

Als erste islamische Bank Deutschlands hat die Kuveyt-Türk-Bank AG Anfang Juli Filialen in Mannheim, Berlin und Frankfurt eröffnet. Die Bank ist eine Tochter der türkischen KT-Bank, die mit kuwaitischem Kapital gegründet wurde. Sie rechnet in den kommenden Jahren in Deutschland mit einer Bilanzsumme im mittleren dreistelligen Millionenbereich und mit mindestens 20.000 Privatkunden. Mit der Lizenz als Vollbank kann sie nun alle Bank-Produkte anbieten, die Einlagen der deutschen Sparer sind wie bei den anderen Banken bis zu 100.000 Euro gesichert. Ugurlu Soylu ist einer der Mit-Initiatoren der Bank und ihr wissenschaftlicher Berater.

der Freitag: Herr Soylu, in Deutschland leben 4,5 Millionen Muslime. Wie viele werden zu Ihrer Bank wechseln, um Geld nach den Regeln des Islam anzulegen?

Ugurlu Soylu: Wir sind zwar eine islamische Bank, aber keine Bank nur für Muslime. Im Gegenteil: Wir sind offen für alle Kunden, die Wert darauf legen, dass ihr Geld ethisch einwandfrei angelegt wird und die den Sektor der Realwirtschaft stärken wollen. Bei uns muss der Gewinn immer auf Sachwerten basieren, aber wir investieren nicht in den Handel mit Schweinefleisch, Pornographie, Alkohol, Waffen oder Kriegsgütern. Wir wollen all jene als Kunden gewinnen, denen Ethik im Bankwesen wichtig ist.

War die Bankenkrise der Auslöser für die Entscheidung der türkischen KT-Bank, in Deutschland eine Lizenz als Vollbank zu beantragen?

Die Finanzkrise hat das Interesse an ethischem Banking insgesamt geweckt, die Menschen sind kritischer geworden. Sie wollen wissen, was mit ihrem Geld passiert. Aber die Finanzkrise war nicht entscheidend. Unser Engagement hier in Deutschland war kein Schnellschuss, die KT-Bank ist schon seit 2004 in Deutschland präsent. Wir haben den Markt lange analysiert. Die positiven Reaktionen haben uns sehr ermuntert.

Sie sind aber nicht die einzigen hierzulande, die ethische Geldanlagen versprechen.

Tatsächlich profitieren derzeit alle ethischen Banken von diesem Trend, wobei das deutliche Wachstum in diesem kleinen Segment letztlich nicht viel bedeutet: Ethische Banken haben in Deutschland nur einen Marktanteil von einem Prozent. Wir sehen uns aber als sinnvolle Ergänzung des Bankmarktes, wir bilden eine neue Facette. Man weiß: Je unterschiedlicher die Geschäftsmodelle sind, desto stabiler ist der Markt.

Sie konkurrieren aber um die gleichen Kunden.

Wir sehen uns als Bereicherung, nicht als Konkurrenz. Unsere Negativliste ist zu neunzig Prozent mit denen der anderen ethischen Banken identisch. Aber ganz ehrlich: In einigen Dingen sind uns die anderen voraus. Etwa bei der Detailprüfung einer Kreditvergabe. Wenn ein Schreiner eine Maschine braucht und von uns einen Kredit möchte, dann kaufen wir die Maschine für ihn und er kauft sie nach und nach zurück. Aber andere ethische Banken prüfen dann noch, woher das Holz kommt, wie nachhaltig der Wald bewirtschaftet wird, mit dem der Schreiner arbeitet, ob die Maschine ökologisch verträglich ist. Da können wir von den anderen noch lernen.

Erst drei Jahre nach Ihrem Antrag hat die Aufsichtsbehörde Bafin der KT-Bank die Lizenz als Vollbank erteilt. Wieso dauerte das so lange?

Ja, das dauerte lange, aber das ist absolut verständlich. Islamic Banking ist ein ganz neues Geschäftsmodell auf dem deutschen Markt. In Großbritannien und in Bosnien gibt es das schon viel länger, aber in der Euro-Zone sind wir Pioniere. Von der Bafin wurden wir während



FOTO: XXXX

„Zockerei mit dem Geld unserer Kunden ist tabu, Derivatehandel verboten“ Ugurlu Soylu

der ganzen Vorbereitung sehr wohlwollend begleitet. Es war ja neu für alle.

In Großbritannien gibt es Islamic Banking seit 2004, dort kam es ein paar Mal zu Problemen mit unterschiedlichen Interpretationen der islamischen Gesetze.

Für die Kunden ist wichtig, dass sie sich auf die Verträge verlassen können. Daher ist es gut, dass wir die Rechtsfragen hier in Deutschland vorab geklärt haben. Die britische Erfahrung hat im übrigen auch gezeigt, dass wir die Gesamtheit der möglichen Interessenten ins Auge fassen müssen, nicht nur die Muslime. Ethik ist der Türöffner.

Man sagt gemeinhin, beim Geld höre die Moral auf.

Diese Erfahrung haben wir bisher so nicht gemacht. Wenn einem Ethik in der Wirtschaft wichtig ist, heißt das ja nicht, dass man auf Gewinn verzichten muss. Auch im islamischen Bankwesen ist es erlaubt, Gewinne zu machen – aber vor dem Hintergrund, dass die Gesamtwirtschaft davon profitiert. Die Kunden in Bosnien und in Großbritannien legen Wert auf die Prinzipien des Islam. Aber die

Dienstleistungen müssen trotzdem stimmen.

Was heißt das konkret?

In der Türkei haben wir fast marktkonforme Angebote, die wollen wir auch in Deutschland bieten. Wir müssen wettbewerbsfähig sein, unsere Produkte preislich so interessant machen, dass Kunden zu uns wechseln. Als wir in Deutschland unseren Dispo-Kredit bzw. das entsprechende islamische Produkt, mit einem recht hohen Zins starten wollten, da hat uns der KT-Aufsichtsrat zurückgepfiffen, sodass wir ihn jetzt wohl mit sieben bis acht Prozent anbieten werden.

Wie lässt sich das vereinbaren – islamische Ethik und Wettbewerb?

Natürlich sind wir ein gewinnorientiertes Unternehmen, im übrigen sehr profitabel in der Türkei. Wir sind dort die zwölftgrößte Bank, werden bald auf Platz zehn aufsteigen. Trotzdem sollen unsere Produkte auch unsere Werte widerspiegeln. Handel ist erlaubt, aber Wucher verboten. Wir versuchen nicht alles, was durchsetzbar ist, auch zu machen.

In der Türkei gibt es das islami-

selbst zinslose Kredite zu erhalten, wenn sie sie brauchten. Sparer mit größeren Einlagen sollten an den Gewinnen der Bank beteiligt werden. Diese Bank existierte zwar nur vier Jahre, aber das Modell wurde von anderen aufgegriffen. Heute gibt es islamische Banken in mehr als siebzig Staaten, nun auch in Deutschland.

Sie sind Volkswirt. Warum lehnen Sie Zinsgeschäfte ab?

Wer sein Geld mit Zinsen verdient, neigt nicht dazu, sein Geld in die reale Wirtschaft zu investieren, sondern macht Geld mit Geld. Wir finanzieren auch keine Geschäftsideen, die nah am Zins liegen,

„Der Koran sagt klar, dass Zinsen Vermögen zerstören“

denn dadurch wird keine Arbeit geschaffen. Nur wenn die Finanzierung über gleichwertige Sachwerte läuft, kann ich in die Realwirtschaft investieren und dem Gemeinwohl nutzen. Nur wenn man den Nutzen für die Gesamtwirtschaft als Prinzip zu Grunde legt, kann man Fehlentwicklungen ausschließen.

Die KT-Bank will aber doch bald das komplette Angebot einer Vollbank bieten.

Wir haben verschiedene islamkonforme Produkte entwickelt, die den Produkten herkömmlicher Banken entsprechen. Wenn Sie etwa ein Haus, ein Auto oder eine Maschine für Ihr Unternehmen kaufen wollen, würden Sie bei einer normalen Bank einen Kredit aufnehmen. Bei uns ist es so, dass wir es für Sie kaufen und Sie stottern dann den Betrag bei uns ab, wir nennen das murabaha.

Aber das kommt doch auf das gleiche raus, oder?

Ja und nein. Die Kritik ist stimmig, die muss ich hinnehmen. Es gibt aber feine Unterschiede: Die Risikoverteilung zwischen Gläubigern und Schuldern ist eine andere. Und im islamischen Bankwesen unterstützen Sie immer die Realwirtschaft. Wir sind eine Bank für den Mittelstand. Wir dürfen das Geld der Kunden nicht verspielen, verzocken und auch nicht mit Derivaten handeln. Wir schaffen Mehrwert. Auch wenn der Einzelne das nicht merkt, weil er seinen Kredit so oder so abzahlt.

Wie läuft das Geschäft denn in den Filialen in Berlin, Mannheim und Frankfurt an?

Viele Kunden interessieren sich für unsere Immobilienfinanzierung. Viele ehemalige Gastarbeiterfamilien sind hier heimisch geworden und wollen sich nun gerne ein Häuschen in Deutschland kaufen. Wenn sie schon einen Kredit aufnehmen müssen, dann am liebsten im Einklang mit dem Islam. **Also richten Sie sich doch an die aus der Türkei zugewanderten Menschen?**

Natürlich sind wir für diese Kunden attraktiv. Und natürlich sind wir auch am Handel zwischen Deutschland und der Türkei interessiert und bieten durch das Mutterhaus auch Kontakte zu den Golf-Anrainer-Staaten. Immerhin sind wir die einzige Bank in Deutschland, die ihre Wurzeln in der Golf-Region hat. Aber uns ist auch wichtig: Wir sind keine Bank nur für Türken. Wir grenzen uns bewusst vom Mutterhaus ab. Wir sind eine in Deutschland agierende Bank. Wir alle sind in Deutschland sozialisiert und wir wissen, wie die Menschen hier ticken.

Das Gespräch führte **Karin Gothe**

Zur Person

Ugurlu Soylu, 46, hat an der Universität Mannheim Volkswirtschaftslehre studiert und war dort als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig. Seine Doktorarbeit drehte sich um den Zusammenhang von Wohlstand und Religion. Soylu war Mitinitiator und Generalbevollmächtigter der Kuveyt Türk Bank AG, der ersten islamischen Bank in Deutschland. Heute ist er Berater des geschäftsführenden Vorstands der Bank und tritt vielfach als Sprecher bei internationalen Konferenzen auf

sche Bankwesen schon seit fast 20 Jahren. Trotzdem liegt sein Anteil nur bei sechs Prozent.

Wir sind ein junger Wirtschaftszweig mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten. Das islamische Bankwesen ist ja überhaupt noch sehr jung, erst 40, 50 Jahre alt. **Der Koran verbietet Zins und Wucher aber schon seit dem siebten Jahrhundert.**

Es gab zu Mohammeds Zeiten schon Geldverleih und Zinsen und auch die Diskussion darüber, wie man das mit Moral und Religion vereinbaren kann, übrigens auch im Judentum und Christentum. Der Koran sagt eindeutig, dass Zinsen unproduktiv sind und Vermögen zerstören. Erst im 20. Jahrhundert entstanden aus der Idee konkrete Bankmodelle. Einer der Pioniere des islamischen Bankwesens, Ahmad Naggar, ein Ägypter, hat in den 1960er Jahren in Köln studiert. Er hat sich vom Sparkassenwesen inspirieren lassen.

Von den deutschen Sparkassen? Ja! Naggar gründete 1963 in einem ägyptischen Dorf eine islamische Bank für die dortigen Bauern. Die Sparer erhielten für ihr Geld keine Zinsen, sondern eine Garantie,