

Islamitisch Bankieren in Vlaanderen

Masterproef

Academiejaar 2008-2009

Promotor: Disli Mustafa

Auteur: Roose Robin

Voorwoord

Dankzij de literatuurstudie heb ik een duidelijk beeld gekregen over wat islamitisch bankieren inhoudt. Ik heb inzicht gekregen in de gedachtegang die achter islamitisch bankieren schuilt en hoe die zich vertaalt in de praktijk. Ik ben ervan overtuigd geraakt dat de islamitische financiële sector steeds meer aan belang zal groeien in de toekomst.

Ik heb met veel interesse en drive aan deze scriptie gewerkt. Ik vond (en vind) het een zeer boeiend onderwerp daar ze religie en cultuur samen met financiën combineert. Het was voor mij ook boeiend om een beter inzicht te krijgen in de islam.

Gezien deze scriptie onvermijdelijk in aanraking komt met geloofskwesties zou ik toch even willen benadrukken dat deze scriptie zo objectief mogelijk werd geschreven en met de allerbeste bedoelingen.

Dit werk zou natuurlijk nooit mogelijk zijn geweest zonder de hulp van anderen. Het is dan ook meer dan gepast om een aantal mensen te bedanken.

In de eerste plaats wil ik mijn promotor bedanken, Mustafa Disli. Hij heeft me steeds gemotiveerd en hielp me de juiste koers uit te stippelen voor het maken van deze scriptie. Zijn opmerkingen en deskundig advies werden meer dan geapprecieerd.

Graag wil ik ook Mohamed Boulif bedanken. Mohamed Boulif is consultant in islamitisch financieren, voorzitter van CEREI en ex-voorzitter Belgische moslimexecutieve. Hij is in België de referentie inzake islamitisch bankieren. De samenwerking met Mohamed Boulif was van groot belang om de kwaliteit van de scriptie te garanderen.

Verder zou ik ook graag Ronny Raes (KBC), Luc Van Cauter (CBFA), Cédric Colpaert, Leen Lagasse (Hogent) en Karijn Bonne (Hogent) willen bedanken. Hun bijdragen waren onmisbaar. Ook dank aan departement HABE, Hogeschool Gent, voor de boeiende opleiding en mij de kritische houding aan te leren die onmisbaar is voor wetenschappelijk werk.

Om af te ronden bedank ik mijn familie en vrienden. Het is dankzij mijn ouders hun aanmoediging, steun en geduld dat ik tot het maken van deze scriptie ben gekomen. Mijn broer Kevin en mijn vrienden zijn bedankt voor hun interesse en hun positieve energie die mij hielpen om dit werk tot een goed einde te brengen.

Inhoudstafel

Voorwoord.....	3
1. Aanpak deel A	3
2. Basisprincipes en Moraal	5
3. Islamitische Financiële Producten	9
3.1 Producten op de passiefzijde van de bank	9
3.2 Producten op de actiefzijde van de bank	9
➤ Contracten met PLS-principe	9
➤ Contracten zonder het PLS-principe	10
3.3 Diverse islamitische financiële producten	11
4. Risico's	13
4.1 Liquiditeitsrisico	13
4.2 Intrestrisico	14
4.3 Displaced commercial risk.....	14
4.4 Kredietrisico.....	14
4.5 Marktrisico.....	15
4.6 Besluit islamitisch risicoprofiel	15
5. Islamitisch bankieren wereldwijd.....	17
5.1 Gebrekkige interbancaire markt.....	17
5.2 Uniformisering van de islamitische bankensector	18
5.3 Globale evaluatie van het islamitisch bankieren.....	19
6. Islamitisch bankieren en de financiële crisis	21
7. België en islamitisch bankieren	23
7.1 Institutionele belemmeringen	23
7.1.1 Belgische fiscaliteit en islamitisch bankieren.....	23
Registratierechten	23
De 'nieuwe' vastgoedfiscaliteit	24
7.1.2 Belgisch toezicht op een islamitische financiële onderneming	25
A. Kredietinstelling volgens de Belgische Wet.....	25
B. Belgische Hypotheekwet	26
C. Kapitaaleisen van een islamitische bank	26
D. Islamitische beleggingsrekeningen.....	27
E. Leiding en internal governance	28
7.2 Islamitisch bankieren in België: stand van zaken	28
1. Inhoud deel B	33
2. Inleiding.....	35
3. Achtergrond en motivatie	37
4. Literatuur	39
5. Onderzoeksvraag en methodologie	41
5.1 De vraag naar islamitische financiële producten in Vlaanderen.....	41
5.1.1 Voordelen elektronische gesloten vragenlijst.....	41
5.1.2 Nadelen elektronische gesloten vragenlijst	42
5.2 Aanbod islamitische financiële producten in Vlaanderen	43
6. Gegevensanalyse enquête	45
6.1 Voorstelling respondenten	45
6.1.1 Leeftijd	45
6.1.2 Generatie.....	45

6.1.3	Educatieniveau	46
6.1.4	Land van oorsprong	46
6.1.5	In welke provincie wonen de bevraagden	47
6.1.6	Representativiteit respondenten	48
6.2	Kennis.....	48
6.3	Sparen.....	49
6.4	Lenen.....	50
6.5	Beleggingen.....	52
6.6	Interesse.....	53
7.	Conclusie & Strategische implicaties	57
8.	Literatuuroverzicht.....	59
8.1	Gepubliceerde bronnen.....	59
8.1.1	Wetenschappelijke artikels	59
8.1.2	Relevante artikels	60
8.1.3	Lezingen.....	61
8.1.4	Boeken	61
8.2	Ongepubliceerde bronnen.....	62
8.2.1	Syllabi & Ex cathedra	62
8.2.2	Mondelinge bronnen	62
Bijlage	63
	Interview met Mohamed Boulif, voorzitter CEREI en oud-voorzitter moslim-executieve (11/03/09).....	63
	Interview met Ronny Raes, Cliëntenverantwoordelijke bij KBC (29/04/08).....	65
	Enquête: islamitisch bankieren in Vlaanderen.....	67
	Kennis	67
	Sparen.....	68
	Lenen.....	68
	Beleggingen	69
	Interesse	69
	Personalialia	71
	Lijst met figuren.....	73
1.	Aanpak deel C.....	75

Masterproef:

Islamitisch bankieren in Vlaanderen

Deel A: Theorie, Evaluatie & Denkkaders

1. Aanpak deel A

In deel A van deze eindverhandeling zal de literatuur omtrent islamitisch bankieren worden toegelicht. Dit is noodzakelijk om het onderzoek en de conclusies in deel B te begrijpen. Wat islamitisch bankieren nu precies is, haar gedachtegoed, producten en bancaire risico's, wordt reeds in vele papers en boeken beschreven. De bespreking van het islamitisch bankieren zal dan ook eerder kernachtig en zo praktijkgericht mogelijk gebeuren.

Het zal her en der blijken dat het islamitisch bankieren, vanwege haar karakter en leeftijd, op zich nog enkele (te verhelpen) kinderziektes bevat. Hierbij denken we onder meer aan een manke interbancaire markt en de nood aan uniformisering van de producten. Deze mankementen bepalen de mogelijkheden van islamitisch bankieren wereldwijd en dus ook die in de regio Vlaanderen. Vandaar dat ook hier even bij stilgestaan wordt. Ook de voornaamste instanties die instaan voor de regulering van de sector worden opgesomd. Aansluitend hierbij volgt een summier globale update omtrent islamitisch bankieren.

Er wordt bovendien even stil gestaan bij islamitisch bankieren en de financiële crisis. Is het zo dat islamitisch bankieren minder geteisterd wordt door de financiële crisis of is de gehele financiële sector in dien mate gecorreleerd dat ook het islamitisch bankensysteem klappen ondervindt. Dit om een beter zicht van de islamitische financiële sector op macroniveau te krijgen.

In deel A van de verhandeling wordt ook gekeken naar de institutionele belemmeringen dat het islamitisch bankieren in België ondervindt. Het is immers zo dat de financiële wetgeving, en ook grotendeels de fiscale wetgeving, voor gans België dezelfde is. Vanzelfsprekend zijn de opgegeven belemmeringen dan ook van toepassing voor islamitisch bankieren in Wallonië en Brussel. Meer zelfs: gezien de financiële wetgeving op Europees niveau grotendeels geharmoniseerd is, doen deze belemmeringen zich ook vaak voor in andere Europese landen.

Deze belemmeringen worden teruggekoppeld aan de werkelijke onderzoeksvraag in deel B: "Is islamitisch bankieren mogelijk in Vlaanderen?". Het is een feit dat op dit moment de Belgische financiële en fiscale wetgeving nadelig uitvalt voor islamitisch bankieren. Deze wetgeving is in dien mate nefast dat zij niet alleen de loutere 'mogelijkheid', maar ook voor een stuk de aantrekkelijkheid van islamitische financiële producten bepaalt.

Als allerlaatste instantie wordt de huidige stand van zaken van het islamitisch bankieren op Belgisch niveau uiteengezet. Het is de bedoeling duidelijk te maken of er al islamitische bancaire producten te verkrijgen zijn in België en waar men die kan vinden. Wordt er op dit moment gelobbyd om islamitisch bankieren op Belgische bodem te laten ontplooiën? Hoewel de onderzoeksvraag zich op Vlaams niveau afspeelt, is het zeker relevant om de Belgische situatie te bekijken.

Het werkelijke onderzoek van de eindverhandeling zal pas gebeuren in deel B. Dan zal getracht worden te peilen naar de interesse van moslims in Vlaanderen¹ in islamitische financiële producten. Op die manier zal het duidelijk(er) moeten worden welke de vraag is naar deze producten en of het voor financiële instellingen in Vlaanderen interessant is om die producten aan te bieden al dan niet.

¹ Voor de goede verstaander: grondwettelijk gezien maakt Brussel geen deel uit van Vlaanderen.

2. Basisprincipes en Moraal

Het voornaamste verbod dat de islamitische rechtsleer (de *sharia*) oplegt, althans wat financiën aangaat, is het verbod op rente (*riba*). Moslims verwijzen hiervoor naar Soera 2 verzen 275, 276 en 278 en Soera 3 vers 130 van de heilige Koran. De islam vindt het onrechtvaardig dat er een vaste vergoeding aan een som geld vast hangt. Strikt gezien mag men geen geld verdienen uit louter geld. De gevolgen van het renteverbod zijn aanzienlijk voor een financieel systeem. Er moeten nieuwe financiële producten worden gecreëerd die *sharia* conforme leningen mogelijk maken. Hetzelfde geldt ook voor spaarrekeningen (Zie 3.)

Nog een verbod is *Riba al-fadl* (*Hadith*: boek 10). Dit houdt in dat men enkel gelijke producten tegen gelijke hoeveelheden kan verruilen. Met andere woorden, er moet in principe steeds à pari worden verruild. De moraal destijds was dat als men bijvoorbeeld twee kg inferieur zout verruilt tegen één kg superieur zout men nooit echt kan weten of dat nu werkelijk commercieel interessant is of niet. De *sharia* probeert hier een ‘zwakkere’ consument, met minder informatie dan een beter geïnformeerde tegenpartij, te beschermen. Gevolg hiervan op financieel vlak is dat zuivere geld claims ook steeds à pari moeten worden verruild². Nulcoupon obligaties zijn daarom geheel uit den boze.

Ander zeer belangrijk principe dat de Koran oplegt is dat men nooit een onzekere transactie mag aangaan, waarbij de prijs en de kwaliteit van het goed niet op voorhand vaststaan. Het voorwerp en haar kwaliteit ervan moet in het contract op voorhand duidelijk vastliggen. Hetzelfde geldt ook voor de leveringsdatum (Visser, 2007). De moraal hier is dat men niet mag overbodig risico's aangaan, gezien dat het leven overbodig stressvol maakt³. De financiële implicaties hiervan zijn ook navenant: afgeleiden en termijncontracten zijn nagenoeg verboden. Warrants, opties, futures zijn in de islamitische financiële wereld in principe niet toegelaten. Wat wel kan is het uitwisselen van risico's via swaps (Boulif, 2009).

Men kan het voorgaande doortrekken naar het feit dat gokken volgens de islam verboden is. Gokken impliceert altijd een onzekere uitkomst. Een gevoelige kwestie is natuurlijk: wanneer gokt men en wanneer niet? Een casino zal door iedereen wel als zuiver gokken bestempeld worden maar wat met een belegging in aandelen bijvoorbeeld. Is dat nu al gokken of niet? Of nog, wat moet men aanvangen met verzekeringen? In essentie houden verzekeringen het handelen in onzekere gebeurtenissen in (El-Gamal, 2002). Je betaalt dan immers een premie voor een onzekere gebeurtenis in de toekomst. Gevolg is dat, strikt genomen, conventionele verzekeringen verboden zijn⁴. Een *halal* belegging in aandelen daarentegen is wel toegelaten.

Gokken is dus niet *halal*, maar ook de consumptie van alcohol en varkensvlees zijn verboden, net zoals pornografie. De wapensector en tabaksindustrie zijn dan wel niet strikt verboden maar worden wel sterk afgeraden en hetzelfde geldt voor de amusementssector. De amusementssector is nogal sterk verwant met het westerse, soms platte manier van plezier maken en sommige moslims zullen die sector ook daarom mijden. De bio-technologische sector wordt vaak als niet-ethisch beschouwd, omdat ze bijvoorbeeld organen willen repliceren of dieren

²Dit probleem doet zich evenwel zelden voor omdat bijvoorbeeld geld claims als een conventionele obligatie nooit zal uitgegeven worden (geld om geld) en dus ook nooit kan verhandeld worden.

³ Bij deze contracten is het namelijk moeilijk om te weten of je er nu al dan niet voordeel zal uithalen

⁴ Andere reden voor het verbod is dat conventionele verzekeraars hun geld beleggen in intrestdragende activa en bedrijven die niet-halal zijn. De islamitische variant op een conventionele verzekering heet de *takaful* (Zie 3.3)

klonen. Alles wat niet ethisch is volgens de *sharia* moet vermeden worden. De *pointe* van dit alles is dat heel wat beleggingen niet kunnen worden gemaakt én, misschien nog belangrijker, banken of instellingen (zoals verzekeraars) die zich met zo'n zaken bezighouden, mag men strikt gezien niet aandoen.

Als laatste principe eist de *sharia* dat men een contract altijd nakomt en dat men alle relevante informatie bij het aangaan van het contract verschaft (Iqbal, 1997). Men zou kunnen denken dat dit hetzelfde is als wat de meeste (zo niet alle) westerse landen in hun contractueel recht opleggen. Doch, er is wel degelijk een wezenlijk verschil: de *sharia* “verplicht” de contractuele gelijkheid. In het westerse recht zullen ook al te grote ongelijkheden tussen de rechten en plichten van de contractuele partijen tot de nietigheid van een contract leiden, maar de *sharia* gaat verder dan het westerse contractenrecht in het beschermen van de gelijkheid. Er mag strikt genomen geen enkele vorm van ongelijkheid bestaan in een contract, ook al waren beide partijen zich hiervan bewust bij het sluiten van het contract. Indien dat wel het geval zou zijn is het contract nietig.

Bovenstaand principe brengt een belangrijk fenomeen met zich mee voor de islamitische financiële wereld: *profit and loss sharing (PLS)*. Een vast bedrag afstaan iedere maand aan de bank ter aflossing van een lening wordt namelijk niet beschouwd als “contractuele gelijkheid”. De bank is immers zeker van haar winst en als de debiteur in falings gaat, hoeft ze maar haar waarborgen in te winnen⁵. Bij PLS zal de bank op voorhand een percentage vastleggen op het rendement van een project dat ze financiert. Als de projectnemer verlies maakt dan maakt de bank verlies. Hoe dit principe zich verder uit in islamitisch bankieren wordt volgend hoofdstuk verklaard als er specifiek over de diverse islamitische financiële producten wordt gesproken.

Het mag duidelijk zijn dat vele van deze principes zeer moeilijk of zelfs onmogelijk te verenigen zijn met het huidige financieel systeem. De praktijk bevestigt dit ook. Vele principes moeten worden verzacht als het ware, of ontweken, om in overeenstemming te komen met de *sharia*. Echter, islamitische financiële producten en werking van een islamitische financiële instelling, begint normaliter altijd vanuit deze basisbeginselen en men probeert zo dicht mogelijk bij deze principes te blijven. Het perfect naleven van deze principes werd ook niet vereist door de Profeet Mohammed. Hij beseftte dat nood soms wet breekt⁶.

Men zou dan terecht kunnen stellen: als een moslim nu echt wil lenen om een eigendom te bekomen in België (of Europa) via conventionele leningen, dat dit ook een geval van nood is. Een fatwa⁷ in 1999 bepaalde dat moslims, die in Europa willen lenen met intrest om een woning te bekomen, dit mogen doen. De voorwaarden zijn wel dat dit gaat om de enige woning van de moslim én dat dit de enigste financieringsmogelijkheid is. Met deze laatste voorwaarde wordt bedoeld dat een moslim bijvoorbeeld eerst bij familie, vrienden of dergelijke tracht intrestloos te lenen.

Islamitische bankproducten moeten worden goedgekeurd door een bank haar *sharia* raad vooralleer ze worden aangeboden aan de cliënt. Zij bepaalt of een product al dan niet conform

⁵ De financiële crisis leerde ons echter dat het inwinnen van een (conventionele) bank haar waarborgen geen zekerheid biedt voor de bank om al haar geld terug te zien.

⁶ Maar hij, die gedwongen is en dit niet wenst en geen overtreder is, op hem rust geen zonde. Want Allah is Vergevingsgezind, Genadevol. (Koran Al-Bakara :173). Het laatste van de elf principes waarop *haram* en *halal* is gebaseerd (http://www.redouan.nl/halal_en_haram.htm)

⁷ Een fatwa is een islamitisch juridisch advies, oordeel

de *sharia* is en mag worden verhandeld. Elke islamitische bank moet over zo een *sharia* raad beschikken.

De *sharia* wordt niet overal in de wereld, laat staan op het niveau van een islamitische bank, op dezelfde wijze geïnterpreteerd. Verscheidene rechtsscholen en imams over de hele wereld doen uitspraken over het al dan niet kunnen van een islamitisch financieel product. Feit is dat dit slechts individuele of regionale standpunten zijn en dat er op die manier heel wat onenigheid ontstaat over het al dan niet kunnen van islamitische financiële producten. Er dringt zich een internationaal (of zelfs mondiaal) coördinerend orgaan op dat gesteund en geaccepteerd wordt door alle landen die islamitische financiële producten aanbieden, opdat het religieuze niet langer tot een verbrokkeld islamitisch bancaire landschap leidt.

3. Islamitische Financiële Producten

De basisprincipes inzake islamitisch bankieren zijn ondertussen duidelijk gemaakt. De vraag is nu wat dit betekent voor de producten en diensten aangeboden door een islamitische bank. In dit stuk wordt getracht een beknopte, overzichtelijke weergave te maken door de producten in te delen in activa- en passivaproducten van een islamitische bank. De activa worden nog eens onderverdeeld in producten mét en producten zonder het PLS-principe. Vooral aan de passiefzijde zijn er in werkelijkheid een pak meer producten, maar die worden in vergelijking met de opgegeven producten slechts zelden gebruikt en zijn voor deze verhandeling zeer weinig relevant⁸.

Het zal her en der al duidelijk gemaakt worden dat bepaalde eigenschappen van deze producten het een en ander impliceert als we ze door een Belgische juridische bril aanschouwen. Echter, hier wordt nog niet uitgespit wat nu echt de specifieke gevolgen zijn voor islamitische bankproducten onder de Belgische wet. Hierop wordt later in een apart hoofdstuk dieper ingegaan (zie 7.1).

3.1 Producten op de passiefzijde van de bank

Islamitische beleggingsrekening. Gezien intrest verboden is (onder welke vorm dan ook) zal men voor een rekening waarop de cliënt een vergoeding eist het PLS-principe toepassen. De bank deelt dus haar winst met haar cliënt via een op voorhand afgesproken percentage. Belangrijk is dat ze ook haar verliezen deelt en dat de bank geen kapitaalgarantie biedt op deze rekening. De vraag die men hierbij zich hoort te stellen is of de deposito's nu passiva zijn van de bank of gezien hun karakter toch eerder eigen vermogen (Zie 7.1.2 D).

Zichtdeposito's. Hier heeft men wel kapitaalgarantie omdat men niet in het verlies, maar dan ook niet in de winst deelt van de bank. Je geeft in feite het geld ter bewaring aan de bank en voor die dienst (de bewaring) kan de bank een vergoeding vragen. Deze zichtdeposito's zijn in wezen weinig verschillend van de conventionele zichtrekening.

3.2 Producten op de actiefzijde van de bank

➤ Contracten met PLS-principe

Mudaraba. Hét product dat “contractuele gelijkheid” belichaamt. De bank financiert de ondernemer en de ondernemer zorgt voor expertise en arbeid. De bank is hier zuiver kapitaalverschaffer en heeft voor de rest zich niet te moeien met wat de ondernemer precies doet. De bank spreekt op voorhand een percentage af dat ze van de winst van de onderneming (of het verlies) krijgt. Het is dus noodzakelijk dat de bank er goeie projecten uitkiest. Deze financie-

⁸ Voor een vollediger overzicht probeer onder andere:

Errico en Farahbaksh (1998), Islamic banking: issues in prudential Regulations and supervision (IMF)

Gait en Worthington (2007), A primer on islamic finance (University of Wollongong)

Obaidullah (2005), Islamic financial services (Jeddah: scientific publishing centre)

ringsvorm lijkt sterk op wat men in Vlaanderen de Commanditaire Vennootschap (CV) noemt, waarbij de bank zagezegd fungeert als de stille en de ondernemer als de werkende vennoot.

Gezien de beperkte rechten van de bank wordt *mudaraba* bijster weinig toegepast in de praktijk. De bank moet rekenen op de juiste weergave van de boekhouding en de winstmaximalisatie van haar cliënt, wat niet altijd een evidentie is. Meer nog, wat moet er gebeuren met een bijkomende financiering bij een ondernemer? De bank heeft enkel recht op de winst die dat het gefinancierde project met zich meebrengt. Dit is zeer moeilijk te bepalen bij een onderneming die al een tijd draait. Ter illustratie: wat is de precieze marginale opbrengst van een bijkomend kaskrediet op *mudaraba* basis?

Musharaka. Het principe blijft grotendeels hetzelfde als bij *mudaraba*, maar nu is de bank niet de enige financier. Verschillende partners zorgen voor de kapitaal financiering. Zo kan het zijn dat de financier gedeeltelijk zelf meefinanciert. De bank heeft hier wel stemrecht op de algemene vergadering en ze kan wel invloed op het bestuur van de onderneming uitoefenen. Men maakt hier dikwijls de vergelijking met de joint venture.

De bank hoeft bij *musharaka* natuurlijk niet altijd mede-eigenaar van een ‘project’ te blijven. Anders zou deze financieringsvorm enkel in een bedrijfscontext gebruikt worden als de bank in de opbrengsten van het project deelt. Er bestaat zoiets als de veel gebruikte *diminishing musharaka* waarbij je de bank als het ware uitkoopt. Dit wordt vooral gebruikt bij eigendomsfinanciering. Iedere aflossing wordt de bank dan minder en de aflosser méér eigenaar van het gefinancierde eigendom, tot zolang het goed volledig van de tegenpartij van de bank is. Bij een niet *diminishing musharaka* zal de bank contractueel in samenspraak met haar tegenpartij haar exit bepalen.

➤ Contracten zonder het PLS-principe

Het aanbod van producten zonder het PLS-principe is een pak uitgebreider en meer toegestaan door de islamitische bank dan die zonder het PLS-principe vanwege het lagere risico dat de bank hierbij loopt. Op zich verschillen ze dikwijls niet zo erg van conventionele financieringswijzen, doch is hun juridische opbouw verschillend. Deze opbouw vertaalt zich dan ook naar de wijze waarop de Belgische financiële toezichthouder (CBFA) en de fiscaliteit deze producten zal behandelen. Wat deze producten wezenlijk verschillend maakt van de gewone bankproducten is dat achter iedere transactie een reële transactie ligt. Men handelt nooit rechtstreeks in geld: het kapitaal vertegenwoordigt steeds een actief. Het actief vormt de basis van de financiële transactie (De Nederlandsche Bank, 2007).

Ijara. Dit komt overeen met leasing. Men betaalt ieder tijdstip (maandelijks, driemaandelijks,...) een bedrag en op het einde van de leasingperiode kan men de optie uitoefenen zodat men eigenaar van het goed wordt. Zoals bij een conventionele leasing is de instelling (of de bank) de juridische eigenaar van het goed zolang de leasing loopt. Het geleaste actief kan een onroerend goed zijn en *ijara* kan dus zodanig dienen als woonlening. De bank heeft gedurende de leasetijd dat actief op zijn balans staan. Dit heeft onder meer gevolgen voor de kapitaaltoereikendheid van de islamitische bank, gezien in België de hoeveelheid eigen vermogen mi-

nimum het vast activa moet bereiken⁹. Voor een conventionele hypotheek moet men slechts 8% kapitaal aanhouden op 50% van de hypotheeklening (Bazel 2).

Murabaha. De bank koopt het goed aan dat haar cliënt wil en deze wordt dan (vaak meteen) doorverkocht aan de cliënt. De cliënt betaalt de bank in schijven terug of op het einde van de looptijd. In de aflossingen zit een *mark up*, een bedrag dat dient als winst voor de bank. De kostprijs van de *mark up* in vergelijking met de conventionele rente is gelijkaardig. Idealiter wordt de *mark up* bij ieder contract onderhandeld. De *murabaha* overeenkomst is in beginsel niet tussentijds opzegbaar, tenzij bij het sluiten van het contract expliciet anders overeengekomen (Visser, 2007; DNB, 2009). Wil de koper na een paar jaar zijn huis verkopen, moet hij het geleende bedrag samen met de volledige *mark up* aan de financier terugbetalen.

Het verschil tussen *ijara* en *murabaha* lijkt klein op het eerste zicht. Voor een particulier zal het verschil tussen beiden eerder beperkt zijn¹⁰. Hij zal in beide situaties iedere periode een bepaald bedrag aflossen. Wat hij wel hoort te weten is dat bij *ijara*, afhankelijk van economische veranderingen (voornamelijk rentewijzigingen), de aflossingen kunnen toenemen of dalen. Bij *murabaha* zijn de aflossingen altijd vast. Een ander verschil speelt zich af op niveau van de islamitische bank. Zoals gezegd zal bij *ijara* het goed gedurende de looptijd op het actief staan van de bank. Bij *murabaha* zal het te financieren goed meestal maar een ogenblik op de bankbalans staan en zal het eigendomsrecht van het goed zo snel mogelijk naar de cliënt gaan¹¹.

Men kan hier opmerken dat *murabaha* en *ijara* samen goed zijn voor minimum 70% van de activa van een islamitische bank (Islamic Banking Bulletin, 2006).

Istisna. Arabisch voor “het vragen aan iemand iets te produceren”. Een *istisna* contract houdt in dat je als cliënt aan de bank vraagt om iets te maken. Als het niet gaat om het *maken* van een goed dan is het geen *istisna*. Het wordt vooral gebruikt in de industrie of om een woning te bouwen. Concreet voorbeeld: je wilt een huis bouwen. De bank financiert de woning. Ze regelt de grondstoffen en koopt het desbetreffende stuk grond aan. Je kan dan, indien je dat wilt, de bouwregeling op jezelf nemen of vragen aan de bank dat ze dat aan een derde uitbestedt. Betalingen zullen in schijven gebeuren of op een tijdstip bepaald in het contract. De bank bepaalt een prijs dat haar een redelijke winst oplevert (mits een *mark up*).

3.3 Diverse islamitische financiële producten

Dit zijn producten die niet in een typisch bancaire context terug te vinden zijn, maar die wel noemenswaardig en ook van belang zijn voor het verdere onderzoek.

Takaful. De *takaful* is de islamitische variant op de conventionele verzekering. Zoals aangehaald zijn verzekeringen *sharia* gewijs eigenlijk een vorm van gokken en daarom verboden. Een verzekeraar is ook een onderneming dat zijn activa belegt in inrestdragende producten en/of onethische (niet *halal*) ondernemingen, waardoor een moslim geacht wordt conventio-

⁹ Financieel Recht (Academiejaar 2007-2008), Van Cauwer, Luc: adviseur CBFA

¹⁰ Voor bedrijven is het verschil tussen beiden van groter belang. Zo biedt *ijara* bijvoorbeeld belastingvoordelen voor een onderneming en zal ze van de bank uit sneller worden toegestaan zonder een grondige kredietevaluatie zoals bij *murabaha* (http://staff.uob.bh/files/620922311_files/Ijara.pdf)

¹¹ De snelle eigendomsoverdracht is een gevolg van het feit dat de bank een risico draagt zolang zij eigenaar van het goed is. Stel dat het goed bijvoorbeeld wordt gestolen of vernield dan is zij daar verantwoordelijk voor.

nele verzekeraars te mijden. Wat wel kan, is een soort fonds aangelegd door personen die elk een bedrag storten. Als één van die personen ‘in nood’ verkeert, kan die dan aanspraak maken op een deel van dat fonds. De manager van dat fonds (bijvoorbeeld een bank) kan, omdat hij dat fonds organiseert en de schade-uitkeringen regelt, een vergoeding eisen.

Sukuk. Dit is een variant op de conventionele obligatie. Het is als een obligatie waarachter steeds een reële transactie schuilt¹². Een *sukuk* zal met andere woorden altijd asset backed zijn. In de praktijk komt het erop neer dat er een *ijara*- of een *murabaha* constructie zit achter de obligatie (Wilson, 2007). Als je een *sukuk* op *ijara* basis koopt dan lease je eigenlijk een (deel van een) goed aan een bedrijf of een overheid, en de inkomsten uit je leasing zal dan bepalend zijn voor je rendement. Bij een *murabaha* constructie koop je een deel van het goed op en leen je dat stuk dan uit tegen een vergoeding. Op deze manier kan men beleggen in min of meer vast opbrengende instrumenten.

Het probleem is echter dat de verhandeling van deze instrumenten op een secundaire markt niet van een leien dakje loopt. De beperkte secundaire markt is er vanwege het niet-gestandaardiseerde karakter van de *sukuks*, waardoor deze moeilijk te verhandelen zijn. Maar, de voornaamste reden is dat de markt op zich al zo bescheiden is. Er is gewoon te veel vraag naar. De noodzaak van een secundaire markt wordt dan nog versterkt ook door het feit dat een islamitische bank zich niet interbancair op basis van intrestleningen kan financieren (Zie 4.1 liquiditeitsrisico).

Creditcard. Islamitische creditcards verschillen van gewone creditcards in het feit dat, als je onder nul gaat, geen intresten maar ‘kosten’ betaalt. Wat deze kosten precies zijn hangt af van bank tot bank¹³. Het verschil lijkt klein maar in wezen betaal je dus geen intresten. Bijkomend is het vaak zo dat (afhankelijk van de uitgever) deze creditcards onbruikbaar zijn in clubs, casino’s, drankzaken en nachtwinkels (www.islamiccreditcard.com, 2009).

¹² Geld om geld is verboden

¹³ Bijvoorbeeld voor ‘Bank Islam’ wordt het volgende toegepast. Men gebruikt twee contracten. In het eerste verkoopt de bank een stuk grond aan een klant aan een overeengekomen prijs. In het tweede koopt de bank het stuk grond terug van de klant maar aan een lagere prijs. Het verschil in prijs is de bank haar winst en wordt op voorhand bepaald. (meer info op http://www.bankislam.com.my/About_Bank_Islam_Card.aspx)

4. Risico's

Een islamitische bank ondergaat andere risico's dan een conventionele bank omdat hun balansstructuur en hun producten verschillen ten aanzien van conventionele banken. Het is belangrijk dat de (Belgische) financiële toezichthouder deze risico's goed in kaart kan brengen wil ze een gepaste regulering voeren. Een te harde regulering beknot de islamitische banksector in haar mogelijkheden en een te zachte regulering zal op termijn de islamitische banksector schaden, gezien de banken dan niet genoeg robuust zijn tegen onvoorziene schokken en consumenten te weinig beschermd zullen zijn.

4.1 Liquiditeitsrisico

Islamitische banken lopen in het algemeen een kleiner liquiditeitsrisico. Een islamitische bank vindt namelijk moeilijker investeringsopportuniteiten (leningen, *halal* beleggingen,...) dan een gewone bank. Zo moet ze meer research doen bij PLS-financieringen om goeie projecten op te sporen. Ze moet die projecten ook blijven opvolgen. Bijkomend is het veel moeilijker om via de secundaire markt te investeren in *sukuks* of in bedrijven die *halal* zijn, wat er toe leidt dat er dikwijls een tekort is aan goede activa voor de bank om in te beleggen. Ook zijn de meeste financieringsinstrumenten die islamitische banken aanbieden voornamelijk lange termijn (*ijara*, *murabaha*, *istisna*), wat de banken wat terughoudend maken om 'veel' uit te lenen¹⁴.

Men is geneigd te denken dat liquiditeitsvereisten bij islamitische banken mogen teruggeschroefd worden maar dit is geenszins het geval. Een islamitische bank beschikt niet over een efficiënte buffer die de interbancaire markt bij conventionele banken wel biedt. Ze mag ook in principe niet gebruik maken van de LOLR¹⁵ functie bij de Europese Centrale Bank vanwege het intrestverbod. *Sukuks* zijn ook niet vrij verhandelbaar zoals conventionele schuldinstrumenten. Een gebrek aan uniformiteit en standaardisering speelt de *sukuk* markt parten. Uitgiftes in het ene land kunnen zodoende vaak niet in een ander land verhandeld worden. Om de CEO van het LMC (Zie 5.2), Ahmed Abbas, te quoten (2007):

“One of the reasons is that sukuk differ very much in structure –some are asset-based, some are based on a profit-sharing agreement, others are based on something else. So it's not a unified kind of instrument that you can hold and compare it with, say, a five-year eurobond.”

Zoals eerder vermeld overstijgt de vraag naar *sukuks* het aanbod op heden sterk. Islamitische financiële instellingen zijn wanhopig op zoek naar activa (zoals *sukuks*) om in te beleggen. Gevolg is dat, nadat de banken de *sukuks* hebben aangekocht, ze het liefst ze in hun portefeuille houden in plaats van ze te ruilen¹⁶.

Het is wel zo dat de interbancaire markt ieder jaar optimaliseert. Dit komt omdat de secundaire markt van *sukuks* blijft groeien aan een immens tempo en dat er volop wordt gestandaardiseerd.

¹⁴ centralbank.ae/pdf/islamic-conference/challenges_in_managing_liquidity.pdf

¹⁵ LOLR: lender of last resort: indien een bank tijdelijk in geldsnood raakt en de interbancaire markt brengt geen soelaas kan een centrale bank een lening aanbieden. Deze lening is logischerwijs zeer kostelijk voor een bank.

¹⁶ Volgens Rami Falah, senior relationship manager bij BNP Paribas (2007)

seerd¹⁷. Op die manier wint de secundaire markt van *sukuks* fel aan liquiditeit en dit komt de interbankenmarkt ten goede (Sawyer, 2007).

Een groot deel van een islamitische bank haar passiva bestaat uit ‘beleggingsrekeningen’, gebaseerd op het PLS-principe. Dit betekent in de theorie dat er geen kapitaalgarantie is. Dat feit heeft dan weer tot gevolg dat een paniecreactie sneller tot stand kan komen en er een groter liquiditeitsrisico heerst. Toch is het zo dat de interbankenmarkt bij islamitische banken tijdens de crisis onder veel minder druk kwam te staan dan de conventionele interbankenmarkt (Zie 6.)

4.2 Intrestrisico

Zoals reeds gezegd mogen islamitische banken op hun spaardeposito's geen intrest uitkeren en mogen ze op hun investeringen geen intrest vragen. Wijzigingen in de beleidsrente deren in principe de islamitische banken niet. Het balansmanagement van de bank wordt hierdoor ook vereenvoudigd. Men moet dan niet meer zo nodig aan looptijdmanagement van de activa ten aanzien van de passiva doen.

Het intrestrisico is niet meteen iets dat de overheid direct aangaat. Als een bank minder winst of verlies maakt door een intrestwijziging dan zal dat in beginsel geen reden zijn tot een overheidsingrijpen. De Belgische wetgever zegt dan ook niet direct iets over hoe een bank haar intrestrisico moet beheren.

4.3 Displaced commercial risk

Een islamitische bank heeft dan wel geen intrestrisico, in de plaats draagt zijn wel een ‘nieuw’ risico, naar verwezen als het *displaced commercial risk* (Sundarajan en Errico, 2002). De islamitische variant van de spaarrekening valt onder het PLS-systeem. Een bank loopt hierbij het risico dat ze het verwacht rendement van de investeerders niet haalt. De bank moet dan wel geen intrest geven ieder jaar, toch is de vraag maar wat een cliënt met haar beleggingsrekening zal doen als hij/zij bijvoorbeeld verlies lijdt. Het displaced commercial risk is sterk gecorreleerd met het liquiditeitsrisico.

4.4 Kredietrisico

Het kredietrisico zal bij een islamitische bank hoger liggen dan bij de conventionele manier van bankieren. In eerste instantie kan het PLS-principe leiden tot een kredietverlies voor de bank waartegen zij niets kan inbrengen (bij voornamelijk *mudaraba & musharaka*). Een bank kan bij *mudaraba* bijvoorbeeld niets van invloed uitoefenen om de aflossingen van de lening te bevorderen. Het is namelijk zo dat in geval de schuldenaar zijn aflossingen niet kan nakomen de bank geen boetes kan opleggen. Dat zou trouwens ook in strijd zijn met het PLS-principe. Het risico op wanbetaling is al in de winststopslag verdisconteerd (DNB, 2007).

¹⁷ Zie in dit kader ook de zeer jonge MATP: een globaal gestandaardiseerd contract dat *sukuks* over de hele wereld verhandelbaar maakt. Voor verdere info zie www.iifm.net

In tweede instantie verbiedt de *sharia* een aantal onderpanden en wordt het daardoor moeilijker als bank om zich in te dekken via waarborgen (Bankwereld, 2006). Het principe dat er geen boetes bij wanbetaling mogen gehoffen worden blijft ook hier gelden. In principe mogen er wel boetes gehoffen worden als de schuldenaar wel kán betalen, maar dit zou weigeren door één of andere reden.

De vraag is of dat de huidige Belgische wetgeving het kredietrisico van een islamitische bank correct kan inschatten en hierop gepast kan reageren. Zal men bijvoorbeeld een islamitische hypotheek hetzelfde risicogewicht toekennen als een conventionele hypotheek voor de berekening van de kapitaaleis (Zie 7.1.2, C)?

4.5 Marktrisico

Het marktrisico is het risico dat de activa die door een bank in portefeuille gehouden wordt in waarde schommelt. Een islamitische bank kan maar aan een beperkt aantal (*halal*) beleggingen deelnemen en daarmee is de concentratie van haar beleggingen vergroot, waardoor haar marktrisico toeneemt. Bijkomende risicoverhogende risicofactor is dat bij *ijara* en (meestal eventjes ook bij) *murabaha* de bank het te financieren activa voor een bepaalde tijd in haar balans moet houden. Deze goederen kunnen ook in waarde dalen (of stijgen).

Niet onbelangrijk is toch dat men moet blijven beseffen dat een islamitische bank van aard minder risicovol is in haar beleggingen dan haar conventionele tegenganger. Zij belegt niet in derivaten en zal ook al te risicovolle beleggingen (MBO¹⁸'s bijvoorbeeld) niet aangaan. Deze risicoafkerige houding doet natuurlijk het marktrisico dalen van een islamitische bank.

4.6 Besluit islamitisch risicoprofiel

We zien dat de risicoprofielen van islamitische financiële ondernemingen anders van aard zijn dan die van conventionele financiële ondernemingen. De Belgische wetgever zou hiermee moeten rekening houden wil hij de islamitische financiële sector in gezonde mate controleren en de consument beschermen. De uitdaging zit er hem in om het toezicht op islamitische financiële producten zo consistent mogelijk te houden met het toezicht op conventionele financiële producten (Witteveen en Verhoef, 2007). Enkel een aangepaste regelgeving waar nodig zal, gegeven de verschillende risicoprofielen, een level playing field creëren.

¹⁸ Mortgage backed securities: de kredieten uitgegeven in Amerika aan personen die een woning wilden bouwen maar ze nauwelijks konden aflossen en die dus een hoog kredietrisico liepen, werden herverpakt tot MBO's. Deze leningen herverpakt tot obligaties vormden de aanzet voor de huidige kredietcrisis.

5. Islamitisch bankieren wereldwijd

5.1 Gebrekkige interbancaire markt

De islamitische interbankenmarkt is vandaag de dag nog altijd te beperkt. Ieder bankensysteem heeft echter nood aan een goedwerkende interbankenmarkt wil ze efficiënt met kapitaal omgaan. Hoofdreden van deze gebrekkige interbancaire markt is simpelweg het feit dat islamitisch bankieren nog zó jong is. Relatief gezien zijn er nog niet zo veel islamitische banken en dit tekort aan interbankenpartners beknop de werking van de islamitische interbankenmarkt. Maar dit is niet alles. De islamitische banken lijden aan grote verdeeldheid onderling in hun productenaanbod en werking. De processen van interbancair lenen en ontlenen zijn hierdoor dikwijls te beperkt tot nationaal (of zelfs regionaal) niveau of missen nog standaardisering. Dit wordt veroorzaakt door twee typische 'islamitisch financiële problemen'.

Enerzijds is er de verdeeldheid tussen moslimsgeleerden. *Sharia* geleerden moeten steeds de goedkeuring geven van een islamitisch bankproduct. Hun instemming betekent dat de producten conform de *sharia* zijn. Feit is dat de ene *sharia* raad van een bank andere meningen erop na houdt over het al dan niet kunnen van een product dan een andere bank. Op die manier ontstaat er een banklandschap waarin bepaalde producten van de ene bank bij de andere bank niet kunnen worden aangeboden. Men kan deze dan ook niet interbancair verhandelen. Er zijn ook islamitische rechtsscholen die uitspraken, *fatwa's*, geven over bepaalde praktijken. Paradoxaal leidt al dit streven tot consensus tot nog meer verscheidenheid in de islamitische (financiële) wereld (Wolters, 2005).

Anderzijds is er het verschil in de juridische structuur van de contracten. Contracten worden, mede door de net genoemde verdeeldheid, verschillend opgebouwd. Er is ook nog een te grote mate aan willekeur wat betreft boekhoudkundige standaarden die de banken toepassen. De banken vonden elk hun producten uit en kozen dan zelf hoe ze die best zouden opnemen in de boekhouding (Solé, 2007). Resultaat is dat het vergelijken van producten op basis van de boekhouding zeer moeilijk is. Er ontstaat zodoende een gebrek aan doorzichtigheid voor de interbancaire partijen. Bijkomend gevolg is dat hierdoor geaggregeerde cijfergegevens van de islamitische banksector niet voor handen zijn.

Men kan dit alles nog opentrekken. Er is gebleken dat het islamitisch banklandschap en haar producten weinig coherent zijn. Dit maakt het moeilijk om deze banksector in zijn geheel te reguleren op internationaal of mondiaal niveau. Een efficiënt banksysteem is idealiter liberaal, transparant en uniform. Op die manier kunnen bankproducten wereldwijd verhandeld worden en kan de wetgever gepast optreden. Zoiets is noodzakelijk voor zowel de groei als de stabiliteit van de sector.

5.2 Uniformisering van de islamitische bankensector

De islamitische bankensector is natuurlijk niet bij de pakken blijven zitten. Zij beseft maar al te goed dat uniformisering van het aanbod aan producten en de boekhouding ervan van vitaal belang is voor de sector. Men is vrij recent begonnen met de harmonisering van de sector en is nog altijd volop bezig. Het mag gezegd zijn dat men al aardig op weg is naar een globaal uniforme, consistente islamitische bankensector.

Er zijn tal van internationale (soms zelf mondiale) organisaties opgericht om de sector te helpen standaardiseren:

- AAOIFI: ‘Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions’ (www.aaofii.com). Zij heeft voornamelijk de bedoeling internationale boekhoudstandaarden voor de islamitische financiële sector uit te schrijven.
- IFSB: ‘Islamic Financial Services Boards’ (www.ifsb.org). internationale organisatie die de soliditeit en de stabiliteit van islamitische financiële dienstverlening bevordert en verbetert. Ze doet dit door onder andere de uitgifte van prudentiële normen en leidende beginselen voor de bancaire sector, kapitaalmarkten en verzekeringssector. De IFSB heeft een lopende relatie met de Bank for International Settlements: de instelling die de Basel2 richtlijnen heeft opgesteld.
- IIFM: ‘International Islamic Financial Market’ (www.iifm.net). Om de site te quoten (2009):
 “...an infrastructure institution with the mandate to take part in the establishment, development, self-regulation and promotion of Islamic Capital and Money Market.”

Het IIFM heeft onder meer het jonge initiatief ‘The Master Agreement for Treasury Placement’ (MATP) op poten gezet. Met dit gestandaardiseerde contract zal de interbancaire markt een stuk efficiënter werken, gezien het nu mogelijk is om via dit contract op globale wijze interbankenfinancieringen via een *murabaha* constructie te regelen. Verder construeerde zij de *I’aadat Al-Shiraa’a* Master agreement: een universeel aanvaard contract dat banken toelaat via repo’s in hun liquiditeit te voorzien.

- ISDB: ‘Islamic Development Bank’ (www.isdb.org). Deze instelling tracht de ontwikkeling op zowel economisch als sociaal vlak van haar lidstaten te verbeteren en dit via maatregelen conform de *sharia*. Zij voert onder andere research uit inzake islamitisch financiële topics.
- LMC: ‘Liquidity Management Centre’ (www.lmcbahrain.com): bevordert de islamitische interbancaire markt (op voornamelijk Arabisch niveau).

Er zijn nog een pak meer van die instellingen, maar de net opgesomde vormen toch de voorname. Belangrijk is dat men hieruit besluit dat het islamitisch bankieren haar problemen erkent en dat er daadwerkelijk actie wordt ondernomen om de problemen op te lossen. Het islamitisch bankieren blijft zich met andere woorden verder ontwikkelen opdat het zou kunnen groeien.

5.3 Globale evaluatie van het islamitisch bankieren

Islamitisch bankieren is volop aan het boomen. Er is geen exacte zekerheid omtrent welke nu de exacte groeicijfers zijn maar men is het over eens dat de gemiddelde groei van de sector in de voorbije jaren minimum rond de 15% zou liggen. De globale markt van islamitische financiële diensten zou eind 2007 al 729 miljard \$ bedragen (IFSL¹⁹, 2009). Vooral de *sukuk* markt begint wereldwijd een voorname positie in te nemen, die was in 2008 al goed voor 120 miljard \$ (menafn.com, 2009). Men verwacht dat het totaal van islamitische financiële producten (niet alleen van 'banken') in 2010 de mijlpaal van 1 triljoen \$ zal behalen (bankingtimes, 2007). Daarmee gaat ze van nichemarkt naar een meer main stream gegeven.

De islamitische financiële markt zoekt al een tijdje toenadering tot Europa. Dit is logisch, in de Europese Unie op zich al wonen er maar liefst 16 miljoen moslims²⁰. Een land als Frankrijk heeft maar liefst 6 miljoen moslims, Duitsland bijvoorbeeld 3,5 miljoen en voor België schat men het aantal ongeveer rond het half miljoen (Zie Deel B). Deze Europese moslims zouden potentieel cliënteel kunnen vormen voor islamitische banken. Echter, de twijfelachtige vraag, de hoge opstartkosten, de institutionele belemmeringen en de financiële, fiscale wetgeving belemmeren deze toenadering in verscheidene Europese landen.

In Europa zijn er in op dit moment slechts twee landen die werkelijk islamitische banken op hun grondgebied hebben: het Verenigd Koninkrijk en Denemarken²¹. Normaliter heeft Frankrijk nog dit jaar (2009) haar eerste islamitische bank op haar grondgebied (nioweb.nl, 2009). Dit wil niet zeggen dat er niets van islamitische bankproducten te verkrijgen zijn in Europa buiten die landen, desalniettemin zijn deze toch zéér schaars. Dikwijls komt het er op neer dat een westerse bank een islamitisch beleggingsfonds heeft opgericht of dat ze *takaful* aanbieden.

Westerse banken zoals HSBC, ABN AMRO, BNP Paribas, Lloyds TBS, Deutsche Bank en Citibank bieden islamitische bankproducten aan in 'moslimlanden', via dochters of in eigen naam (IPS, 2005). Vaak richten deze banken in hun vestigingen daar *islamic windows* voor op. Dit zijn loketten waar men islamitische bankproducten aanbiedt naast de 'gewone' loketten.

Dicht bij huis is onder meer de Nederlandse Rabobank aan het onderzoeken of het aanbieden van islamitische bankproducten commercieel een goede zet zou zijn. Volgens Rabobank zou één op de vijf moslims in Nederland, ongeveer 200 000, daadwerkelijk interesse hebben in islamitisch bankieren.

Het Verenigd Koninkrijk is het Europese land bij uitstek dat vrij snel zijn reglementering aanpaste en belemmeringen ophief om het islamitisch bankieren er te laten ontplooiën. Vandaag de dag maakt London dan ook, samen met Dubai, deel uit van de absolute top inzake islamitisch bankieren. In London zijn er op dit moment al vijf islamitische banken werkzaam. Het is interessant voor beleidsmakers van andere Europese landen om te bekijken hoe het Verenigd Koninkrijk de weg vrijmaakte voor islamitisch bankieren op haar grondgebied.

¹⁹ IFSL: International Financial Services London (www.ifsl.org.uk)

²⁰ Zie het Zentral-Institut Islam-Archiv-Deutschland (2007)

²¹ Islamic Bank International of Denmark, Copenhagen.

6. Islamitisch bankieren en de financiële crisis

Interessante vraag is of het islamitisch financieel systeem even hard getroffen wordt door de kredietcrisis als het gewone conventionele systeem. Het is gebleken dat het islamitisch systeem een pak meer immuun is tegen de crisis. Het is zelfs zo dat volgens de Britse toezichthouders FSA in 2007, toen de kredietcrisis toch al goed op dreef kwam²², het islamitisch financieel systeem het meest ooit is gegroeid. In tegenstelling tot de traditionele banken, heeft tot op heden²³ geen enkele islamitische bank gefaald of hulp nodig gehad van de overheid. Van herkapitalisatie is totnogtoe geen sprake geweest.

De soliditeit van de islamitische banken wordt gecreëerd omdat zij gebruik maken van het 'klassieke' bancaire model. In het conventionele banksysteem wordt op heden dikwijls gefinancierd door leningen uit *wholesale* markten (bijvoorbeeld geld-/kapitaalmarkten, effectenbeurzen), terwijl een islamitische bank zich stevast door deposito's blijft financieren. De kredietcrisis leidde er net toe dat die *wholesale* markten opdroogden en dat de derde een islamitische bank dus niet direct (Wilson, 2009).

Het islamitische financiële systeem zou ook stabiel zijn vanwege het *PLS*-systeem²⁴. Via *mudaraba* (en via *diminishing musharaka*) wordt een onderneming gefinancierd waarbij de bank haar cliënt niet alleen de lening terugbetaalt, maar ook een deel van de winst. Die winst komt dan weer deels toe aan de beleggers (via de beleggingsrekeningen). Een niet-rendabele fabriek zal verlies bij alle partijen (bank, fabriek zelf, cliënt) veroorzaken. Op die manier loopt de bank minder risico dan een conventionele bank. De islamitische bank kan mogelijk nog aan winstegalitatie doen zodat ze de winst kan verdelen over eventueel 'moeilijkere' jaren. Beleggers genieten hierdoor van een zekere bescherming tijdens een economische recessie (Wilson, 2009).

De crisis heeft ook de appetijt van westerse instellingen en beleggers aangewakkerd om te beleggen in 'alternatieve activa', die minder risicovol en ethischer zijn. Het imploderen zeg maar, van het conventionele systeem heeft de vraag doen stijgen naar islamitische financiële producten. Vele beleggers zien islamitisch bankieren als een veilige(re) haven of als een gezonde manier om hun beleggingsportefeuille te spreiden (*business times*²⁵, 2008).

Feit is dat in december van het rampzalig slechte beursjaar 2008 de global Dow Jones Islamic Market Titans 100²⁶ index bijna stabiel bleef, terwijl de Dow Jones Global Titans Index²⁷ een verlies boven de 2% neerzette. Ook op Europees niveau slaagde the Dow Jones Islamic Market Europe Titans 25²⁸ index in dezelfde periode de Dow Jones STOXX 50 Index²⁹ te kloppen (*exchangehandbook.co.uk*). Hoewel één periode nooit representatief is, is men het er over eens dat de *sharia* conforme aandelen een stuk minder lijden onder de economische crisis dan de 'klassieke' aandelen.

²² Men neemt aan dat het startschot voor de crisis gegeven werd in juli 2007, toen kondigde Bear Stearns aan dat twee van haar hefboomfondsen, actief op de Amerikaanse huizenmarkten, waardeloos waren.

²³ Mei 2009

²⁴ Ter herinnering: PLS: Profit-and Loss Sharing. Zie ook '2. Basisprincipes en Moraal'

²⁵ www.btimes.com.my/Current_News/BTIMES/articles/20081201152232/Article/

²⁶ De 100 leidende shariaconforme aandelen op globaal niveau

²⁷ De 50 grootste bedrijven wereldwijd

²⁸ De 25 leidende shariaconforme aandelen in Europa

²⁹ De belangrijkste graadmeter van de Europese aandelenbeurs

Ook het islamitisch bankieren heeft te leiden onder de economische recessie. Zo had de liquiditeitscrunch tot gevolg dat er een drastische daling van de *sukuk* uitgifte plaatsvond. Globale *sukuk* uitgifte daalde met 60% in de periode tussen januari en oktober (2008) vergeleken met het jaar er voor (ameinfo³⁰, 2009). Er wordt ook vanuit bepaalde hoeken opgeworpen dat er soms wat te veel aan copy/paste gedaan wordt van het conventionele systeem³¹. Op die manier verhoogt de correlatie van beide financiële systemen met elkaar en zullen in de toekomst beide systemen bijna even hard getroffen worden door een financiële crisis.

³⁰ www.ameinfo.com/180917.html

³¹ Zo wou men in 2008 beginnen aan het oprichten van islamitische hedge funds. Velen vroegen zich af of dit niet louter 'een geval van copy/paste' was en of dit nu wel werkelijk nodig was.

7. België en islamitisch bankieren

7.1 Institutionele belemmeringen

De Belgische wetgever maakt het niet eenvoudig om een islamitische financiële instelling zich te laten ontplooiën op haar grondgebied. Er zijn fiscale belemmeringen, issues inzake toezicht en problemen van juridische aard. Ze zorgen dikwijls ervoor dat het islamitisch bankieren al op voorhand met een grote competitieve achterstand opgezadeld zit. Wat nu volgt is een opsomming van de voornaamste regulatoire hindernissen voor islamitische financiële diensten in Vlaanderen.

7.1.1 Belgische fiscaliteit en islamitisch bankieren

Het grootste struikelblok inzake fiscaliteit bevindt zich op vlak van de hypotheekleningen en laat dit nu één van de belangrijkste bankproducten zijn. De Belgische wetgeving omtrent hypotheekleningen en vastgoed zal hier niet tot in detail uiteengezet worden, doch moeten de voornaamste raakpunten en de hieruit voortspruitende problemen duidelijk worden.

Registratierechten

Als er in België een woning of een stuk grond gekocht wordt dan worden daarop registratierechten betaald³². In Vlaanderen bedragen deze ‘standaardtarieven’³³ (sinds 2002) 10%, in Wallonië en Brussel zijn die 12.5%. Dit percentage wordt op de verkoopwaarde geheven. Het komt er op neer dat iedere keer als een huis of een stuk grond van (juridische) eigenaar verandert deze rechten betaald moeten worden aan de Belgische staat. Komt hier nog bij, als de verandering van eigenaar aan de notaris wordt aangegeven, zoals de wet het voorschrijft, de notaris zelf moet worden vergoed. Belangrijk is dat men weet dat bij aankoop van een nieuwbouw er geen registratierechten meer betaald moeten worden, maar wel BTW (21%³⁴).

Het islamitisch bankieren wordt hierdoor zwaar benadeeld. Want wat gebeurt er bij zowel *ijara*, *murabaha* als *musharaka*: er wordt twee keer van eigenaar veranderd.

Bij *ijara* ten eerste, blijft de bank juridische eigenaar tot aan de uitoefening van de optie. Dan wordt de persoon die gefinancierd werd pas werkelijk juridische eigenaar. Daarvoor was hij louter economische eigenaar. De bank koopt met andere woorden de woning aan, betaalt de rechten en notariskosten, en op het einde van de *ijara* looptijd, bij uitoefening van de optie, worden deze rechten en kosten nogmaals betaald. Een islamitische bank ziet zich genoodzaakt deze kosten aan de cliënt door te rekenen en dit duwt de kostprijs van *ijara* een stuk hoger dan een conventionele hypotheeklening.

³² Voornamelijk als bron gebruikt: http://www.belgium.be/nl/belastingen/registratierechten/onroerend_goed/

³³ Met standaardtarieven wordt bedoeld de tarieven die men *meestal* betaald. Soms worden vanwege sociale overwegingen die tarieven door de Belgische wetgever verlaagd.

³⁴ Hoewel nu (tijdelijk) verlaagd naar 6% op de eerste schijf van 50 000 € Meer info via: <http://www.standaard.be/Artikel/Detail.aspx?artikelId=H923U3TE>

Bij *murabaha* gebeurt min of meer hetzelfde. De bank koopt eerst het onroerend goed aan. Zij betaalt de rechten en de kosten aan de notaris. Zij bezit het goed dan. Dit betekent dat zij op dat moment het risico op beschadiging, diefstal van het goed draagt. Ze draagt het juridische eigenaarschap daardoor dikwijls meteen door aan haar tegenpartij en er moeten opnieuw rechten en kosten betaald worden.

Als laatste veelgebruikte hypotheeklening is er een variant op *musharaka*³⁵. De bank is eerst volledige eigenaar van het onroerend goed en naarmate de aflossingen vorderen wordt de bank haar tegenpartij steeds meer eigenaar. Wanneer deze laatste meer dan 50 % van het onroerend goed bezit, zullen er weer registratierechten betaald moeten worden.

De ‘nieuwe’ vastgoedfiscaliteit

In België (dus ook in Vlaanderen) geldt er sinds 2005 de nieuwe vastgoedfiscaliteit. Deze houdt in dat hypothecaire kredieten aangegaan vanaf 2005 genieten van een bepaald belastingvoordeel. Het is te zeggen, indien die hypothecaire lening slaat op de bouw, verbouwing of aankoop van een *enige* en *eigen* woning³⁶. Dit belastingvoordeel houdt in dat je de kapitaalaflossing, de intresten van je lening en de premie schuldsaldo samen in de belastingaangifte kan aangeven voor een bepaald maximum (basisaftrek voor aanslagjaar 2009= 1990€persoon), ongeacht het beroepsinkomen. Het bekomen voordeel is aan de marginale aanslagvoet³⁷.

Het zal reeds duidelijk zijn dat iemand die voor een islamitische hypotheekfinanciering koos hier met enkele vraagstukken zit. Een islamitische (hypotheek)lening kan, mag namelijk geen component intrest bevatten.

De schuldsaldoverzekerings die zal men in principe wel kunnen inbrengen in zijn/haar belastingaangifte. Er werd echter al gezegd dat conventionele verzekeringen uit den boze zijn volgens de *shariah* (Zie 2. Basisprincipes en Moraal). Als je geen schuldsaldoverzekerings hebt, kan je die premies ook niet aftrekken.

In de praktijk zal het er op neerkomen dat wie een islamitische hypothecaire lening in Vlaanderen afsluit niet de ‘nieuwe’ belastingaftrek zal genieten. De Belgische wetgever had bij het schrijven van de wet er nooit bij stilgestaan dat er ook nog andere leningen zouden kunnen bestaan die niet louter uit kapitaal en intrest opgebouwd zijn. Overigens, waarom zou ze de moeite doen om haar wetgeving daar naar te richten als er nergens op haar grondgebied een islamitische hypothecaire lening te verkrijgen is? Feit is dat er niet snel islamitische hypothecaire leningen zullen aangegaan worden in Vlaanderen als de Belgische wetgeving niet gunstiger wordt. De cirkel is rond.

³⁵ De *diminishing* musharaka genaamd.

³⁶ Voor meer informatie omtrent ‘enige’ en ‘eigen’ woning kan ik de thesis aanraden van Swenne Jorim, genaamd ‘Het fiscaal onderwerp: ENIGE EIGEN WONING’. Men kan dit vrij downloaden via het web.

³⁷ Een percentage afhankelijke van het (globale) inkomen, varieert tussen 0% en 50%

7.1.2 Belgisch toezicht op een islamitische financiële onderneming

De Belgische wetgever heeft een uitgebreide wetgeving opgemaakt om een stabiel financieel systeem op te bouwen en consumenten te beschermen omtrent financiële dienstverlening. De Belgische toezichthouder, die over de rechten van de consument inzake financiële producten en dienstverlening waakt, is de CBFA.

Geciteerd van www.cbfa.be:

“...Zij oefent prudentieel toezicht uit op de kredietinstellingen, de beleggingsondernemingen en de verzekeringsondernemingen en is ook verantwoordelijk voor het toezicht op de wisselkantoren, de instellingen voor collectieve belegging, de verzekeringstussenpersonen, de tussenpersonen in bank- en beleggingsdiensten en de verzorgingsinstellingen. Daarnaast houdt zij ook toezicht op de financiële informatie en de financiële markten.

De CBFA is belast met het toezicht op de naleving van de wet op het hypothecair krediet, die tal van bepalingen bevat ter bescherming van de kredietnemer. In het kader van dit toezicht behandelt de CBFA ook klachten van personen die benadeeld menen te zijn door het gedrag, dat in strijd is met de wet op het hypothecair krediet, van een hypotheekonderneming of een tussenpersoon.”

Kortom, alle ondernemingen die financiële diensten aanbieden in België worden gecontroleerd door de CBFA. De CBFA heeft echter haar beleid afgestemd op de klassieke, conventionele financiële producten. Dit heeft zo zijn implicaties.

A. Kredietinstelling volgens de Belgische Wet

Wet van 22 maart 1993:

“Kredietinstellingen zijn ondernemingen, waarvan de werkzaamheden bestaan in het van het publiek in ontvangst nemen van gelddeposito's of van andere terugbetaalbare gelden (X) en het verlenen van kredieten voor eigen rekening (Y).”

In beginsel zal een islamitische bank de (zicht)deposito's nominaal garanderen. Zodoende voldoet ze voorwaarde X. Eens een islamitische bank door de wetgever als kredietinstelling aanzien wordt en een vergunning heeft, kan ze ook beleggingsrekeningen aanbieden. Hiervoor moet ze dan wel een extra vergunning aanvragen: die van beleggingsonderneming. Banken die dus al een (bank)vergunning hebben, zullen deze islamitische beleggingsrekeningen mogen aanbieden.

Dan nog is er de voorwaarde Y. De vraag is maar of de CBFA de verschillende soorten financieringsvormen als kredieten zal beschouwen. Bij *ijara* bijvoorbeeld zal er gekeken moeten worden of er sprake is van operationele of financiële lease. Een operationele leasing wordt aanzien als het lenen (*renting*) van een goed en is in principe geen krediet. Geen kredietverlening betekent geen bank, geen vergunning en dat houdt in dat je het bankbedrijf niet mag uitoefenen.

De CBFA heeft nog nooit stilgestaan bij de vraag of een islamitische bank al dan niet onder de Belgische bankwetgeving valt, dit in tegenstelling tot de Nationale Bank van Nederland, de

Nederlandse toezichthouder. Het is van groot belang te weten onder welke wetgeving welk islamitisch financieel product en onder welk soort financiële instelling een aanbieder van islamitische financiële producten catalogeert. Alleen zo kan men gepast en consistent ten aanzien van de conventionele sector optreden.

B. Belgische Hypotheekwet

De Belgische hypotheekwet³⁸ gebruikt voortdurend de termen kapitaal en intrest. Bij islamitische hypotheek is er meestal geen component kapitaal (of men noemt het althans niet zo) en zeker geen component intrest. Een islamitische hypotheek blijkt ook qua juridische structuur sterk te verschillen van die van een conventionele. De gevolgen hiervan zijn nog onduidelijk. Ook hier heeft de CBFA nog geen onderzoek gedaan naar de verschillende islamitische hypotheekvormen en de implicaties van de Belgische hypotheekwet³⁹. Nochtans is dit van groot belang voor zowel een consument als voor degene die de rechten van de hypotheek bezit (bijvoorbeeld inzake rang van uitbetaling).

Stel dat de Belgische wetgever meent dat een islamitische hypotheek niet onder de Belgische hypotheekwet valt dan kan een nieuwe islamitische financiële instelling wel *hypotheek* (die er volgens de wet geen zijn) aanbieden, maar geniet de consument en hypotheekhouder (de bank) niet dezelfde rechten als bij een conventionele hypotheek. Het woord ‘nieuwe’ is hier zeer voornaam. Een nieuwe financiële dienstverlener zal, omdat zij volgens de wet geen werkelijke hypotheek aanbiedt, geen vergunning krijgen van de CBFA en valt daardoor buiten de reikwijdte van de CBFA. In principe stelt dit probleem zich niet bij het prudentieel⁴⁰ toezicht. Dan zal immers de CBFA alle activiteiten controleren van de bestaande financiële instelling (reeds met vergunning) en dus ook de verstrekkingen van islamitische hypotheek.

C. Kapitaaleisen van een islamitische bank

De Belgische toezichthouder moet er op toezien dat een islamitische bank voldoende kapitaal aanhoudt. Deze kapitaalhoeveelheid is in functie van het risicoprofiel van de islamitische bank. In België zijn hiervoor de Bazel2 richtlijnen van toepassing. Probleem is dat Bazel2 van een conventioneel risicoprofiel uitgaat. Een islamitische bank beschikt over een totaal andere risicoprofiel dan een gewone conventionele bank en de kapitaaleisen zouden dan ook hierop moeten afgestemd zijn (Zie 4. Risico's).

Wat ook een probleem vormt voor de toepassing van Bazel2 op islamitische banken is het feit dat er weinig gedetailleerde datagegevens zijn uit het verleden van de sector. Een vereiste voor de correcte toepassing van Bazel2 is dat er voldoende historische falingsdata zijn om de toekomstige falingskansen (PD in het jargon) en het daaruit voortvloeiende potentiële verlies te berekenen (gtnews.com⁴¹).

³⁸ De wet op het hypothecair krediet, 04/08/1992

³⁹ Luc Van Cauter, adviseur CBFA (februari 2009)

⁴⁰ Het prudentieel toezicht is gericht op het waarborgen van een stabiel financieel stelsel door de naleving te bevorderen van de regels met betrekking tot de soliditeit van de afzonderlijke financiële ondernemingen. Dit toezicht wordt uitgeoefend door deels de Nationale Bank van België en de CBFA

⁴¹ gtnews.com, the treasury and finance network. Zie artikel: ‘Islamic Banking’s Quest to Adopt Basel II’ (2007)

Men mag ook niet vergeten dat, zoals eerder gezegd, de islamitische interbankenmarkt al bij al nog in zijn kinderschoenen staat en dat de sector dus moeilijker in liquiditeiten kan voorzien. Dit heeft als gevolg dat een bank sneller haar kapitaal zal moeten aanspreken om verliezen op te vangen dan een gewone conventionele bank. Op die manier krijgt de kapitaal eis bij een islamitische bank nog meer een apart karakter.

Toch is het zo dat de islamitische banksector de heilzaamheid van Bazel2 erkent en dat zij stappen ondernam om Bazel2 mogelijk te maken op islamitische banken. De IFSB (Zie 5.2) heeft al onderzocht hoe islamitische bankproducten geacht gedefinieerd, gemeten en behandeld te worden onder Bazel2⁴². Het resultaat is ondertussen dat alle islamitische banken aan Bazel2 voldoen én aan de diverse eisen die de IFSB stelt (Wilson, 2009). In principe zal een islamitische bank in Vlaanderen, ondanks haar specifieke risicoprofiel, de Belgische kapitaal-eisen kunnen respecteren en zal dit geen belemmering vormen voor het al dan niet mogen uitvoeren van het bankbedrijf.

D. Islamitische beleggingsrekeningen

Het karakter van islamitische beleggingsrekeningen zorgt ook voor enige kopzorgen bij de Belgische toezichthouder.

De vraag luidt onder andere of een islamitische beleggingsrekening ook over een vorm van kapitaalgarantie hoort te genieten zoals een conventionele spaarrekening. Een andere vraag is of een islamitische bank dan niet eerder als een fondsmanager moet beschouwd worden in plaats van een bank, gezien de bank het geld van haar cliënten belegt zoals bij een fonds. Of moet de CBFA de beleggingsrekeningen, al dan niet gedeeltelijk, als eigen vermogen van de bank zien? Bij een beleggingsrekening delen de rekeninghouders namelijk ook in de risico's van de bank en vertonen deze rekeningen voorname karakteristieken van eigen vermogen.

In het Verenigd Koninkrijk stelde de FSA (in 2002) dat de islamitische beleggingsrekeningen eventueel deels als kapitaal zouden worden beschouwd. Om Howard Davies, Voorzitter FSA (toezichthouder VK), te quoten (2002):

“If customers genuinely share risks, and understand that they are doing so, that may reduce the amount of capital required.”

De FSA is echter teruggekomen op deze redenering en beleggingsrekeningen worden momenteel uitsluitend als vreemd vermogen, deposito's gezien. Op die manier is er geen verschil qua juridische behandeling van deposito's van conventionele banken. De islamitische bank moet wel kapitaalgarantie bieden op haar beleggingsrekening wil ze niet botsen met de financiële wetgeving in het VK. In de praktijk stelt de bank een *gentleman's agreement* op die bepaalt welk percentage van eventuele verliezen van de bank de cliënt zou moeten dragen om conform het PLS principe te zijn en zodoende conform de *sharia*. Als de cliënt de verliezen niet wil dragen dan zal de bank verplicht zijn het ganse ingelegde kapitaal terug te betalen⁴³.

⁴² Zie hiervoor de paper: 'Capital adequacy standard for institutions offering only Financial Services'

⁴³ Financial Services Update, 2007: <http://www.nzibo.com/IB2/canada07.pdf> Zie ook het interview met Mohammed Boulif in bijlage.

E. Leiding en internal governance

De Belgische wetgever legt bepaalde voorwaarden op inzake leiding en deugdelijk bestuur. Deze regelgeving bepaalt onder andere dat de leiding meerhoofdig moet zijn, betrouwbaar en ervaren, autonoom ten aanzien van cliënteel en aandeelhouders,... Het probleem voor een islamitische financiële instelling speelt zich hier af op het niveau van de *sharia* raad.

Men moet zich namelijk afvragen in welke mate de *sharia* raad effectief deelneemt aan de leiding van de instelling. Zij bepaalt uiteindelijk wat de instelling verkoopt en wat niet. Als zij als ‘leiding’ aanzien wordt dan zal ze er moeten op letten dat zij conform deze wetgeving werkt. Het zal echter niet de taak zijn van de Belgische toezichthouder om er op toe te zien dat de *sharia* raad er voor zorgt dat de producten conform de *sharia* zijn. Zoals voor het beleid van de FSA, kan men de reikwijdte van de CBFA het best beperken tot de financiële regulering van de sector.

Dit neemt niet weg dat de CBFA er voor hoort te zorgen dat de *sharia* raad een transparant en duidelijk omschreven orgaan is. Via de transparantie van de raad kan een consument immers zelf beoordelen hoe het gesteld is met de *sharia* conformiteit van de producten van een islamitische financiële instelling. De duidelijke omschrijving van welke geleerden er in welke raad zijn moet de toezichthouder in staat stellen om belangenvermenging te detecteren. Het is namelijk zo dat het aanbod van *sharia* geleerden beperkt is en dat daardoor het risico op belangenvermenging groot wordt. Er zijn situaties bekend waarbij *sharia* geleerden in verschillende islamitische financiële instellingen of tegelijk nog in andere islamitische organisaties zeten⁴⁴. Dit is alleszins een te vermijden praktijk.

7.2 Islamitisch bankieren in België: stand van zaken

Er zijn op dit moment zo goed als geen islamitische financiële producten te bespeuren in België. Als men de institutionele belemmeringen beschouwt is dit natuurlijk verre van verwonderlijk te noemen. Niet alleen institutionele belemmeringen zijn echter bepalend voor het islamitisch bankieren, ook de vraag naar deze producten en de aanbodzijde van de (voornamelijk) banken bepalen het islamitisch financieel landschap in Vlaanderen. Vooral omtrent de vraag naar islamitisch financiële producten in België, laat staan specifiek Vlaanderen, tast men nog in het duister.

De CBFA heeft nog geen aanvraag gehad van een financiële instelling die specifieke islamitische bankproducten wil aanbieden (IPS, 2005).

Menig ‘Brusselaar’ zal allicht opwerpen dat ze in hun stad verscheidene islamitische banken kennen. Dit klopt echter niet. Men kan de ontstane verwarring wel makkelijk begrijpen. Bank als ‘Attijariwafa’⁴⁵, de ‘Byblosbank’⁴⁶ of de ‘Habib Bank’⁴⁷ brengen al snel een link met de islam tot stand. Meestal hebben deze banken inderdaad hun geboorte gemaakt in staten waar de islam het voornaamste geloof is, maar dit wil daarom niet zeggen dat die banken

⁴⁴ Zie bijvoorbeeld de *sharian* raad van de Islamic Bank of Britain

⁴⁵ www.attijariwafa.be (Marokkaans)

⁴⁶ www.byblosbank.com (Libanees)

⁴⁷ www.habibbank.com (Pakistaans)

werkelijk islamitische bankproducten⁴⁸ verschaffen. Deze banken hebben, zeg maar, Arabisch-Oosters klinkende namen, toch bieden zij in België enkel conventionele financiële producten aan, weliswaar meestal op maat van moslims hier.

Net genoemde banken bevinden zich natuurlijk niet alleen in Brussel. Het is wel zo dat de grootste Belgische moslimpopulatie zich in Brussel bevindt⁴⁹ en dat die banken logischerwijze zich hoofdzakelijk daar vestigen. Bepaalde Vlaamse steden zoals Gent, Antwerpen, Borgerhout,... beschikken echter ook over zo'n banken

Sommige islamitische financiële producten kan men makkelijk aanbieden zonder dat ze stuiten op hinderlijke wetgeving of waarvan de opstartkosten al te aanzienlijk zijn. Een islamitisch beleggingsfonds (*halal* fonds) is hier een goed voorbeeld van. Fortis heeft in Vlaanderen als eerste grootbank een *halal* fonds gelanceerd namelijk: 'Fortis B Fix 2008 Islamic Index 1'. Het islamitisch fonds is een bevek met kapitaalbescherming, gekoppeld aan een *halal* beursindex⁵⁰. Het fonds werd voornamelijk in Brussel, Gent en Antwerpen aangeboden. Men kon zich inschrijven in dit fonds tot eind januari 2008. Of het een succes geworden is, is niet eenduidig, doch meldde Fortis⁵¹: "...op basis van onze beperkte ervaring zou godsdienst minder dan verwacht het beleggingsgedrag beïnvloeden", wat hoewel vaag verwoord, toch eerder negatief klinkt.

Ook de *takaful*, de islamitische variant op verzekeringen, zou in principe in Vlaanderen zonder al te veel problemen kunnen worden verhandeld. Het valt op dat er, hoewel er nauwelijks benadeling is van de Belgische wetgever uit, er nergens *takaful* te verkrijgen zijn. Wil een Vlaamse moslim zich *takaful* 'aanschaffen' dan moet hij hiervoor naar Luxemburg gaan.

Al Maalya, een vennootschap van Mohamed Boulif, de vroegere moslimvoorzitter van de Belgische Moslimexecutieve⁵², lobbyt om de Belgische wetgeving open te stellen voor islamitisch bankieren (Trends, 2007). Al Maalya heeft zelf een denktank opgericht, CEREI, die zich inzet voor Belgische (en Europese) wetswijzigingen en tracht interesse in islamitisch bankieren aan te zwengelen. CEREI vond overigens het islamitisch fonds van Fortis niet *sharia* conform en biedt nu haar hulp aan Fortis aan om een nieuw *sharia* conform beleggingsfonds op te richten (www.cerei.net).

Wat in volgend deel van de eindverhandeling zal beschouwd worden is de vraag: is islamitisch bankieren in Vlaanderen nu commercieel mogelijk of niet. Is er een wezenlijke vraag naar islamitische bankproducten? Wat betreft de aanbodzijde: zijn banken bereid deze producten aan te bieden? Bijna onvermijdelijk zal hierbij af en toe nog eens nog worden teruggekoppeld naar de Belgische institutionele belemmeringen op islamitische financiële dienstverlening.

⁴⁸ Met islamitische bankproducten wordt bedoeld de producten die aan bod komen in '3. Islamitische Financiële Producten'

⁴⁹ In Brussel alleen al zijn er meer moslims dan in de rest van België. In het Brusselse Gewest is één op vier moslim (Hertogen, 2008)

⁵⁰ te weten de 'Dow Jones Islamic market Titans 100'

⁵¹ Geciteerde zin uit een mailcorrespondentie met François Philips, Fortis Corporate Communications (februari 2009)

⁵² De Moslimexecutieve is een orgaan dat de moslims in België vertegenwoordigt

Masterproef:

Islamitisch bankieren in Vlaanderen

Deel B: Vraagstelling, Onderzoek & Conclusie

1. Inhoud deel B

In deel B van de eindverhandeling wordt het werkelijke verklarende onderzoek uiteengezet.

Eerst is er de inleiding die het onderzoek en haar verloop zeer kort beschrijft. Deze inleiding zal ook de voornaamste conclusies van het onderzoek opsommen.

Daaropvolgend zal de achtergrond en de motivatie van het onderzoek worden uiteengezet.

Ook zal een overzicht worden gegeven van de literatuur omtrent ‘de vraag naar islamitische bankproducten in België en die in andere landen.’ Deze schaarse -zeker als het om de Belgische situatie gaat- literatuur zal enkele interessante denkpijlers opleveren over hoe men de vraag naar islamitische bankproducten in Vlaanderen hoort in te schatten en hoe men deze wetenschappelijk kan benaderen.

Vervolgens wordt de onderzoeksvraag beschreven en in detail uiteengezet. Dit betekent ook dat de onderzoeksmethode beschreven wordt met haar voor- en nadelen.

Er zal ook een stuk gependend worden, weliswaar beperkt, aan de aanbodzijde van het islamitisch bankieren. De bedoeling is te achterhalen in welke mate banken in België het commercieel opportuun vinden om islamitische bankproducten aan te bieden. Wat menen zij dat de financiële behoeftes zijn van moslims en hoe spelen zij hierop in?

Dan zal het onderzoek inzake de vraagzijde geoperationaliseerd worden. De gegevensverzameling wordt voorgesteld en de representativiteit ervan wordt even toegelicht. Cijfergegevens van de enquête worden verzameld en weergegeven in grafieken. Kwalitatieve gegevens uit de enquête worden dan geïnterpreteerd en waar nodig verklaard.

In laatste instantie volgt het besluit van het onderzoek. Hier zullen de resultaten betreffende de vraag naar en het aanbod van islamitische bankproducten samenvloeien, terugkoppelend naar de institutionele belemmeringen van Deel A, zodat duidelijk wordt of islamitisch bankieren een toekomst in Vlaanderen heeft en wat die toekomst dan inhoudt.

2. Inleiding

Dit onderzoek heeft als hoofddoel de vraag te kwantificeren naar islamitisch bankieren in Vlaanderen. Via een elektronische enquête werden 155 moslims in Vlaanderen bevraagd.

De belangrijkste bevindingen zijn dat het islamitisch bankieren in Vlaanderen wel degelijk een vraaggedreven fenomeen is. Men moet niet eerst een artificiële vraag creëren vooraleer men islamitische bankproducten kan aanbieden.

Moslims zijn op de hoogte van het feit dat intrest ontvangen en betalen, moet worden vermeden volgens de islam. Moslims in Vlaanderen hebben ook een uitgesproken voorkeur om te beleggen in *halal* producten. Bijna een kwart van de bevroagden is al effectief op zoek geweest naar islamitische financiële producten.

De grootste interesse is er voor islamitische leningen. Het zijn jammerlijk genoeg net de islamitische leningen die worden benadeeld door de Belgische fiscaliteit (registratierechten, hypotheekaf trek) en wetgeving omtrent leningverstrekking (hypotheekwet, bankwet van '93).

Laatste belangrijk feit is dat moslims in Vlaanderen, vanwege hun sociologische coherentie, politiek-geografische achtergrond⁵³ en hun concentratie in een beperkt aantal Vlaamse grootsteden een uitstekend marktsegment voor banken in Vlaanderen vormen om een specifieke productlijn aan te bieden.

Volgens dit onderzoek is er ruim voldoende interesse van moslims in Vlaanderen om islamitisch bankieren te kunnen aanbieden.

⁵³ Hiervoor wordt men doorverwezen naar 6.1.4

3. Achtergrond en motivatie

Het islamitisch bankieren lijkt een interessante alternatieve financiële sector. Enerzijds lijkt de islamitische financiële sector een stuk minder hard door de financiële crisis getroffen te zijn (Zie Deel A. 6.) en anderzijds reikt de sector ‘nieuwe’ producten aan voornamelijk voorbestemd voor moslims, maar ook voor niet-moslims, met mogelijk andere financiële noden. Het is inderdaad zo dat iedereen aan islamitisch bankieren kan doen. Er zijn niet-moslims die in islamitisch bankieren een ethischere, mindere hebzuchtige of zelfs wegens hun specifiek bankmodel, een minder risicovol alternatief erkennen.

Wat islamitisch bankieren in Europa -in dit geval specifiek de regio Vlaanderen betreft- zouden misschien meer moslims hun weg naar de bank vinden omdat ze nu wél conform de *sharia* kunnen beleggen. Moslims zouden *sharia* conforme hypotheken kunnen aangaan zodat ze zo opeens wel woningen kunnen financieren en zich op die manier beter kunnen integreren in de westerse maatschappij. Belgische beleggers zouden nieuwe beleggingsopportunities bij islamitische financiële instellingen kunnen ontdekken zoals *sukuk* of een islamitische beleggingsrekening.

Zouden misschien, zouden kunnen,... want hebben Vlaamse moslims nu echt wel behoefte aan bancaire producten conform de *sharia*? Lenen en sparen/beleggen moslims in Vlaanderen niet net zoals ‘niet-moslim Vlamingen’? Dit onderzoek tracht voornamelijk antwoorden op deze vragen te vinden. Hoewel islamitisch bankieren open staat voor niet-moslims worden deze niet bevraagd. Het is namelijk zo dat als men naar andere landen kijkt de vraag eerst van moslims moet komen. Pas nadat de islamitische banken zich daar een tijd gevestigd hebben komt er dikwijls een bescheiden vraag van de niet-moslims⁵⁴.

Feit is dat er een gap is in de literatuur omtrent de vraag naar islamitische bankproducten in België, laat staan Vlaanderen. Belgische banken (zoals Fortis, Dexia en KBC) hebben wel her en der al onderzoek gedaan naar de behoeftes van hun moslimcliënteel, maar dit beperkt zich eerder tot marketingdoeleinden. Wat betreft de effectieve vraag naar islamitische bankproducten in Vlaanderen blijven vele banken echter in het duister tasten. De conclusies van dit onderzoek moeten banken in Vlaanderen helpen in te schatten of islamitische bankproducten aanbieden voor hun commercieel opportuun is al dan niet.

Graag verwijs ik ook even naar Deel A 7.1 van de eindverhandeling. Daarin staan enkele Belgische institutionele belemmeringen en ‘onzekerheden’ omtrent consumentenbescherming en benadelingen van de sector inzake fiscaliteit. Deze hinderlijke Belgische regelgeving zou best ook eens van dichtbij bekeken worden door banken die in Vlaanderen islamitische financiële producten willen aanbieden. Ook zou het nader bekijken van deze belemmeringen interessant zijn voor de Belgische wetgever en de CBFA, indien zij het opportuun achten om islamitisch bankieren op haar grondgebied aan te moedigen.

⁵⁴ Zo blijkt het geval in Maleisië en het Verenigd Koninkrijk, waar na 3, 4 jaar er een bescheiden vraag opdook vanuit de niet-islamitische hoek.

4. Literatuur

De literatuur omtrent de vraag naar islamitisch bankieren in België:

Volgens Trendsredacteur Erik Bruyland, is het opduiken van de volgens hem marginale vraag naar islamitische bankproducten geen antwoord op de reële behoefte in financiële markten, maar eerder een poging van vooral jongeren om hun identiteit te benadrukken, omdat ze het gevoel hebben niet echt tot de hen omringende samenleving te horen. Ook Jespersen en Pitelkew (2007) delen deze mening.

Volgens financiële instellingen van Marokkaanse⁵⁵ of Turkse⁵⁶ origine is de vraag naar islamitisch bankieren bijna onbestaande (Trends, 2007). Zij verschaffen al jaren consumenten- en hypothecaire (conventionele) kredieten aan hoofdzakelijk moslimcliënteel en doen dat tegen gangbare marktrentes, klinkt het. Weinig verwonderlijk natuurlijk dat ze dit zeggen. Het zou goed kunnen dat islamitische banken het grootste stuk van hun cliënteel wegkapen.

Eén enquête in België toonde aan dat tussen de 60 en 70% van Belgische moslims geïnteresseerd is in islamitische hypotheekleningen (Visser, 2007). De enquête verliest wel bewijsvoerende kracht gezien slechts 17.5% van de uitgedeelde enquêtes werden teruggebracht. Men kan makkelijk (terecht) aanvoeren dat moslims, die de enquête niet hebben teruggebracht, onverschillig zijn.

In Vlaanderen hebben de voornaamste grootbanken als Fortis, KBC en Dexia onderzoek gedaan of een *halal* fonds rendabel zou kunnen zijn. Fortis kwam (als enigste) op de proppen met een bevefonds genaamd 'Fortis B Fix 2008 Islamic Index 1'. In Maleisië biedt Fortis via een samenwerkingsverband met een lokale bank (Maybank) wel islamitisch bankieren aan.

De literatuur omtrent de vraag naar islamitisch bankieren in andere landen:

Metawa and Almosawi (1998) voerden aan dat cliënten in Bahrein voornamelijk een islamitische bank kozen op basis van de mate waarin die bank volgens de *sharia* werkt.

Dit is in tegenstelling tot Erol en El-Bdour (1989). Zij kwamen tot de conclusie dat in Jordanië religieuze overwegingen zeker niet de voornaamste criteria vormen die een cliënt gebruikt voor zijn bankselectie.

Volgens Humayon A. Dar (2004), die verscheidene empirische onderzoeken⁵⁷ omtrent de vraag naar islamitische financiële producten heeft bestudeerd, komt het er in het algemeen op neer dat de vraag bepaald wordt door beiden economische en religieuze factoren.

Humayon voerde ook zelf (in 2004) een onderzoek naar de vraag naar islamitische financiële producten in het VK. Hij kwam tot de conclusie dat drie op vier moslims in het VK onverschillig staan tegenover islamitische financiële producten. Het leeuwendeel van het kwart dat wél interesse had, zou pas islamitisch bankieren indien de kostprijs ervan gelijkaardig was

⁵⁵ De Attijariwafa Bank, Brussel

⁵⁶ Has Krediet, Gent

⁵⁷ Merk op dat deze onderzoeken vooral gaan over de Arabische situatie en die van Maleisië en Singapore

met die van de conventionele. In het VK bleek de omvang van de vraag ook afhankelijk van de plaats (Noorden of Zuiden) waar de bevroegde moslims woonden.

Voornaamste variabelen die bepaalden of moslims interesse hadden in islamitische financiële producten waren inkomen en educatieniveau. Grootverdieners en hooggeschoolde moslims vertoonden meer interesse in islamitische financiële diensten dan hun lagergeschoolde, minder verdienende broeders.

Laatste vaststelling van Humayon is dat islamitisch bankieren in het VK aanbodgedreven is. De vraag is er niet automatisch, maar moet (en kan) gecreëerd worden door de financiële instellingen zelf.

Volgens een onderzoek van Rabobank zijn in Nederland 200 000 moslims daadwerkelijk geïnteresseerd in islamitisch financieren (Parool, 2006). Er zou voornamelijk vraag zijn naar woningfinanciering. Om die 200 000 in perspectief te zien, moeten we die afzetten tegen de in totaal bijna 1 000 000 moslims in Nederland. Als we hiernaast het onderzoek van Dumayon in het VK leggen, dan ligt op het eerste zicht de omvang van de vraag redelijk in dezelfde trend.

Een onderzoek gevoerd door marketingbureau Motivaction in 2007 kwam tot de constatering dat meer dan de helft van de Marokkaanse jongeren wonend in Nederland enkel een aankoop van een huis willen financieren met een *halal* hypotheek. Ook zou 85% van de Marokkaanse jongeren opteren voor een *halal* hypotheek in plaats van een gewone hypotheek indien ze zouden kunnen.

Wat ook nog kan gezegd worden over de vraag, is dat die groter is bij de tweede generatie moslims dan bij de eerste (De Nederlandsche Bank, 2008). De gedachte die DNB maakt is dat de tweede generatie, geboren en getogen in Nederland, wordt opgevoed door de religieuze waarden van hun ouders. Die tweede generatie heeft niet zo een sterke band meer met het geboorteland van hun ouders, maar heeft toch de behoefte hun identiteit te benadrukken in de Nederlandse samenleving. Islamitische financiële producten bestonden niet voor de moslims van de eerste generatie in hun thuisland, meestal Marokko of Turkije, en maakt dus niet direct deel uit van hun waarden.

Als laatste moet men nog beseffen dat de vraag steeds stijgt naar islamitische financiële producten. Het is zo dat moslims in België (en elders in West-Europa) steeds meer verdienen en beter geschoold raken dan vroeger. Het aantal moslims zal in België ook alsmear toenemen de komende jaren (Hertogen, 2008). Een laatste oorzaak van de stijgende vraag is dat de bekendheid van islamitische financiële producten steeds meer ingeburgerd raakt via de media en het internet. Het is inderdaad zo dat de behoefte naar producten en diensten in het algemeen toeneemt naargelang het bekend raakt voor de consument. Zoiets is begrijpelijk: onbekend is onbemind.

5. Onderzoeksvraag en methodologie

De onderzoeksvraag van het onderzoek luidt:

“In welke mate is islamitische bankieren in Vlaanderen mogelijk?”

Deze vraag is inderdaad vrij algemeen en bestaat uit drie onderzoeksfacetten:

- De vraag naar islamitische financiële producten in Vlaanderen
- De welwillendheid van Belgische banken om islamitische financiële producten aan te bieden (wordt hier al behandeld). Dit is ondergeschikt aan de vraag want in een perfecte markt zou het aanbod de vraag moeten opvolgen.
- Institutionele belemmeringen (wordt hier niet meer behandeld (Zie Deel A: 7.1))

5.1 De vraag naar islamitische financiële producten in Vlaanderen

Vooraf de vraagzijde, naast de institutionele belemmeringen, is van belang voor het oplossen van de onderzoeksvraag. Het kan dan misschien wel zijn dat de vraag het aanbod voor een deel volgt zoals sommige auteurs beweren, maar er moet sowieso een kritische hoeveelheid moslims zijn die ‘snel’ zouden overschakelen naar islamitische bankproducten.

Deze vraag zal grotendeels onderzocht worden door het afnemen van elektronische enquêtes bij moslims in Vlaanderen. Zoals al gezegd mogen niet-moslims evenzeer islamitisch bankieren. Toch zal, alleszins in de beginjaren, deze vraag eerder marginaal zijn en legt men best de focus op moslims die allicht altijd het kerncliënteel voor islamitische financiële producten zullen uitmaken.

Bijkomende noot: bekeerlingen worden ook ondervraagd. Deze hoeveelheid is echter numeriek relatief klein als men deze afzet ten aanzien van de totale Belgische moslimpopulatie. Volgens CEREI (2003) zou het aantal geconverteerde moslims in België zich rond de 15 000 bevinden wat overeenkomt met 6 224 gezinnen.

5.1.1 Voordelen elektronische gesloten vragenlijst

Er werd gekozen voor een gesloten⁵⁸ vragenlijst omdat die makkelijker te verwerken valt en men eenvoudiger kan veralgemenen achteraf. Via de gesloten vragenlijsten kan men peilen naar een mening, gedrag of kenmerk van iemand (Dillman, 2000). Ook voor de bevrageden is een gesloten vragenlijst makkelijker om in te vullen daar ze nauwelijks hoeven te schrijven.

Een open ondervraging ten aanzien van moslims zal normaliter meer informatie kunnen opleveren, maar men zal moeilijk een voldoende grote steekproef kunnen bekomen en dit is net

⁵⁸ Gesloten vragen betekent dat de antwoorden op de vragen op voorhand al zijn opgegeven en men enkel daaruit kan kiezen. Aangepast uit (deVaus 2002)

het belangrijkste punt als men in zekere mate wil veralgemenen. Men moet dan ook veel meer moeite doen een geografisch gekalibreerde steekproef (lees: vanuit alle provincies) te bekomen.

Deze enquêtes worden voornamelijk op ‘moslimfora⁵⁹’ op het internet geplaatst worden. Een ander deel zal via verenigingen, netwerken op elektronische wijze verspreid worden⁶⁰. Het grootste voordeel aan elektronische vragenlijsten is dat daarmee snel, veel en op een efficiënte manier moslims bevestigd kunnen worden. Zodoende is ook mede daardoor de drempel laag gehouden om de enquête in te vullen en door te zenden. Dit is belangrijk is voor de geloofwaardigheid van de gegevensverzameling. Een hoge drempel betekent immers dat de moslims veel moeite zouden moeten doen om deel te nemen aan de bevestiging en men loopt dan het risico dat enkel *sterk* geïnteresseerden in islamitisch bankieren de enquête invullen en doorzenden.

Laatste, weliswaar minder belangrijk voordeel aan het zuiver elektronisch zijn van de antwoorden, is dat ook de verwerking wordt vergemakkelijkt. Men krijgt alles via internet binnen en moet niet met (letterlijk) honderden pagina’s papier werken.

5.1.2 Nadelen elektronische gesloten vragenlijst

Omdat het onderzoek voornamelijk op internetfora zal geschieden zullen voornamelijk vrij jonge moslims worden aangesproken van de tweede en de derde generatie⁶¹. Op zich is dat niet zo erg, gezien deze normaliter de belangrijkste doelgroep zullen zijn voor aanbieders van islamitische financiële producten (DNB, 2005). Jongere moslims hebben ook een grotere behoefte aan leningen.

Men heeft bij een elektronische vragenlijst geen contact met de mensen en als bevrager heb je niet echt een idee wie de respondenten nu exact zijn. Hiermee wordt bedoeld dat de enquête eventueel in een paar specifieke moslimkringen zou kunnen terechtkomen, daar warm wordt onthaald en massaal door hen wordt ingevuld. Op die manier kan het zijn dat de bevestigden slechts uit enkele specifieke kringen komen met een gemeenschappelijke gedachtegoed.

Bij een face-to-face afname zal je als bevrager ook een grotere zekerheid hebben omtrent de correcte interpretatie van de vragen door de respondent. Door te luisteren en eventueel in dialoog te gaan met de respondent ben je zekerder dat hij/zij begrijpt wat je precies met die vraag bedoelt.

Als laatste nadeel mag men natuurlijk niet vergeten dat niet iedereen over een computer beschikt met internet. Het zal sowieso wel een effect hebben op de representativiteit van dit onderzoek dat er enkel moslims bevestigd konden worden die over internet beschikken.

⁵⁹ Menaraweb.be (marokkaans), muslim.net, aman.be (Turks), benAyad.be

⁶⁰ De link naar de enquête is <http://synchronized.info>

⁶¹ Ter herinnering: 2^{de} generatie moslims zijn moslims met minstens één ouder geboren in het buitenland
3^e generatie moslims zijn moslims met minsten één grootouder geboren in het buitenland

5.2 Aanbod islamitische financiële producten in Vlaanderen

Door contact op te nemen met banken in Vlaanderen wordt getracht hun standpunt inzake islamitisch bankieren te weten te komen. Er werd ook zoveel mogelijk literatuur gelezen over Belgische banken en hun visie op islamitisch bankieren.

De welwillendheid van de banken om islamitische bankproducten aan te bieden hangt af van in welke mate het moslimcliënteel commercieel een aantrekkelijke doelgroep is en van de omvang van de vraag naar deze producten.

Een interview met de cliëntenverantwoordelijke van KBC⁶² liet uitschijnen dat in de eerste plaats taal de grootste hindernis is tussen de bank en haar moslimcliënteel. De moslims blijken volgens hem niet echt vragende partij voor islamitische financiële producten. Niet echt verwonderlijk gezien de meeste moslims die een bank binnenstappen wel weten dat ze daar enkele conventionele bankproducten aanbieden. Geloofskwesties bleken volgens KBC niet te leiden tot het vermijden van bankbezoeken door moslims.

Belgische grootbanken zijn ook wat bang om niet-moslims tegen het hoofd te stoten. Een Belgische bank die islamitische financiële producten aanbiedt, zal sowieso op een hele hoop tegenwind mogen rekenen. Zo is ook gebleken bij de opstart van Fortis B Fix 2008 Islamic Index 1⁶³. Het is moeilijk te zeggen in welke mate dat dit de niet-moslims tegen het hoofd stoot en welke reputatienadelen bijvoorbeeld Fortis nu werkelijk ondervond met de opening van dat beleggingsfonds. Het fonds werd bovendien ook nog eens door de CEREI als niet-*sharia* conform bevonden (Zie Deel A 7.2). Fortis verwezenlijkte eigenlijk ook nog eens het reputatierisico ten aanzien van het cliënteel dat dacht te beleggen in *sharia* conforme producten.

Hoe dan ook, de Belgische bank Dexia (naast Fortis) en ook andere Europese banken (Citibank, ABN Amro) hebben al onderzoek gevoerd naar de mogelijkheden voor het aanbieden van islamitische beleggingsfondsen (IPS, 2005). Dit is niet zo verwonderlijk gezien zo een fonds opstarten relatief weinig opstartkosten impliceert en dat de wetgever zo een fonds op geen enkele wijze belemmert. Jammer wel dat volgens verschillende bronnen (en ook dit onderzoek) blijkt dat moslims het minste behoefte hebben aan een islamitisch beleggingsfonds.

Fortis heeft een meerderheidsbelang in Maybank (2005) waardoor ze marktleider is in Maleisië in islamitisch bankieren en zij in principe zeer veel know how in haar bezit heeft.

Gezien de economische recessie en de financiële crisis zullen Belgische banken nog minder appetijt hebben in de islamitische financiële sector. Marketinguitgaven om hun *sharia* producten te promoten en bijkomende kosten om personeel op te leiden, zullen de banken in bezuinigings- en herstructureringstijden kunnen missen als kiespijn.

Banken zien moslims zeker als een interessante doelgroep en proberen volop te begrijpen hoe ze het best hun relatie met de moslimcliënt kunnen bevorderen en verstevigen. Dit zal echter

⁶² Ronny Raes, cliëntenverantwoordelijke KBC, 29/04/08 te Leuven

⁶³ Filip Dewinter van het Vlaams Belang stuurde toen een open brief naar Maurice Lippens, toenmalig voorzitter Raad van Bestuur van Fortis, waarin hij meedeelde dat hij zijn rekening bij Fortis zou opzetten. Volgens Dewinter is de *sharia* raad van de Dow Jones Islamic Market Index (de index waar het fonds aan gelinkt is) bestaande uit leden die men (volgens hem althans) in contact kan brengen met extremistische organisaties. Als zoiets dergelijks in de media komt, wat hier het geval was, is in ieder geval een pijnlijke zaak voor de bank in kwestie.

eerst via kleinere initiatieven gebeuren zoals leren de cultuur van moslims te begrijpen. Men wil ook hun specifieke noden op sociaal-economisch vlak leren kennen los van hun religie zodat men beter deze doelgroep kan benaderen. Vooral hierop wil men inspelen. Die kennis kunnen banken overigens praktisch gratis vanuit de lokale kantoren opdoen en men hoeft dan ook niet talloze fiscale en legale hordes te overwinnen en (hoge) opstartkosten aan te gaan om moslims beter te kunnen bedienen. De kans dat het niet-moslim cliënteel op die manier tegen het hoofd worden gestoten is dan ook zeer beperkt.

6. Gegevensanalyse enquête

Hier worden de respondenten en de antwoorden op de vragenlijst voorgesteld, meestal op grafische wijze.

6.1 Voorstelling respondenten

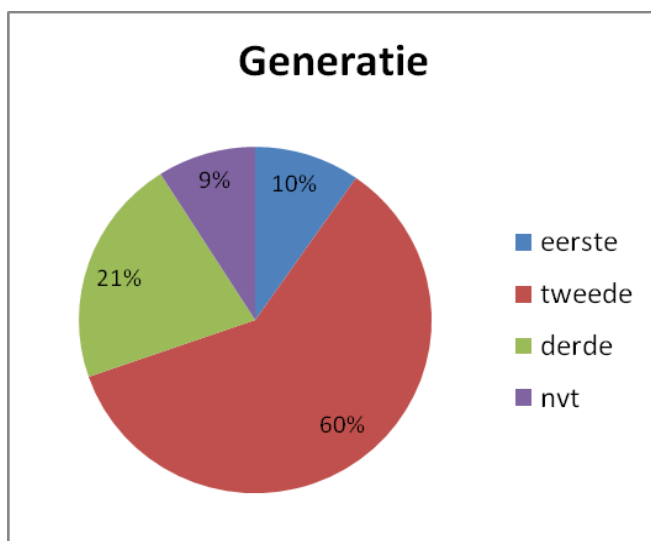
6.1.1 Leeftijd

In totaal werden er 155 moslims ondervraagd via elektronische weg. Er werd getracht een zo betrouwbaar mogelijke gegevensverzameling te krijgen. Dat is zeker geen evidentie als men enkel ‘Vlaamse’ moslims op elektronische wijze ondervraagt. Zoals al gezegd zijn vooral oudere moslims moeilijk te bereiken. De verantwoording om vooral jongere moslims te bevragen zit hem in het feit dat vooral zij de te benaderen doelgroep worden van de islamitische banken. Het is waarschijnlijker dat jongere moslims zullen lenen in de toekomst. Ook zullen zij meer behoefte hebben aan bankproducten zoals bijvoorbeeld kredietkaarten en verzekeringen. Om de leeftijdsspreiding van de gegevensverzameling te concretiseren: er waren 103 respondenten jonger dan 31 jaar en 52 tussen 30 en 51 jaar.

6.1.2 Generatie

Er werd ook gepolst tot welke generatie de bevroagden behoorden. Eerste generatie moslims zijn geboren in het buitenland, tweede generatie moslims hebben tenminste één ouder in het buitenland geboren, derde generatie is dan zoon of dochter van iemand van de tweede generatie. We zien dat de ruime meerderheid tot de tweede generatie behoort, wat ook in de realiteit het geval is. De eerste generatie moslims arriveerde in België in de jaren 60.

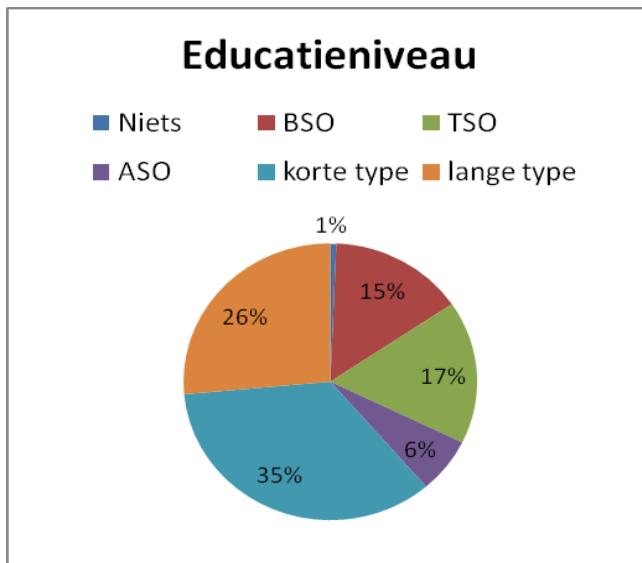
Nvt staat voor ‘niet van toepassing’. Zij zijn zelf niet geboren in het buitenland geboren of hebben geen ouders of grootouders die in het buitenland geboren zijn. Met andere woorden, 9% van de bevroagden zijn Belgische bekeerlingen.



Figuur 1: Generatie

6.1.3 Educatieniveau

De ondervraagden zijn toch voor het merendeel hogergeschoold. De oorzaak is allicht dat hogergeschoolde moslims in Vlaanderen iets actiever bezig zijn met hun geloof. Dit zou min of meer in lijn zijn met de bevindingen van Humayon⁶⁴ (2005). Hij kwam tot de conclusie dat vooral hooggeschoolde moslims in het VK interesse had in islamitisch bankieren. Het zou ook in Vlaanderen zo kunnen zijn dat de hogergeschoolde moslims meer praktiserend zijn. Daar zijn echter geen bewijzen van. Trouwens, in Arabische landen is er een negatieve correlatie tussen geloofspraktisering en scholingsgraad (Boulif, 2009). Misschien is het ook zo dat door elektronische vragenlijsten te gebruiken men indirect voornamelijk hogergeschoolde moslims bereikt.



Figuur 2: Educatieniveau

6.1.4 Land van oorsprong

Het overgrote deel van de bevroagden hebben hun roots in Marokko liggen. Het is ook zo in de werkelijkheid dat het grootste deel van de moslims in Vlaanderen Marokkanen⁶⁵ zijn. In gans België zijn er volgens Hertogen⁶⁶ (2007) ongeveer 264.970 Marokkanen. Volgens Mohamed Boulif (2009) is dat getal sterk onderschat en zijn er een pak meer Marokkanen in België: tegen de 300 000 in Brussel alleen. Persagentschap Belga meldde (op 08/12/2005) dat er meer dan 450 000 Marokkanen in België zijn. Dit getal moet men afzetten tegen ongeveer een 600 000 moslims (Zie 7.) in België. Het is wel zo dat in Oost-Vlaanderen en Limburg er een grotere Turkse bevolking is dan in de andere Belgische provincies. Vandaar dat men toch moet enigszins moet opmerken dat de gegevensverzameling onderwogen zit qua moslims met een Turkse achtergrond.

Wat belangrijk is om weten, is dat (vooral) de Marokkaanse bevolking in België grotendeels sterke interesse vertoont in islamitisch bankieren. België heeft namelijk politiek-historisch

⁶⁴ Humayon A. Dar (2005), *Demand for islamic Financial services in the UK: Chasing a Mirage?*, Loughborough University

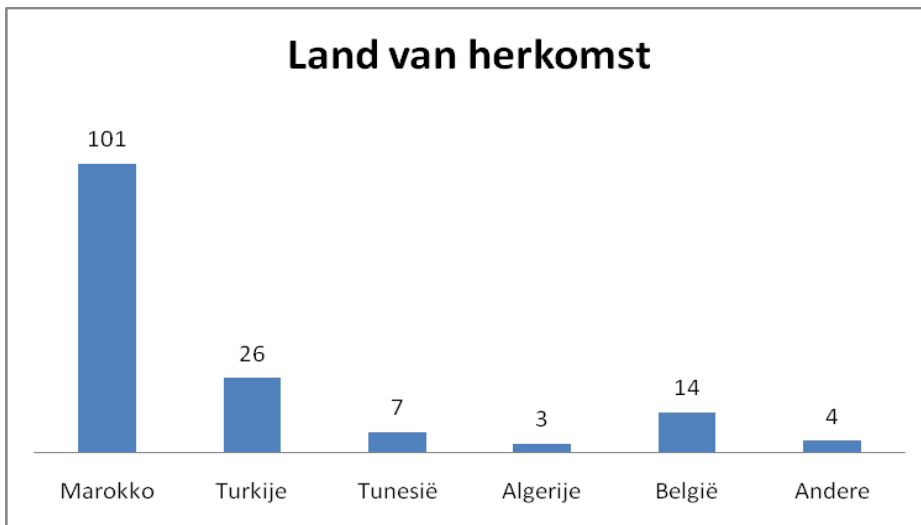
⁶⁵ Het is zelf zo dat in België de Marokkanen sinds een paar jaar de grootste migrantengroep is in België. In 2007 heeft deze groep de Italiaans migrantengroep voorbijgestoken (Trends, 2007).

⁶⁶ <http://www.npdata.be/BuG/22/BuG-22.htm>, auteur is Jan Hertogen: Oud-medewerker van Prof. Van Mechelen en Prof. Leemans in het Sociologisch Onderzoeksinstituut KUleuven.

gezien vooral banden gesmeed met Noord-Marokko. Dit was in Marokko het relatief armere deel (ten aanzien van het zuiden) en deze Noord-Marokkanen zijn een stuk geloviger dan hun zuiderse kompanen. Gevolg is dat deze Noord-Marokkaanse moslims gevoelig staan tegenover intrest en dat zij in het algemeen veel interesse hebben in islamitisch bankieren. Het zijn vooral Noord-Marokkanen die naar België migreerden destijds. Onder meer dit feit maakt dat België, puur qua cliënteel, het beste land van Europa is om islamitisch bankieren te introduceren (Boulif, 2009).

Er zijn ook 14 respondenten (de daarnet genoemde 9%) die als land van oorsprong 'België' hebben aangeduid. Deze moslims zijn mensen geboren in België die zich hebben bekeerd tot de islam. In principe zijn ongeveer 4% van de moslims in Vlaanderen bekeerlingen.

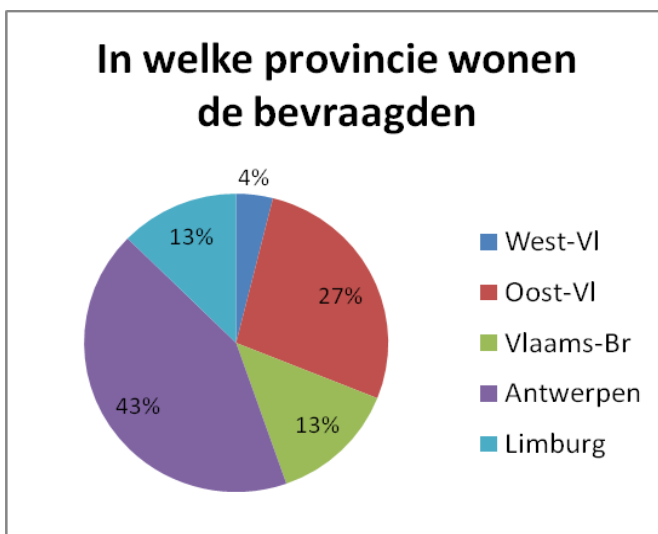
Volgende staafdiagram geeft de respondenten hun land van oorsprong weer.



Figuur 3: Land van herkomst

6.1.5 In welke provincie wonen de bevroagden

Ter illustratie van in welke provincie de bevroagden wonen werd volgende cirkeldiagram opgesteld.



Figuur 4: Provincie

De steekproef blijkt op dit vlak zeer realistisch. In Vlaanderen wonen in Antwerpen met ruime meerderheid de meeste moslims en in West-Vlaanderen de minste. De woonplaats van de moslims, zelfs op een kleine geografische ruimte als Vlaanderen, is van belang omdat er zelfs op provincieniveau al culturele verschillen tussen moslims kunnen zijn.

6.1.6 Representativiteit respondenten

De respondenten bleken op geografisch vlak in overeenstemming te zijn met de realiteit. Het is gebleken dat het aantal ‘jonge’ moslims die de enquête invulden nog wel meeviel. Eén derde van de bevroegden is ouder dan dertig jaar. Wat betreft het land van oorsprong kan men opmerken dat de respondenten iets onderwogen zijn in moslims met Turkse roots.

Wat niet echt representatief is, is de scholingsgraad van de bevroegden. In België zou volgens een onderzoek van de CSB⁶⁷ slechts 35.3% van de Belgische beroepsbevolking⁶⁸ in 2004 hoger geschoold⁶⁹ zijn. De respondenten bleken in dit onderzoek echter voor 61% hoger geschoold te zijn. De exacte reden hiervoor is moeilijk te achterhalen, maar men kan dit waarschijnlijk gedeeltelijk toewijzen aan het feit dat de enquête enkel elektronisch werd beschikbaar gesteld.

Er zijn maar liefst twee keer meer vrouwen als mannen die de enquête hebben ingevuld.

6.2 Kennis

Wat betreft de kennis van moslims in Vlaanderen is het vrij opvallend dat van de 155 ondervraagden er 121 al gehoord hadden van islamitisch bankieren.

Zoals het hoort hebben de helft van de ondervraagden ‘ja’ aangevinkt bij de Islamic Bank of Britain op de vraag *bij welke bank men islamitische bankproducten kan krijgen*. Interessanter is hier dat de scores van Fortis en KBC opvallend dicht bij elkaar liggen. Men is geneigd te denken dat door het islamitische beleggingsfonds ‘Fortis B Fix 2008 Islamic Index 1’ een pak meer ‘ja’ zouden aanvinken. De ondervraagden blijken weinig weet te hebben van het bestaan van een islamitisch beleggingsfonds bij Fortis.

Dit is ook een soort graadmeter van hoe actief de respondenten met islamitisch bankieren bezig zijn. Moslims die regelmatig polsen en informatie opvangen inzake islamitisch bankieren (in Vlaanderen) zouden, zo verwacht men althans, allicht een grotere kans hebben om te weten dat men bij Fortis een *halal* fonds heeft en ‘ja’ op deze vraag antwoorden.

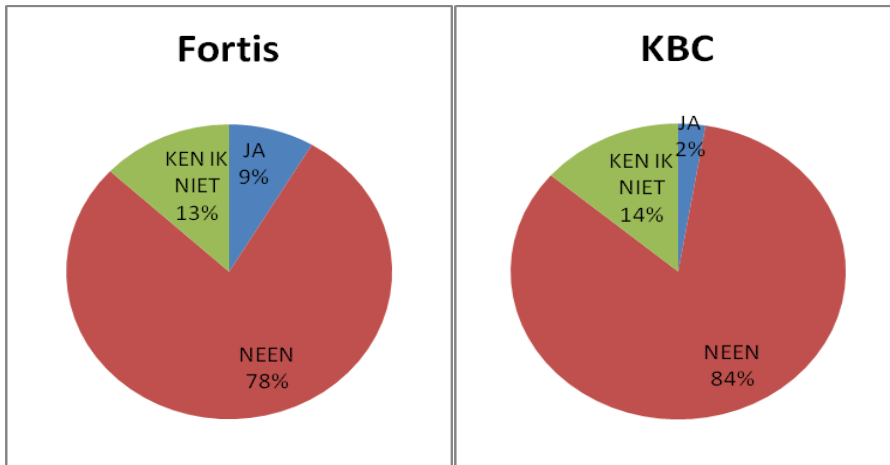
We zien op de figuur dat 9% van de bevroegden ‘ja’ antwoordde op de vraag of men islamitische bankproducten kan krijgen bij Fortis. Bij KBC was dat maar 2%. Het verschil is klein maar toch ook niet te ontkennen, en zal hoogstwaarschijnlijk toe te schrijven zijn aan ‘Fortis B Fix 2008 Islamic Index 1’.

⁶⁷ Centrum voor Sociaal Beleid; zie site: <http://webh01.ua.ac.be/csb/>

⁶⁸ Beroepsbevolking is de bevolkingsgroep tussen de 16 en 65 jaar

⁶⁹ Met hoger geschoold wordt bedoeld niet-universitair hoger geschoold (korte type) en universitair geschoold (lange type) samen.

Verrassend genoeg blijkt ongeveer 14% nog nooit van Fortis of KBC gehoord te hebben.

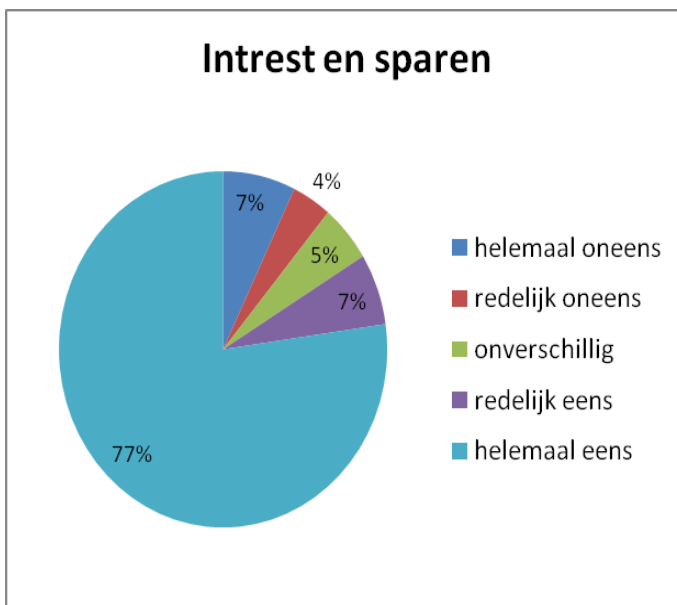


Figuur 5: Bij welke bank kan men islamitische bankproducten krijgen?

De bevroagden hebben dan wel al gehoord van islamitisch bankieren maar de belangrijkste contracten blijken ze niet te kennen, zo blijkt uit de antwoorden. Dit is toe te wijzen aan twee zaken. Ten eerste is het zo dat *murabaha*, *ijara*, *takaful* en *sukuk* typisch Arabische begrippen zijn. Turken bijvoorbeeld zullen voor bepaalde contractvormen een andere naam hebben. Ten tweede: kennis hebben van deze specifieke contractvormen vergt toch al een diepgaander onderzoek van het islamitisch bankieren. Geen van de contractvormen blijkt uit te springen op vlak van bekendheid ten aanzien van de andere.

6.3 Sparen

Een belangrijke vraag is *in welke mate dat intrest krijgen strijdig is met de (Vlaamse) moslim zijn geloof*. Figuur 6 is duidelijk: ruim drie kwart is van mening dat intrest krijgen op een spaarrekening strijdig is met hun geloof.

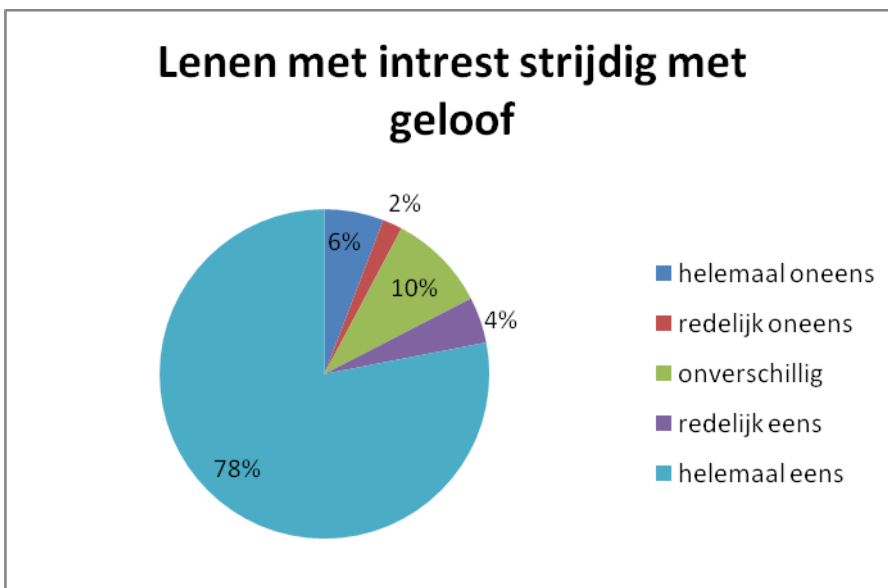


Figuur 6: Strijdigheid intrest op rekening met geloof

Er werd daarna gevraagd om volgende stelling te beoordelen: *"Ik verkies een islamitische rekening zonder intrest boven een rekening met intrest."* De antwoorden op deze vraag liggen in dezelfde trend als de vorige vraag. Meer dan 130 bevroagden verkiesen een rekening zonder intrest als die voor handen zou zijn.

6.4 Lenen

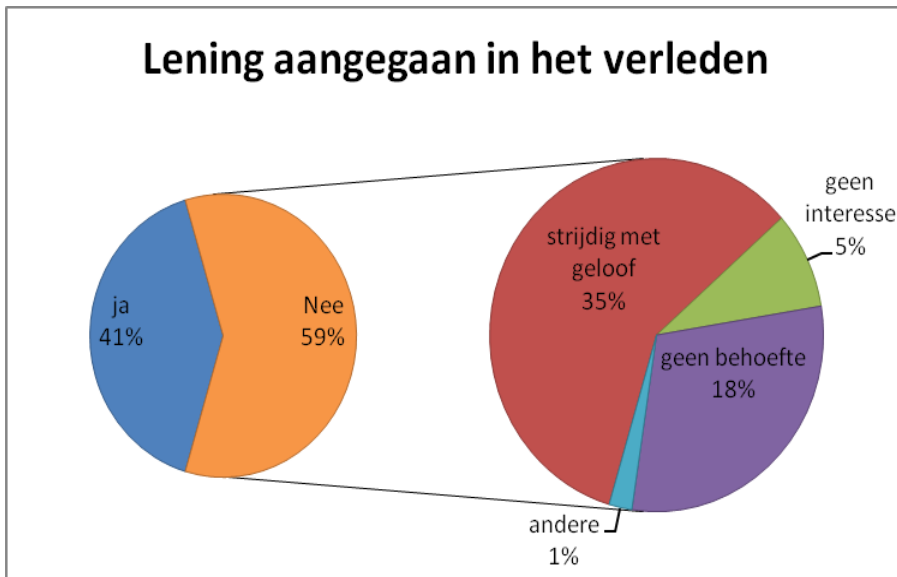
Er werd ook *gepeild naar de mate dat moslims tegen intrest zijn als het op leningen aankomt*. Men zou hier in principe dezelfde resultaten moeten krijgen als bij 'sparen'. Het is duidelijk dat de bevroagden consistent blijven en ook hier intrest schuwen.



Figuur 7: Een bank die voor een lening intrest vraagt is strijdig met mijn geloof

Wat belangrijk is om te mee te nemen uit voorgaande vragen over intrest inzake sparen en lenen is dat moslims in Vlaanderen voor beide zaken intrest schuwen. Men zou kunnen denken dat als men intrest *krijgt*, men het geloof wat opzij schuift en zeg maar een oogje dichtknijpt. Dit blijkt echter niet zo te zijn: ofwel vindt men intrest strijdig op alle vlakken ofwel vindt men dat niet, zo blijkt althans.

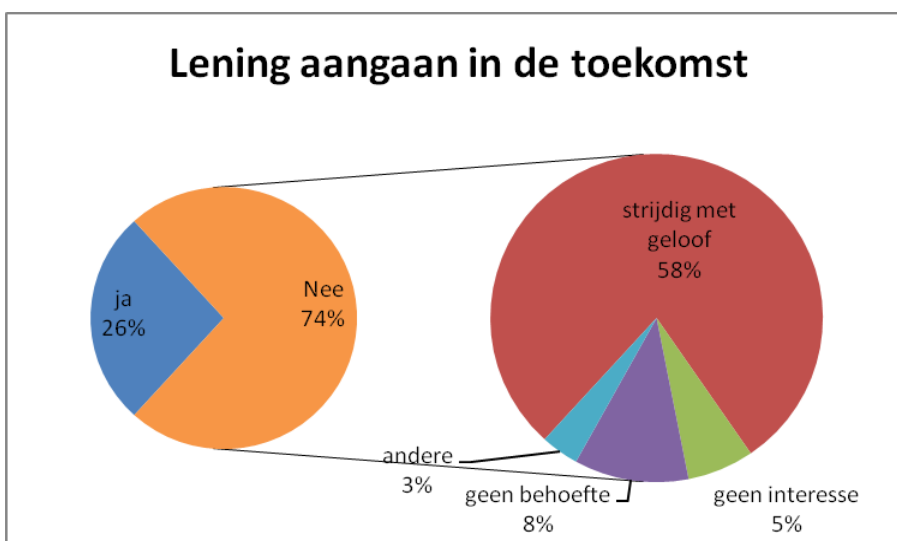
Om het leengedrag iets meer in een praktische context te plaatsen werd er ook gepolst *of de moslims al een lening hadden aangegaan in het verleden en indien niet: wat is dan daarvan de oorzaak?* Bij de volgende figuur is vooral de rechtse cirkel van belang. Die vertelt ons immers dat één derde van de bevroagden die nog geen lening aangegaan hebben in het verleden, dit niet deden omwille van het feit dat ze dan ook intresten zouden moeten aflossen. Hoewel drie kwart van de moslims fundamenteel tegen intrest is, zal een groot deel daarvan wel een lening (met intrest) aangegaan hebben of in de toekomst een lening aangaan. Logisch natuurlijk gezien er in Vlaanderen (en België) geen alternatieven zijn.



Figuur 8: Reeds lening aangeaan bij Belgische bank

De vraag werd ook gesteld *of men in de toekomst nog een lening (met intrest) zou aangaan*. Het percentage dat ‘nee’ antwoordde werd groter omdat een deel van de respondenten al geleend heeft. Zo zou men op het eerste zicht denken. Toch is het dan opvallend dat de bevroagden niet opgeven dat ze niet willen lenen in de toekomst omdat ze daar geen behoefte meer aan hebben, maar in de eerste plaats zijn ze niet van plan te lenen in de toekomst omdat dit strijdig met hun geloof is.

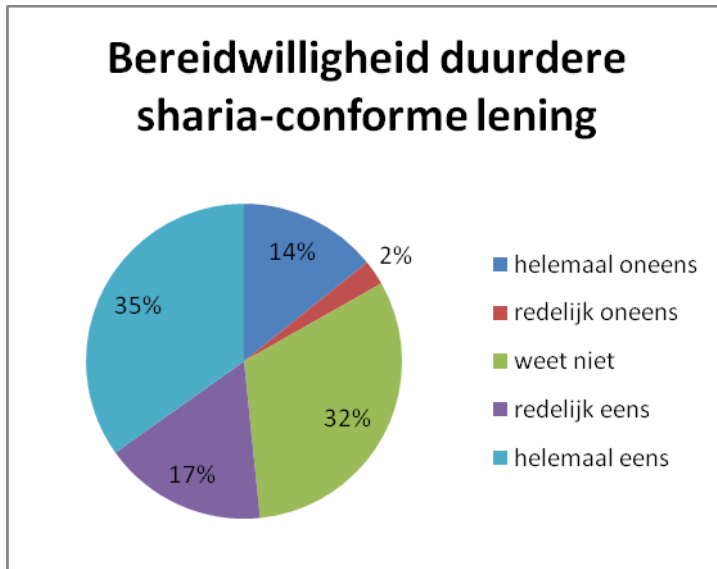
De reden dat een lening aangaan in de toekomst strijdig met het geloof is voor een pak meer moslims, moet men zoeken in de *noodzakelijkheid* van de toekomstige lening. Een tweede lening met intrest aangaan zal sowieso immers al een stuk minder noodzakelijk zijn (dan de eerste) en dan zal het geloof terug meer opspelen. Het is ook zo dat een fatwa in 1999⁷⁰ oordeelde dat moslims in Europa leningen met intrest mogen aangaan uit pure noodzaak. Moslims kennen deze fatwas in vrij grote getale en een groot stuk van hen zal, als zij het niet meer werkelijk noodzakelijk vinden om te lenen, dat dan ook laten uit geloofsovertuiging.



Figuur 9: Lening aangaan in de toekomst

⁷⁰ Voor meer info omtrent deze fatwa zie in bijlage het interview met Mohamed Boulif

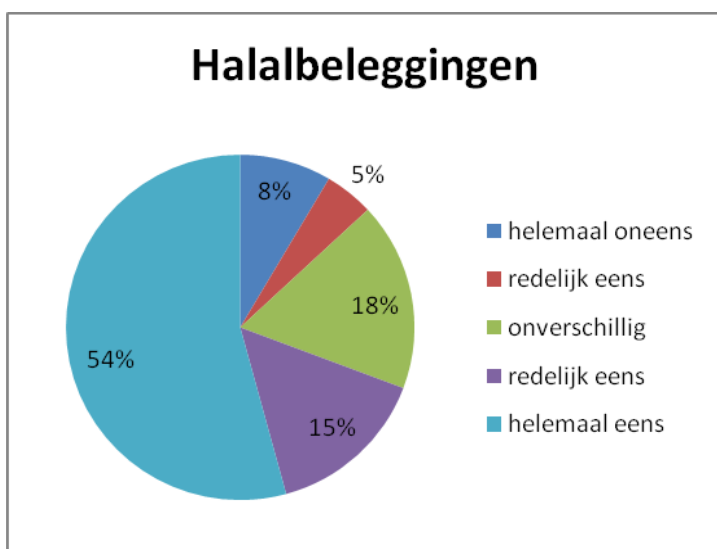
Er werd ook gepeild *of moslims bereid waren meer te betalen voor een lening zonder intrest*. Deze vraag kadert in het feit dat bij een islamitische woonlening er geen intrestaftrek kan geschieden en ook vanwege de dubbele boeking van registratierechten. Hierover zijn de meningen al een stuk meer verdeeld zoals duidelijk wordt in volgende figuur. Toch blijkt de helft van de bevroagden in zekere mate bereid meer te betalen voor een *sharia* conforme lening.



Figuur 10: Bereidwilligheid om een duurdere lening aan te gaan met een commissie ipv intrest

6.5 Beleggingen

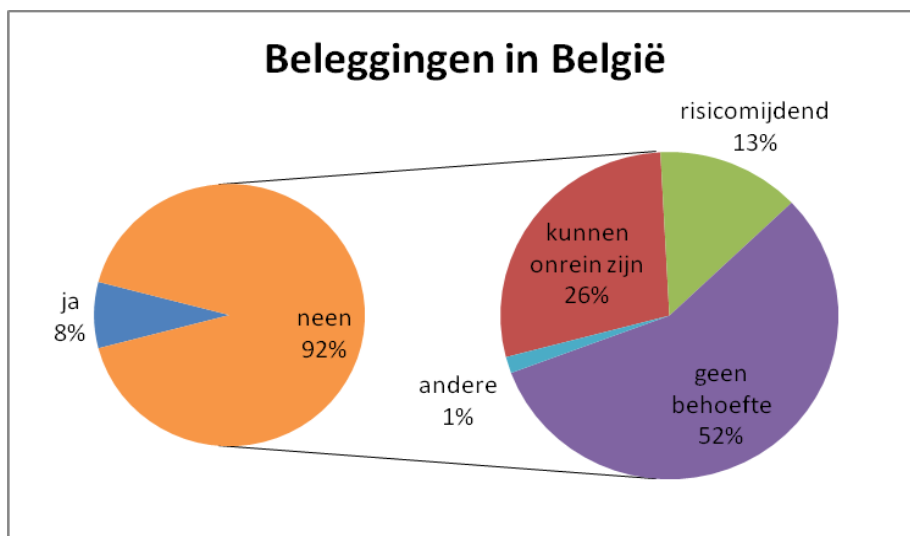
Meer dan de helft van bevroagde moslims vinden het onrein zijn van beleggingen een belangrijke factor om al dan niet te beleggen. Volgende figuur belichaamt het antwoord op de stelling: *“Ik zie beleggingen in bedrijven die niet halal zijn als een belemmering voor mijn belegging”*.



Figuur 11: Bedrijven die niet halal zijn belemmering voor belegging

Er werd ook gepolst *of de ondervraagden beleggingen in België hebben en indien niet: wat is dan de reden?* We zien op de volgende grafiek dat de moslims vooral “geen behoefte” hebben in beleggingen. Dit lijkt te wijten aan het feit dat vooral moslims jonger dan 35 deze enquête hebben ingevuld. Deze personen zijn volop bezig hun leven op te bouwen en hebben in de eerste plaats behoefte aan leningen in plaats van beleggingen. Desalniettemin zegt toch een kwart van de moslims geen beleggingen te hebben omdat deze misschien niet *halal* kunnen zijn.

Volgens Boulif (2009) is het ook zo dat een groot stuk van de moslims (in België) niet beleggen omdat ze een gebrek aan kennis hebben over beleggingen. Het zou in de eerste plaats een gebrek aan bewustzijn inzake beleggingen zijn die moslims weerhoudt. Waarschijnlijk is ook dit een belangrijke verklaring waarom een groot deel van deze ondervraagden ‘geen behoefte’ aangeduid hebben. Zij hebben immers slechts zéér abstracte kennis rond beleggingen en weten niet wat de mogelijkheden en de voordelen van beleggingen kunnen inhouden.



Figuur 12: Aandelen of beleggingsfondsen in België

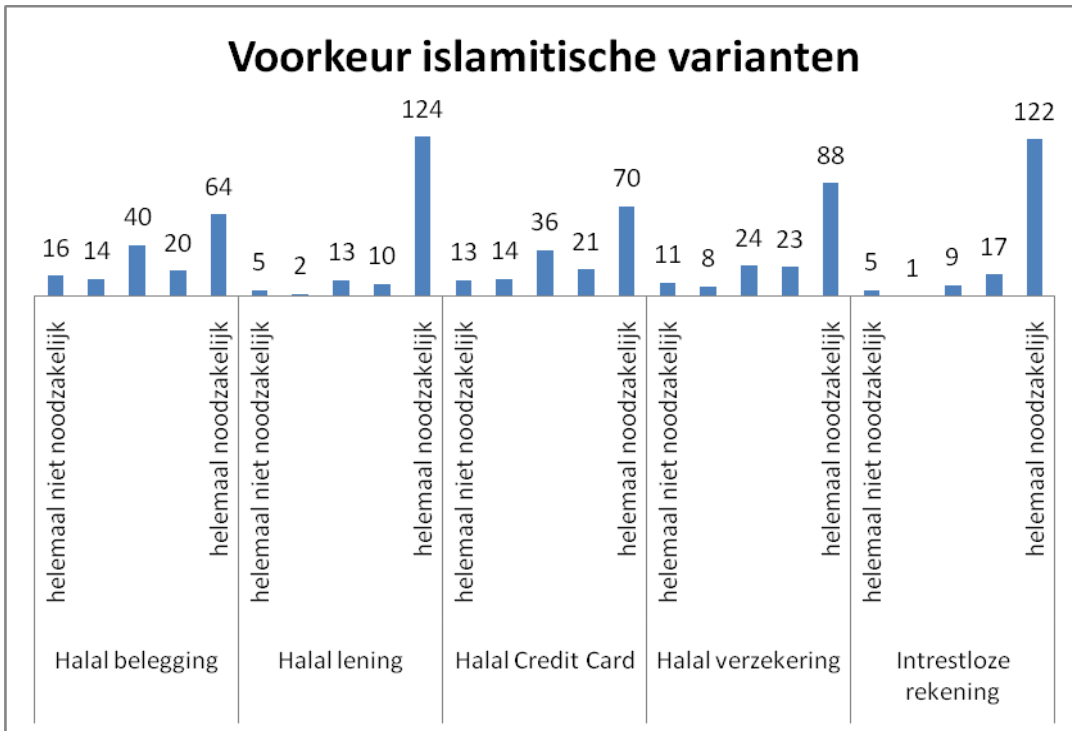
Overigens op de stelling “*Als ik zeker ben dat een belegging in overeenstemming met de islam is, dan pas ben ik bereid daarin te beleggen*” antwoordde de meerderheid (88 op 155) dat zij daar volledig mee eens waren. Dat is ook consistent met de eerste vraag die peilt naar de beleggingen van de bevrageden. Deze vragen geven een beter beeld over louter de beleggersvisie van moslims in Vlaanderen: het is niet zo omdat je op een bepaald moment in je leven (als moslim) geen beleggingen aanhoudt, dat dat volledig te wijten is aan het feit dat er geen *halal* beleggingen voor handen zijn.

6.6 Interesse

De eerste vraag die peilde naar de interesse van moslims in islamitische producten is: “*Welke islamitische varianten op "gewone" bankproducten zijn volgens u het meest noodzakelijk?*” Men kon een score toekennen aan vijf producten: *halal* beleggingen, *halal* lening, *halal* credit card, *halal* verzekeringen en een rekening zonder intrest. De score had vijf gradaties: van ‘helemaal niet noodzakelijk’ tot ‘helemaal noodzakelijk’.

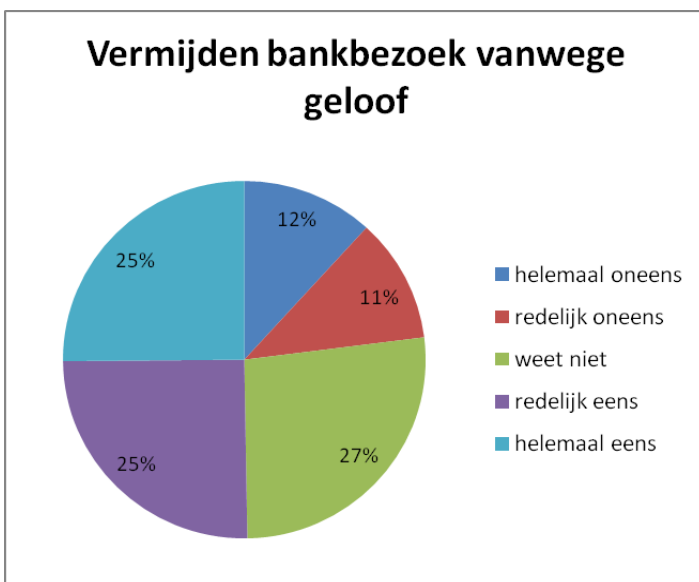
Men hoort hier vooral de *halal* lening en de intrestloze rekening op te merken als de belangrijkste islamitische varianten op conventionele bankproducten. De klassieke producten als het

ware van een bank zijn het meest in trek. Beleggingen zijn, zoals blijkt uit de rest van het onderzoek, van minder belang voor de moslims in Vlaanderen.



Figuur 13: Welke islamitische varianten zijn het meest in trek

Andere stelling die men moest beoordelen was: *"Ik probeer contacten met Belgische banken zo beperkt mogelijk te houden omdat banken hier geen bankproducten aanbieden in overeenstemming met de Koran."* De helft van de bevroagden vermijdt bankbezoeken omdat deze geen sharia conforme producten kunnen aanbieden.

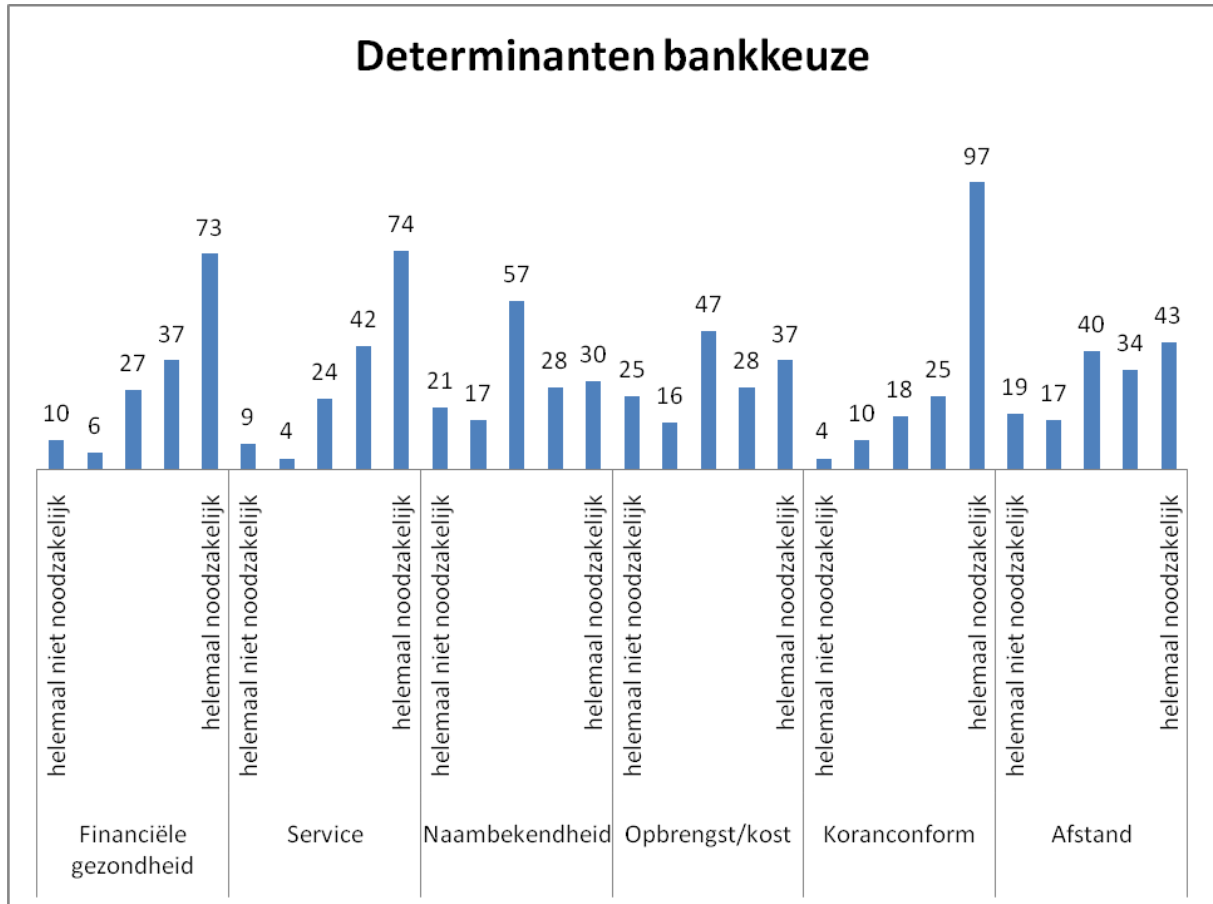


Figuur 14: Vermijdingsgedrag tav conventionele bankbezoeken

De vraag *"Als ik zou kunnen islamitisch bankieren in Vlaanderen dan zou ik overschakelen naar een islamitische bank"* peilt natuurlijk ook naar de interesse. Hier hebben 117 moslims "helemaal mee eens" op geantwoord. Deze vraag is zeer theoretisch en het spreekt voor zich

dat er nog andere factoren zullen meespelen in de realiteit om naar een islamitisch bank over te schakelen. Het belang van deze factoren werden via volgende vraag betracht te achterhalen.

“Ik kies een bank op basis van volgende factoren”. Men kon ook hier weer een score toekennen in vijf gradaties: van helemaal niet noodzakelijk naar helemaal noodzakelijk.



Figuur 15: Welke factoren bepalen bankkeuze

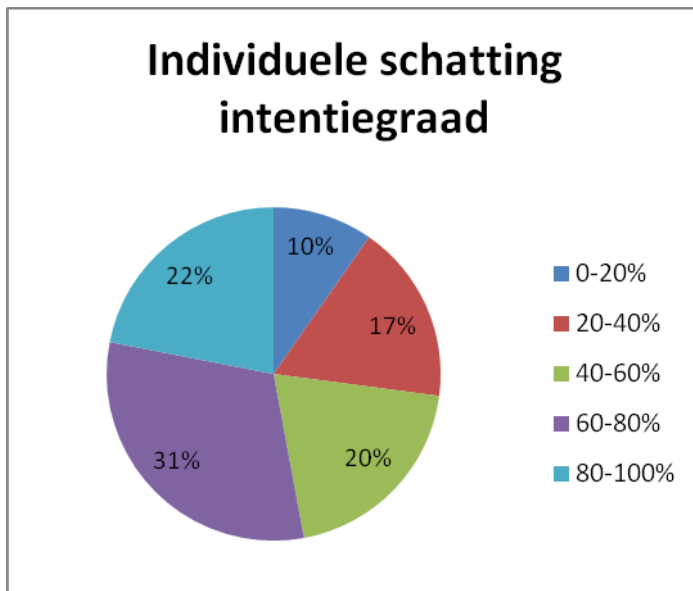
De grafiek spreekt voor zich: de bevrageden stellen het zéér op prijs zou de bank werken volgens de Koran. Wat blijkbaar van minder belangrijke aard is, is de afstand en de naambekendheid van de bank, interessant om weten voor kleinere banken. Inzake opbrengsten/kosten van een bank is men ook eerder verdeeld.

Wat één van de meest waardevolle peilers vormt naar de interesse van moslims in Vlaanderen in islamitische bankproducten is de vraag: “Bent u al actief op zoek geweest naar islamitische bankproducten in Vlaanderen?” Met deze vraag wordt duidelijk in welke mate moslims in Vlaanderen er mee bezig zijn en in welke mate er effectief noodzaak is aan *sharia* conforme bankproducten. Van de 155 bevrageden zijn er 37 die al actief op zoek zijn geweest naar islamitische bankproducten. Dat is een behoorlijk hoog cijfer. Men mag niet vergeten dat er nergens in België islamitische bankproducten verkocht worden en dat daar dus ook niets van marketing omtrent gebeurt. Bijna een kwart van de bevrageden is op eigen initiatief op zoek gegaan naar islamitisch bankproducten. Dat zegt toch iets omtrent welke mate het islamitisch bankieren leeft tussen moslims in Vlaanderen.

Er werd ook de vraag gesteld, *indien u al op zoek bent geweest naar islamitische bankproducten, welke zijn deze producten dan precies?* Het antwoord was, op enkele uitzonderingen die

beleggingen opgaven, steevast (hypotheek)leningen. Ook hier zien we dat er een veel grotere noodzaak is aan islamitische financieringsproducten dan aan beleggingsproducten.

Als laatste peiler naar de interesse in islamitisch bankieren werd gevraagd: “*Hoeveel van de moslims in Vlaanderen, schat u, zouden daadwerkelijk overschakelen naar een islamitische bank indien ze zouden kunnen?*” Zo komt men te weten wat de individuele schatting van de intentiegraad is. Men ziet dat men een hoge intentie inschat: de bevroagden schatten het percentage moslims hoog in dat zou overschakelen naar een islamitische bank.



Figuur 16: Individuele inschatting overschakelingspercentage islamitische bank

7. Conclusie & Strategische implicaties

Het leeuwendeel van de moslims in Vlaanderen heeft al gehoord van islamitisch bankieren. Zij zijn er van op de hoogte dat intrest, zowel voor (spaar)rekeningen als voor leningen, strijdig met hun geloof is. De enquête toonde aan dat 60% van de 155 bevroegden geen lening wilden aangaan in de toekomst bij een bank in België omdat ze dan zouden moeten intrest aflossen. Zij zijn vragende partij voor een *sharia* conforme leningen en zijn zelfs bereid iets meer te betalen om een islamitische lening te verkrijgen zo blijkt.

De grootste belangstelling is er voor *sharia* conforme (hypotheek)leningen. Zoals bleek in deel A 7.1 worden nu net die leningen en specifiek de hypotheekleningen het meest benadeeld door de Belgische wetgeving. In principe kan men wel verbruikersleningen de moslims aanbieden, bijvoorbeeld voor de financiering van een wagen, daar dan toch alleszins al de intrestaftrek ook voor conventionele leningen niet van toepassing is. Sowieso blijft de wetgeving dé belemmering nummer één voor islamitische leningen.

Wat betreft de beleggingen van moslims in Vlaanderen zijn de conclusies iets moeilijker te trekken. Dit is te wijten aan het feit dat vooral jongere moslims bevroegd werden. Hoe dan ook, de meerderheid van de moslims is van mening dat het *halal* zijn van beleggingen een voorname factor is om een belegging te kiezen. Belangrijk is dat men hierbij niet vergeet dat dit niets zegt over de werkelijke vraag naar *halal* beleggingen. De juiste conclusie is: als moslims willen beleggen, dan wil de meerderheid dit enkel doen via een *halal* belegging.

Islamitische beleggingsfondsen zijn dan misschien wel makkelijk op te richten en worden niet belemmerd door de wetgeving, toch is daar op heden gewoonweg nog niet zoveel vraag naar. Zoals reeds gesteld raken moslims alsmar beter geschoold en verdienen ze ook alsmar meer. Eens deze moslims, die een stuk meer verdienen als de vorige generatie moslims, ook wat op leeftijd beginnen te komen en meer kennis hebben omtrent beleggingen zal de vraag naar islamitische beleggingsproducten significant toenemen. Islamitische beleggingen zullen in Vlaanderen op langere termijn zeker op een pak meer enthousiasme worden onthaald.

Een belangrijke vaststelling is dat de vraag naar de islamitische variant op verzekeringen, de *takaful*, beperkt blijkt. Van alle bevroegden die al actief op zoek zijn geweest zijn naar islamitische bankproducten heeft geen enkele naar *takaful* gezocht. Ook bij de vraag op welke varianten van gewone bankproducten er het meeste nood aan is, scoort *takaful* behoorlijk laag. Een verklaring hiervoor is dat veel moslims zich (nog) niet bewust zijn van het feit dat conventionele verzekeringen in principe niet volgens de *sharia* zijn. De redenen dat conventionele verzekeringen strijdig zijn met de Koran (Deel A. 2) zijn ook een pak technischer en gecompliceerder. Waarschijnlijk weet de doorsnee moslim bijvoorbeeld niet dat verzekeraars hun premies beleggen in dikwijls niet-*halal* aandelen of in obligaties.

De enquête toont aan dat er wel degelijk interesse is voor islamitisch bankieren in Vlaanderen. Er bestaat een substantiële vraag naar islamitische bankproducten en men hoeft volgens dit onderzoek weinig promotie te voeren om deze producten aan de man te brengen gezien het een vraggedreven fenomeen is. Een kwart van de bevroegden is al daadwerkelijk op zoek geweest in België naar islamitische bankproducten wat toch al iets wil zeggen.

Wat ook zeker moet worden meegenomen is het feit dat ongeveer de helft van de moslims in Vlaanderen bankbezoeken vermijdt omdat de banken niet werken conform de islam. Ruim

60% vindt het huidige aanbod voor moslims bij banken te beperkt. Banken denken momenteel dat moslims het vrij goed kunnen vinden met hun huidige aanbod van producten. Wat ze daarbij best wel niet uit de gaten verliezen, is dat de moslims die hier een bank benaderen sowieso in zekere mate de werking van de bank en hun aanbod goedkeuren. Maar de vraag reist: wat weten de banken over moslims die hun niet benaderen?

Het is interessant om de bevindingen van de enquête af te toetsen ten aanzien van het aantal moslims in Vlaanderen. Het is niet echt duidelijk hoeveel moslims er in België zijn en het aantal verschilt naar gelang de bron van 400 000 (journaal 2008) tot 628 000 (Hertogen, 2008). Volgens Mohamed Boulif is 600 000 het meest realistisch. In Vlaanderen zou volgens de socioloog Hertogen 3.9% moslim zijn. Wetende dat er (ruim) zes miljoen Vlamingen zijn, impliceert dit dat er 234 000 moslims zijn in Vlaanderen. Volgens dit onderzoek is meer dan de helft van die 234 000 sterk geïnteresseerd in islamitische financiële producten. Ook belangrijk om weten is dat in een stad als Antwerpen er 6.2% moslims zijn en een tiental Vlaamse steden hebben een moslimaanwezigheid van boven de 10%.

Nogmaals, ook niet-moslims kunnen islamitisch bankieren. Wel is het zo dat de niet-moslims meestal maar aankloppen bij een islamitische bank als ze het concept islamitisch bankieren beginnen te begrijpen en er de voordelen van kunnen inzien. Dit proces, zo leert de praktijk duurt een jaar of 3, 4.

Is islamitisch bankieren mogelijk in Vlaanderen?

Er bestaat wel degelijk een substantiële potentiële cliëntenmassa. Niet alleen is dit een interessante doelgroep qua grootte, ook blijft deze doelgroep aangroeien en zal die groep steeds meer verdienen in de toekomst. Komt daarbij dat de Vlaamse moslimbevolking zéér homogeen is (vooral Turken en Marokkanen) en ze sociaal gezien sterk samenhangt. Het is een doelgroep die zich makkelijk opstelt om benaderd te worden door islamitisch bankieren en men zal ook snel onderling islamitisch bankieren promoten.

Belangrijk om weten is dat de grootste moslimgroep in Vlaanderen, de Marokkanen, een relatief sterk religieuze achtergrond heeft. Marokkanen in Vlaanderen zijn zeer gevoelig voor het begrip intrest en vertonen als 'Europese moslimgroep' misschien wel het meest interesse in islamitisch bankieren (Boulif, 2009).

Wat de moslims in Vlaanderen ook tot interessante commerciële doelgroep maakt voor het islamitisch bankieren is het feit dat men met bankfilialen (of islamic windows) in een tiental steden het leeuwendeel van de moslims zou kunnen bedienen.

Dit alles leidt er toe dat Vlaanderen misschien wel de meeste geschikte regio is om islamitisch bankieren te introduceren van gans Europa.

De enquête toonde aan dat moslims in Vlaanderen vragende partij zijn voor islamitische bankproducten, hoofdzakelijk *halal* leningen. Eens de banken het potentieel van de markt erkennen, zullen zij zich waarschijnlijk ook beginnen inzetten voor het openzetten van de Belgische wetgeving. Islamitisch bankieren komt sowieso (wellicht stapsgewijs) naar Vlaanderen. De cruciale vraag wanneer is er één die een pak moeilijker te bepalen valt.

8. Literatuuroverzicht

8.1 Gepubliceerde bronnen

8.1.1 Wetenschappelijke artikels

- 1) **El Qorchi, M.** (2005), Finance and development IMF magazine (Volume 42/ N°4), *Islamic Finance Gears up*, Washington: IMF
- 2) **Iqbal, Z.** (1997), Finance and development IMF magazine (Volume 34/N°2), *Islamic Financial systems*, Washington: IMF
- 3) **Solé, J.** (2007), *Introducing Islamic banks into Conventional Banking Systems*, IMF working paper WP/07/175, Washington: IMF
- 4) **Errico L. en Farahbaksh M.** (1998), *Islamic banking: Issues in Prudential Regulation and Supervision*, IMF working paper WP/98/30, Washington: IMF
- 5) **Chihák, M. en Hesse H.** (2008), *Islamic Banks and Financial Stability: An empirical Analysis*, IMF working paper WP/08/16, Washington: IMF
- 6) **Visser, H.** (2007), *Is islamic Finance Feasible in Europe?*, Amsterdam: VU University
- 7) **Visser, H.** (2007), *islamitisch financieren*, staff.feweb.vu.nl/hvisser/Islamitisch%20financiereren.doc
- 8) **Obaidullah, M.** (2005), *Islamic Financial Services*, Djedda: Islamic Economics Research Center at King Abdul Aziz University
- 9) **Gafoor, A.** (1999), *Islamic banking & Finance: Another approach*, Toronto
- 10) **Wilson, R.** (2007), *Islamic Finance in Europe*, RSCAS PP 2007/02, Florence: European university Institute
- 11) **Wilson, R.** (2009), *Why Islamic Banking Is Successful? Islamic Banks Are Unscathed Despite of Financial Crisis*, Durham University
- 12) **Wolters, G. W.** (2005), *Is een islamitische economie mogelijk?*, Universiteit Nijmegen
- 13) **Yudistira, D.** (2003), *Efficiency in islamic banking: an Empirical analysis of 18 Banks*, Loughborough University
- 14) **Gait, A.H. en Worthington, A. C.** (2007), *A primer on islamic finance*, University of Wollongong

- 15) **Gainor, T.** (2000), *A practical approach to product development*, Harvard University
- 16) **Humayon A. Dar** (2005), *Demand for islamic Financial services in the UK: Chasing a Mirage?*, Loughborough University
- 17) **Verhoef, B. et al** (2008), *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*, occasional studies (Vol.6/N°3), De Nederlandsche Bank
- 18) **Ainley, M. et al** (2007), *Islamic Finance in the UK: Regulation and Challenges*, FSA

8.1.2 Relevante artikels

- 1) **IPS** (International Press Service) (2005), 'Fiscale regels beletten islamitisch bankieren in Lage Landen', 27 juli
- 2) **IPS** (2005), 'Islamitisch bankieren succes in Groot-Brittannië', 27 juli
- 3) **Trends** (2007), 'Ramadan op de werkvloer. Een probleem?', 13 september
- 4) **Trends** (2007), 'Financiële apartheid', september
- 5) **DNB** (2007), 'Islamitisch bankieren en toezicht', kwartaalbericht juni
- 6) **Bankwereld** (2006), Kwaartaalblad N°4, 'De lange weg naar islamitisch bankieren en verzekeren', december
- 7) **DinarStandard** (2007), 'Islamic Finance in Europe moves from niche to mainstream', 20 september
- 8) **Islamic banking bulletin**, editie september 2006 en editie februari 2007
- 9) **BBC News** (2006), 'Non-muslims snap up to islamic accounts', 17 december
- 10) **De Standaard** (2005), 'De huisdokter: Notariskosten in hypotheeklening', 22 januari
- 11) **De Standaard** (2008), 'Fortis mikt op Belgische moslimmarkt', 16 januari
- 12) **RGE monitor** (2008), 'The Financial sector crisis and islamic banking', 4 oktober
- 13) **Risk Islamic Finance** (2007), 'Secondary market, secondary thoughts', maart
- 14) **Islamic Finance Asia** (2008), 'Standardization the password to progress', september/augustus, p.28-30
- 15) **Wijblijvenhier.nl** (2007), 'de aantrekkingskracht van islamic finance'
- 16) **islamineurope.blogspot.com** (2007), 'Sweden: No interest in islamic banking' (Economie en Politi), juni

- 20) **islamineurope.blogspot.com** (2006), 'Islam in Europe' (Islam Online), 8 maart
- 21) **IRNA** (2009), 'Islamic banks less affected by global crisis: UK Financial services', 11 februari
- 22) **www.ameinfo.com** (2009), 'islamic banking in 2009, industry at a crossroads', 13 januari
- 23) **Pakistan Daily** (2009), 'Islam answer to banking crisis', 31 januari
- 24) **www.gtnews.com** (2007), 'Islamic banking's quest to adopt Basel II', 23 juli
- 25) **www.newhorizon-islamicbanking.com** (2008), 'Analysis: Islamic banking and Basel II: challenges ahead', 1 april
- 26) **FSA** (2006), 'How islamic banks fit into the current UK regulatory system', Briefing Note BN016/06, 9 maart
- 27) **Hertogen, J.** (2009), 'Hoeveel moslims wonen er in België, www.foyer.be, 11 september

8.1.3 Lezingen

- 1) *Islamic Finance in the Dutch Retail Markets* (2007), conference on islamic finance, Amsterdam, **Visser Hans**, 26 november
- 2) *The future of Islamic banking in Europe* (2003), **Michael Foot**, managing director of the UK FSA speaking at the 2nd international Islamic finance conference Dubai, 22 september
- 3) *Islamic Finance and the FSA* (2002), seminar on islamic finance, **Howard Davies**, chairman FSA, Leicester, 20 september

8.1.4 Boeken

- 1) **Gafoor, A.** (1995), *Interest-Free Commercial Banking*, Hoofdstuk 4, APPTTEC Publications
- 2) **Saunders, M.** e.a. (2006), *Methoden en techniek van onderzoek*, derde editie, Pearson Prentice Hall
- 3) **Conickx, D.** en Van Ootgem, L. (2006), *Wegwijzer Wetenschappelijk Werk*, p. 108-120, Tielt: Lannoo

8.2 Ongepubliceerde bronnen

8.2.1 Syllabi & Ex cathedra

- 1) **Van Cauter L.**, *Financieel Recht*, Academiejaar 2007-2008, Hogeschool Gent
- 2) **Meir, J. en Disli, M.**, *Bankwezen*, Academiejaar 2007-2008, Hogeschool Gent
- 3) **Coninckx, D.**, *Wetenschappelijk Werk: inleiding en voorbereiding*, academiejaar 2006-2007, Hogeschool Gent
- 4) **Deweirdt, E.**, *Beheer en Controle van Financiële Instellingen*, academiejaar 2008-2009, Hogeschool Gent
- 5) **Chiau, B.**, *Fiscaliteit van Financiële Producten*, academiejaar 2008-2009, Hogeschool Gent

8.2.2 Mondelinge bronnen

- 1) **Raes, R.** (2008), cliëntenverantwoordelijke bij KBC, Interview, Leuven, 29 april
- 2) **Boulif, M.** (2009), Consultant in islamitisch financieren, voorzitter Al Maalya-Belgique, voorzitter Cercle d'Etudes et de Recherches en Économie Islamique (CEREI-Brussel), ex-voorzitter Belgische moslimexecutieve, Interview, Brussel, 11 maart en 8 mei
- 3) **Van Cauter, L.** (2009), Docent Financieel Recht en adviseur CBFA, Telefoongesprek, 25 februari

Bijlage

Interview met Mohamed Boulif, voorzitter CEREL en oud-voorzitter moslim-executieve (11/03/09)

Enkele aangesneden situaties (per land)

- Nederlandse situatie: men kon even in Nederland via de hypotheekverstrekker Bilaa-Riba (letterlijk: zonder intrest) renteloos (*murabaha*) hypotheeken aangaan, maar die onderneming is sinds kort niet meer.
Oorzaak: 1) Geen intrestaftrek
2) De onmogelijkheid van het vervroegd aflossen (je moet de gehele mark up sowieso betalen)
- Engels situatie: zij maakten onder meer de weg vrij door het opheffen van de verplichting van het boeken van de activa tijdens de hypotheekverstrekking. Dit is van groot belang voor de kapitaaleisen van een bank.
Wat betreft de kapitaalgarantie van een deposito's wordt in het VK (dikwijls) het volgende gedaan: de bank en de cliënt sluiten een gentlemen's agreement af. Dat is een niet bindende brief die eigenlijk zegt dat als je wilt bankieren als 'goede moslim' je eventuele verliezen aanvaardt op je beleggingsrekening. Als je niet wilt als een 'goede moslim' bankieren zal de bank gewoon het ganse kapitaal terugbetalen. De FSA ziet een beleggingsrekening gewoon als vreemd vermogen. Ook al overwoog men dit, vanwege de specifieke eigenschappen, (gedeeltelijk) als eigen vermogen te zien.
- Belgische situatie: er zijn op dit moment nog nergens in België islamitische financiële producten te verkrijgen. Nochtans is België, volgens Boulif, het beste land van Europa om islamitische bankproducten op aan te bieden.
Waarom? België beschikt om te beginnen over een zeer homogene moslimgemeenschap: namelijk vooral Turken en Marokkanen. Dat maakt de marketing vrij eenvoudig voor de islamitische bankproducten. De Belgische moslimgemeenschap is al bij al vrij hecht, zeker als men die vergelijkt met die van VK of Frankrijk. In Frankrijk bijvoorbeeld is het aantal moslims wel (veel) groter, maar deze zijn veel meer over gans Frankrijk verspreid. In België, als men de acht grootste steden beschouwt, kan men bijna alle moslims vatten.
Verder is het zo dat naar België voornamelijk Noord-Marokkanen zijn gemigreerd. Dit heeft te maken met de historische politieke achtergrond van België met Noord-Marokko. België zou vooral met deze regio banden gesmeed hebben om arbeiders aan te trekken. Nu is het zo dat in Noord-Marokko, toen althans, relatief arme Marokkanen woonden. Deze Marokkanen zijn een stuk geloviger dan hun zuiderse broeders en zijn een pak gevoeliger voor het begrip "riba" bijvoorbeeld. Op die manier zijn de Belgische Marokkanen striktere moslims dan die in Nederland of Frankrijk (vooral Algerij-

nen) en hebben deze op voorhand al een stuk meer interesse in islamitisch bankieren.

- Fortis B Fix 2008 Islamic Index 1: geen succes geworden. Volgens Mohammed Boulif is dit vanwege de zeer gebrekkige marketing rond dit product. Het is ook zo dat beleggingsproducten bij moslims van ondergeschikt belang zijn ten aanzien van bijvoorbeeld *halal* leningen. Bijkomend: het fonds is zogezegd conform de *sharia* maar is dit in werkelijkheid totaal niet (zie Deel A).
- Marokkanen zijn een stuk gevoeliger voor intrest dan Turken naar het schijnt. Dit zou te maken hebben met het feit dat Turken voornamelijk tot de Hanafi school behoren en Marokkanen tot de Maliki school.
- Veel moslims zijn zich wel degelijk bewust van *fatwa*'s. Belangrijk voor dit werk is de *fatwa* van 1999 (gedaan door een rechtsschool in Ierland). Deze zei dat als moslims willen lenen met intrest om een woning te bekommen, ze dit onder bepaalde voorwaarden mogen in Europa. Zo moet het onder meer gaan om de enige woning en mag het enkel als alle andere mogelijkheden zijn uitgesloten (zoals bvb familie).

Interview met Ronny Raes, Cliëntenverantwoordelijke bij KBC (29/04/08)

De bank KBC heeft reeds onderzoek gevoerd naar hoe men de islamitische bevolkingsgroep in België beter zou kunnen bedienen. De vragen die ze zich hierbij stelden waren: ‘heeft dit type cliënteel een andere benadering nodig?’, ‘vinden ze islamitische bankproducten interessant?’ en ‘missen we opportuniteiten bij dit type cliënteel?’.

Het onderzoek gaf als resultaat dat de grootste hindernis tussen bankier en cliënt de taal was bij de gemiddelde moslim. Het niet kunnen aanbieden van islamitische bankproducten was blijkbaar niet zo van belang. KBC banken krijgen ook niet de vraag van moslims of zij islamitische bankproducten aanbieden en welke deze dan zoal zijn.

Ronny Raes vertelde dat door het gebrek aan alternatieven voor conventionele bankproducten de moslims wel bij een conventionele bank moeten gaan én dat dit gebrek aan alternatieven moslims helemaal niet zo stoort. Hun geloofskwesties zijn volgens hem dus zeker niet van dien aard dat ze een bezoek aan een conventionele bank vermijden. Wel zei hij dat de oudere moslims meer aandacht schenken aan het *sharia* compliant zijn dan de jongere generatie moslims. Dit is vrij verwonderlijk. Gezien in andere onderzoeken (zoals van de NBB) men juist constateert dat de tweede generatie de belangrijkste doelgroep vormt.

De moslimgemeenschap vindt het (doorsneegewijs) niet erg om intrest te ontvangen hier in België. Volgens Ronny Raes worden deze intresten meestal aan een goed doel geschonken en daar eindigt zowat het probleem van intrest ontvangen. Dikwijls wordt een deel van het geld dat gespaard is hier, terug naar het thuisland gerepatrilleerd, met de bedoeling daar een stuk vastgoed te kopen of de familie ginds te helpen.

Sparen en beleggingsproducten zijn niet meteen de belangrijkste financiële noden bij de Belgische moslims. Zij zouden meer behoefte hebben aan financieringsproducten.

Zo heeft KBC zich afgevraagd of ze niet zou moeten beginnen met *halal* fondsen of andere islamitische beleggingsinstrumenten aan te bieden. Echter, aangezien er te weinig kritische massa is om te beleggen in deze producten loont het niet om deze op te starten. Er wordt eigenlijk nog te weinig belegd door deze bevolkingsgroep om bijvoorbeeld zo een *halal* fonds op te richten, zo klinkt het althans.

Enkele onderzoeken toonden aan dat de moslimgemeenschap wel degelijk zin heeft in islamitische bankproducten (zie bvb. Motivactiononderzoek). Ronny Raes waarschuwt hier echter voor de betrouwbaarheid van de resultaten. Immers, het is van groot belang hoe de vragen worden gesteld en hoe men de antwoorden interpreteert. Als men moslims bevraagt met: ‘‘Vindt u dat deze bank ook producten zou moeten aanbieden in overeenstemming met de Sharia?’’ is het niet verwonderlijk dat men het antwoord ‘‘ja’’ krijgt. Het is veelal een antwoord in de zin van: ‘‘klinkt niet slecht, doet u maar.’’ Een cliënt vindt het altijd wel positief dat er extra producten aan het gamma worden toegevoegd. De vraag blijft in welke mate dit cliënteel deze producten echt noodzakelijk vindt en dat als men effectief deze producten in het gamma zou opnemen de cliënten hier echt gaan om vragen.

Volgens sommige stemmen zou islamitisch bankieren juist zo aantrekkelijk zijn voor moslims hier om hun identiteit extra te kunnen beklemtonen. Uit het onderzoek van KBC is dit echter

niet zo gebleken. Moslims zouden niet de nood hebben om, althans niet op die manier, hun identiteit of cultuur te beklemtonen.

KBC heeft er even aan gedacht of het de moeite zou lonen om bepaalde producten te herverpakken. Bijvoorbeeld een lening aanbieden speciaal voor moslims die naar Mekka zouden willen afreizen. Men blijft enigzins bang dat het aanbieden van deze producten negatief zou werken ten aanzien van het niet-moslim cliënteel. Het zou namelijk schadelijk kunnen zijn voor het imago.

Ook het idee dat folders en brochures in ‘hun taal’ zou worden gedrukt werd van de tafel geveegd. Hier is er een probleem van de werknemer bij KBC uit, zij kunnen namelijk geen verdere uitleg geven bij die folders of brochures in kwestie. KBC heeft ook enkele stappen ondernomen om moslimwerknemers op te nemen. Op die manier wou men het probleem van de communicatie helpen oplossen. Dit zonder weinig succes gezien de verschillende talen die door de Moslimgemeenschap wordt gesproken. Het is ook interessant dit aan te halen omdat, daar deze moslims hier werken in een conventionele bank, zij alvast weinig belang hechten aan het *sharia* compliant zijn van hun werkgever.

KBC heeft dus niet in de intentie om islamitische bankproducten aan te bieden in de nabije toekomst. Zij wil vooral een betere communicatie creëren ten aanzien van moslims. Ook wil ze de cultuur en algemene opvattingen leren begrijpen van moslims en vooral hier op inspelen.

Feit is dat, volgens Ronny Raes, als er effectief zo een grote vraag zou zijn naar deze islamitische bankproducten er al lang meer schot in de zaak gekomen was. Naar zijn weten is er nog geen enkele grootbank in België die islamitische bankproducten aanbiedt. De banken vinden de vraag te dubieus en de rendabiliteit te laag. Voor dit laatste verwijst Ronny Raes ondermeer naar the Islamic Bank of Britain, dat volgens hem toch niet de resultaten behaalde zoals gehoopt werd. Grootbanken zijn ook ietwat bang dat het aanbieden van islamitische bankproducten de niet-moslims tegen het hoofd zou stoten. Momenteel wordt er van banken uit wel onderzoek naar islamitisch bankieren gevoerd, maar er is nog niemand die de eerste stap zet en deze producten werkelijk aanbiedt. Ronny Raes vermoedt wel dat als één bank met islamitisch bankieren zou beginnen, andere banken zullen vrezen opportuniteiten te missen en daarom snel zouden volgen.

Enquête: islamitisch bankieren in Vlaanderen

Als student handelswetenschappen schrijf ik een thesis over islamitisch bankieren en haar potentieel er van in Vlaanderen. In het kader van dit onderzoek had ik u graag enkele vragen gesteld.

De enquête is geschikt voor personen vanaf 18 jaar en ze zal zeker niet meer dan een kwartiertje in beslag nemen.

Hoe meer mensen deze enquête invullen hoe beter. Geef ze gerust door aan vrienden en familie!

Alvast hartelijk bedankt voor uw medewerking.

Voor vragen betreffende deze enquête of opmerkingen, mail naar RooseR86@gmail.com of bel op mijn GSM.

Robin Roose
Master Handelswetenschappen: Finance & Risk
GSM: 0479/862142

Kennis

1. Heeft u al gehoord van islamitisch bankieren?

- Ja
- nee

2. Bij welke bank kan men islamitische bankproducten krijgen?

	Ja	Neen	Ken ik niet
Attijariwafa			
Byblos			
Islamic Bank of Britain			
KBC			
Fortis Bank			
Has Krediet			

3. Welke islamitische financiële producten kent u?

	Zéér bekend						Onbekend
Murabaha		1	2	3	4	5	
Ijara		1	2	3	4	5	
Islamitische beleggingsrekening		1	2	3	4	5	
Takaful		1	2	3	4	5	
Sukuk		1	2	3	4	5	

Sparen

4. In welke mate gaat u akkoord met volgende stelling?

“Ik vind intrest op mijn spaarrekening strijdig met mijn geloof”.

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

5. “Ik verkies een islamitische rekening zonder intrest⁷¹ boven een rekening met intrest”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

Lenen

6. “Een bank die voor een lening intrest vraagt is strijdig met mijn geloof.”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

7. Ging u reeds een lening met intrest aan bij een bank in België? .

- Ja
- Neen

Indien neen, waarom niet?

- Omdat intrest aflossen strijdig is met mijn geloof
- Geen behoefte om te lenen
- Geen interesse om te lenen
- Andere:

8. Zal u in de toekomst een lening met intrest aangaan?

- Ja
- Neen

Indien neen, waarom niet?

- Omdat intrest aflossen strijdig is met mijn geloof
- Geen behoefte om te lenen
- Geen interesse om te lenen
- Andere:

9. Beoordeel volgende stelling. “Ik ben bereid een duurdere lening aan te gaan zonder intrest, maar waarvoor er in de plaats een commissie aangerekend wordt.”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

⁷¹ In plaats van intrest geeft de bank bijvoorbeeld een deeltje van haar winst af aan u. Als de bank verlies maakt is het mogelijk dat de bank verlies met u deelt!

Beleggingen

10. “Ik zie beleggingen in bedrijven die niet halal zijn als een belemmering voor mijn belegging”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

11. Heeft u aandelen of beleggingsfondsen in België?

- Ja
- Neen

Indien neen, waarom heeft u er geen?

- Omdat deze van onreine bedrijven kunnen zijn
- Omdat ik een risicomijdend persoon ben
- Geen behoefte aan beleggingen
- Andere:

12. “Als ik zeker ben dat een belegging in overeenstemming met de islam is, dan pas ben ik bereid daarin te beleggen.”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

Interesse

13. Welke islamitische varianten op “gewone” bankproducten zijn volgens u het meest noodzakelijk?

	Helemaal niet noodzakelijk						Absoluut noodza- kelijk
Halal beleggingen		1	2	3	4	5	
Halal lening		1	2	3	4	5	
Halal credit card		1	2	3	4	5	
Halal verzekeringen		1	2	3	4	5	
Rekening zonder intrest		1	2	3	4	5	

14. “Als ik zou kunnen islamitisch bankieren in Vlaanderen dan zou ik overschakelen naar een islamitische bank.”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

15. Ik kies een bank op basis van volgende factoren:

	Helemaal niet noodzakelijk						Absoluut noodzakelijk
Financiële gezondheid		1	2	3	4	5	
Service		1	2	3	4	5	
Bekendheid		1	2	3	4	5	
Goedkope leningen/ Hoge vergoedingen		1	2	3	4	5	
Werking volgens de Koran		1	2	3	4	5	
Dicht bij de deur		1	2	3	4	5	

16. “Ik probeer contacten met Belgische banken zo beperkt mogelijk te houden omdat banken hier geen bankproducten aanbieden in overeenstemming met de Koran⁷²”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

17. “Ik vind het huidige aanbod aan producten van klassieke banken voldoende voor moslims in Vlaanderen”

Helemaal oneens	1	2	3	4	5	Helemaal eens
-----------------	---	---	---	---	---	---------------

18. Bent u al actief op zoek geweest naar islamitische bankproducten in Vlaanderen?

- Neen
- Ja

Indien Ja: Dewelke?

Heeft u die gevonden?

19. Hoeveel van de moslims in Vlaanderen, schat u, zouden daadwerkelijk overschakelen naar een islamitische bank indien ze zouden kunnen?

- Tussen 0-20%
- Tussen 20-40%
- Tussen 40-60%
- Tussen 60-80%
- Tussen 80-100%

⁷² enkel om opgegeven reden

Personalialia

20. Hoeveel van de 5 zuilen praktiseert u⁷³?

- Eén van de vijf
- Twee van de vijf
- Drie van de vijf
- Vier van de vijf
- Vijf van de vijf
- Wens hier niet op te antwoorden

21. Wat is uw leeftijd?

22. Wat is uw geslacht?

- Man
- Vrouw

23. In welke provincie woont u momenteel?

- West-vlaanderen
- Oost-vlaanderen
- Vlaams-Brabant
- Antwerpen
- Limburg

24. Bent u eerste generatie, tweede generatie of derde generatie moslim?

(Eerste generatie: geboren in het buitenland, tweede generatie: tenminste 1 ouder in buitenland geboren, derde generatie: zoon of dochter van iemand van de tweede generatie)

- Eerste
- Tweede
- Derde
- Niet van toepassing (bekeerling)

25. Wat is uw geboorteland?

- Marokko
- Turkije
- Tunesië
- Algerije
- Andere:
- België

26. Indien u koos “België”, in welk land zijn uw (groot)ouders geboren?

⁷³ De 5 zuilen: de geloofsgetuigenis (sahada), het gebed (salaat), het vasten (ramadan), de armengiften (zakaat), bedevaart (el-hadj). Als u nog niet op bedevaart bent geweest, maar u bent dit echter zeker van plan dan mag u ook dit meetellen.

- Marokko
- Turkije
- Tunesië
- Algerije
- Andere:
- België

27. Wat is uw hoogst genoten opleidingsniveau?

- (Nog) Geen middelbaar diploma
- Middelbaar beroepsonderwijs (BSO)
- Middelbaar technisch (TSO)
- Algemeen secundair (ASO)
- Hoger onderwijs korte type
- Hoger onderwijs lange type of universitair onderwijs

Lijst met figuren

Figuur 1: Generatie.....	45
Figuur 2: Educatieniveau.....	46
Figuur 3: Land van herkomst	47
Figuur 4: Provincie	47
Figuur 5: Bij welke bank kan men islamitische bankproducten krijgen?	49
Figuur 6: Strijdigheid intrest op rekening met geloof	49
Figuur 7: Een bank die voor een lening intrest vraagt is strijdig met mijn geloof.....	50
Figuur 8: Reeds lening aangegaan bij Belgische bank.....	51
Figuur 9: Lening aangaan in de toekomst	51
Figuur 10: Bereidwilligheid om een duurdere lening aan te gaan met een commissie ipv intrest	52
Figuur 11: Bedrijven die niet halal zijn belemmering voor belegging.....	52
Figuur 12: Aandelen of beleggingsfondsen in België	53
Figuur 13: Welke islamitische varianten zijn het meest in trek	54
Figuur 14: Vermijdingsgedrag tav conventionele bankbezoeken	54
Figuur 15: Welke factoren bepalen bankkeuze	55
Figuur 16: Individuele inschatting overschakelingspercentage islamitische bank.....	56