske principper. Og de står over staternes love", mener Nizam.

Standardeksperten er også optimistisk for finansåret 2007: Branchen vil modnes, der er rigeligt med likviditet, og det partnerskabslignende forhold, som de islamiske banker tilstræber med deres kunder, forfines løbende. Branchen kommer først for alvor på prøve, indrømmer Nizam, når tiderne bliver hårdere.