

Islamitisch bankieren draagt bij aan de emancipatie van de Islam

Auteur
Jaap Koelewijn¹

Het is niet de eerste keer dat ik mij bij de woning van mijn copromotor Hans Visser in Aerdenhout meld. Ruim 35 jaar geleden was het een goede, maar inmiddels in onbruik geraakte, gewoonte om een werkcollega af te sluiten met een borrel bij de hoogleraar thuis. Hans Visser woont nog steeds op hetzelfde adres. De kinderen zijn uitgevlogen, maar aan de kapstok hangen de jasjes van de kleinkinderen. Hij is met emeritaat, maar blijft onverminderd actief. Hij heeft zojuist een hoofdstuk geschreven voor een boek over prominenten van de VU en publiceert over alternatieve geldsystemen en islamitisch financieren. Tussen de bedrijven door rent hij op zijn 72^e nog twaalf kilometer door de duinen. Wij spraken met hem over islamitisch bankieren.²

De huidige samenleving is heel erg bezig na te denken over hoe het allemaal beter en anders moet in de financiële sector. Iedereen denkt dat hij het Ei van Columbus heeft, daar valt islamitisch bankieren ook onder, evenals kredietunies en crowdfunding, ook al stelt dat kwantitatief nog maar heel weinig voor. Wat is nu precies islamitisch bankieren?

Het is financieren waarbij aan de voorschriften van de sharia wordt voldaan. Dat houdt in dat ten eerste het riba-verbod, het verbod op rente, wordt gehonoreerd, hoewel over die gelijkstelling van riba aan rente onder sharia-experts nog wel meningsverschillen bestaan. Minder bekend is dat je je niet mag overgeven aan gharar, dat is vermijdbaar risico, en maysir, dat is speculeren. Vermijdbaar risico wordt ook uitgelegd als onduidelijkheid in afspraken. Er moet 100% vastgelegd zijn wat de rechten en verplichtingen van partijen zijn. Dat betekent ook dat je niet zo maar risico kunt afstoten, want de uitkomst daarvan is onzeker. Conventionele verzekeringen kunnen dus niet, want daarin zijn de rechten en verplichtingen weliswaar duidelijk: je betaalt een premie en je hebt recht op een uitkomst, maar de uitkomst is helemaal onzeker. Er zit ook een element van gokken (maysir) in, want je kunt niets terugkrijgen, maar ook een miljoen als je bedrijf getroffen wordt door een blikseminslag. Het overnemen van elkaars risico kan niet zo maar, dus dat gaat vrij ver. Het renteverbod is ook vrij vergaand, want je loopt meteen vast met derivaten. Je kunt bijvoorbeeld je vreemde valutarisico niet dekken, in ieder geval niet op de gebruikelijke manieren.

Hoe verhoudt zich dat tot joods bankieren? Daarin mag ook geen rente gerekend worden.

Daar is eind 16^e eeuw al een oplossing voor gevonden. Daar is een vorm voor gevonden waarin in plaats van rente betalen er een vergoeding geboden wordt voor het afkopen van de informatieplicht van de geldnemer aan de geldgever. Dankzij Calvijn is het renteverbod in het protestantisme overboord gegaan. Luther was erger dan de Rooms-Katholieke kerk. Hij heeft discussies gevoerd met de vooraanstaande R.K. theoloog Johannes Eck, die vond dat sommige van de redenen die de Scholastici bedacht hadden om een vergoeding te vragen voor uitgeleend geld wel door de beugel konden. Bijvoorbeeld voor het feit dat de geldgever door verminderde liquiditeit schade zou kunnen leiden in geval van onvoorziene uitgaven. Dat was een argument waar Luther niets van moest weten. Calvijn heeft echter radicaal gebroken met het verbod. Dat was uit het Oude Testament, in het Nieuwe vind je dat helemaal niet zo duidelijk terug. Hij meende dat veel voorschriften uit het Oude Testament als civiele wetgeving voor de samenleving van toen beschouwd dienen te worden, en dat de boodschap van het Oude Testament voor ons vooral is dat de zwakken beschermd moeten worden.

Past het renteverbod dan daarin, bij de bescherming van de zwakken?

Toen wel, omdat het volgens Calvijn in het Oude Testament om consumptieve leningen ging aan mensen die in de problemen zaten. Wat Luther betreft, die had een sterke afkeer van de toenmalige “grachtengordel” en het financiële establishment. Calvijn was daarentegen een stedeling in een moderne wereld, die geen enkele reden zag om geen rente te vragen aan een ondernemer die met geleend geld winst maakt.

Hoe zit dat dan binnen het islamitisch bankieren? Ook daar zou je de casus kunnen maken dat het ter bescherming van de zwakkeren is.

Ja, maar winst is wel toegestaan. Er wordt altijd een Koranvers aangehaald waarin de riba streng verboden wordt en de handel toegejuicht. Tenslotte was de profeet jarenlang in dienst van iemand die later zijn eerste echtgenote werd, die was in moderne termen directeur-eigenaar van een internationale transport- en handelsonderneming, hij was haar agent in Damascus.

Zo wordt toch de Koran ook een beetje gekleurd door de opvatting van de mensen

Je mag het natuurlijk nooit hardop zeggen maar het is best mogelijk dat zoiets ook wel destijds met de openbaring door de aartsengel Jibril/Gabriël aan Mohammed is gebeurd, we weten het niet. De Koran is aan Mohammed verteld door de aartsengel, en dat heeft hij allemaal in zijn oren geknoopt.

Wordt het in de praktijk nog steeds gedaan, islamitisch bankieren?

Ja, dat breidt zich uit. Behalve in Iran, Soedan en ook Saoedi-Arabië, is het niet zo dat het in islamitische landen domineert. In de rest van de Golfstaten moet je denken aan 20 tot 35% van de bancaire markt. In Pakistan ongeveer 12% en in Maleisië zo'n 20 á 25%. Daar krijg je dus als depositohouder geen rente over je tegoed. Het ideaal is winst- en verliesdeling, dus eigenlijk zou iedereen aandeelhouder moeten zijn. In de praktijk is dat natuurlijk toch niet zo handig. Om te beginnen moet je dan als geldgever ontzettend veel informatie hebben, en vaststellen op welke manier je winst berekent. Daar moeten afspraken over gemaakt worden en daarvoor heb je informatie nodig. De geldnemer heeft er af en toe wel eens belang bij om de winst wat lager voor te stellen dan hij verplicht is door te geven. Bovendien wordt in Azië de boekhouding ook niet altijd even nauwkeurig bijgehouden. Willem Wolters, emeritus hoogleraar economische antropologie aan de Radboud Universiteit, heeft onderzoek gedaan in Indonesië, en die vertelde dat op de markt van Surabaya mensen van een islamitische bank de markt op gingen om te kijken wat nou de aan- en verkoopprijzen van groente waren, want de boekhouding van de ondernemers aan wie ze geld leenden stelde niks voor. Er is dus een informatieprobleem en een moral hazard-probleem. Bovendien is het ook wat omslachtig om een langdurige deelneming te hebben als het om een fluctuerende kredietbehoefte gaat. Het is veel handiger als je af en toe wat kan lenen. Daar hebben ze oplossingen voor gevonden. Het gros van islamitisch financieren gaat via Murabaha, waarbij de bank een goed koopt ten behoeve van de ondernemer en dat met een winststopslag aan die ondernemer doorverkoopt, waarbij die laatste in termijnen mag betalen. De winststopslag lijkt erg veel op rente, maar dat wordt goedgepraat door te zeggen dat de bank als eigenaar even het ondernemersrisico loopt.

Het klinkt allemaal alsof het een set mooie regels is, die op papier ontzettend leuk oogt, maar het doet me een beetje denken aan de huiseigenaren op de Veluwe, die officieel geen opstalverzekering mogen hebben, maar wel een wat hogere rente betalen aan de bank.

Het doet mij vooral denken aan die scholastici, die dingen gevonden hadden waarmee het renteverbod omzeild kon worden. Er zijn natuurlijk ook ondernemingen die niet rechtstreeks goederen kopen maar gewoon liquide middelen nodig hebben. Daar wordt ook in voorzien met behulp van zo'n murabaha-transactie. De grofste manier vind je in Maleisië. Daar ga je naar de bank, de bank verkoopt jou een goed, jij mag gespreid betalen en de bank koopt het meteen terug tegen een lagere prijs en die betaalt jou wel



Hans Visser

Hans Visser (1943) studeerde economie aan de VU in Amsterdam. Hij promoveerde na zijn doctoraal in 1967 in 1970. Hij was hoogleraar internationale economie en geld en bankwezen. Daarnaast heeft hij als aandachtsgebieden de geschiedenis van het economisch denken en islamitisch bankieren.

meteen. Dat is gewoon een lening waar voor de vorm dan een goedertransactie tussengeschoven is. Deze bai al inah is alleen in Maleisië en Brunei te vinden, in de rest van de islamitische wereld wordt ze niet geaccepteerd. Het gebruik van de bai al inah wordt nu een beetje teruggedrongen.

Wat ze wel in de Golfstaten hebben, is een mooi systeem dat Tawarruq heet. Dat lijkt er een beetje op, alleen verkoop je goed niet terug aan de eerste verkoper, maar dat moet een derde zijn. Dat gaat meestal om grotere bedragen, dan handelen ze in contracten op de palmoliebeurs van Kuala Lumpur of aluminium of platina op de metaalbeurs van Londen. Hele lage transactiekosten, vrijwel geen koersverlies, en het is een kwestie van een paar minuten. Dan koopt de bank, als jouw agent, zo'n contract, en heb jij een regeling met de bank dat je die gespreid mag betalen, en de bank zorgt meteen weer voor de verkoop. De opbrengst krijgt de cliënt op zijn rekening gestort. De handel gebeurt via de computer en er worden dus wel echt contracten verhandeld, terwijl er bij bai al inah naar

men zegt soms helemaal niets verhandeld wordt en het puur pro forma is. Islamitische rechtsgeleerden staan hier toch wel negatief tegenover, maar het idee is dat je het voorlopig wel moet toestaan op basis van de rechtsgrond dat het algemeen welzijn ermee gediend wordt, vooral omdat de tawarruq, net als de achterliggende murabaha (en in Maleisië en Brunei de bai al inah) voor de groei van de islamitische financiële sector nog nodig is. Die moet nog gesteund worden op dit moment, en dan kan er later wel gezocht worden naar manieren om het iets netter te doen. Op deze manier wordt er wel formeel voldaan aan de eisen van de sharia, maar voorlopig niet helemaal naar de geest.

Het klinkt redelijk gecompliceerd allemaal met heel veel binnenweggetjes om er toch onderuit te komen.

Het is inderdaad heel creatief. Wat ook veel gebeurt is het lenen via zogenaamde islamitische obligaties, sukuk. Dat is wel een aardige markt, en daar proberen westerse markten ook op in te spelen, wat alleen Londen tot nu toe goed lukt. Daar heb je verschillende vormen van. De meest verbreide is de sukuk ijara, dat is huurkoop. Met die sukuk werkt het zo dat een instelling die geld nodig heeft onroerend goed verkoopt aan een speciale financiële instelling, een special purpose vehicle. Dat SPV leest het goed weer terug aan de verkoper. Een variant hierop is dat de SPV een headlease op het onroerend goed neemt en een sublease aan de geldnemer geeft. Het SPV betaalt in beide gevallen meteen het volle bedrag. De special purpose vehicle komt aan zijn geld door certificaten, sukuk, uit te geven aan beleggers. Die beleggers willen een fixed income stroom, maar rente mag niet, en dat probleem wordt op elegante wijze opgelost doordat de geldnemer leasepenningen betaalt aan het SPV, die het geld voor het grootste deel doorsluisst naar de beleggers.

De eerste oliecrisis gaf een grote impuls aan het islamitisch bankieren

Dit is wel een hele ingewikkelde constructie. Doet men dit puur vanwege het geloof?

Ze willen in lijn met de sharia handelen. Het islamitische financieren is onderdeel van een islamitische revival die rond 1900 opkwam. Islamitische intellectuelen wilden laten zien dat de islam een antwoord heeft op de moderne wereld, en zijn ideeën gaan ontwikkelen over hoe een islamitische samenleving en ook een islamitische economie eruit zou moeten zien. Daar is ook het idee van islamitisch financieren uit voort gekomen. In de jaren 40 werd het sterker, maar had men eigenlijk nog geen idee hoe dat eruit moest zien. In de eerste oliecrisis hadden de oliestaten ontzettend veel geld en waren ze in staat eens wat op te zetten.

Dit alles staat niet in de Koran maar later is het als een soort economisch inzicht op basis van de Koran begonnen?

Er wordt gesteld dat er vroeger ook in de praktijk geen rente berekend werd, maar dat dat er pas is ingekomen toen het Westen ging domineren.

Wat is de reden dat islamitisch bankieren de laatste jaren meer in de belangstelling komt, ook in het Westen?

Landen die een voorname rol in de financiële wereld willen spelen, zagen er wel handel in, vooral Londen is daar actief in. In de tweede plaats is er in een aantal landen een grote islamitische bevolking die voor een deel een afkeer van rente heeft, en het was ook het idee om die mensen van dienst te zijn. Het Ministerie van Volkshuisvesting enz. (VROM) in Den Haag heeft in 2007 een onderzoek over huisvesting van allochtonen gepubliceerd, en daarin constateerden ze ook dat meer traditioneel denkende Marokkaanse Nederlanders beslist geen woning wilden kopen, want dan zouden ze gebonden zijn aan rente. Het is niet zo dat er in Nederland nu veel gebeurt op het gebied van islamitische hypothecaire leningen, dat is helemaal ingezakt. De financiële instellingen hebben er serieus naar gekeken, maar het is heel lastig te combineren met ons onroerend goedrecht. Er is ook geprobeerd om een vorm te gebruiken die los staat van het islamitisch financieren en in Engeland wel gebruikt wordt. Daarin wordt een woning in een trust gestopt en worden de aandelen in die trust langzaam verkocht aan de bewoner, en voor de rest huurt hij. Dat is niet te combineren met ons onroerend goedrecht. Hier moet je bij elke overdracht naar een notaris, dat hoeft in Engeland niet. Ten tweede moet je hier voor minstens 50% eigenaar zijn om in aanmerking te komen voor renteaftrek, terwijl renteaftrek voor hypothecaire leningen in het Verenigd Koninkrijk dankzij een maatregel van mevrouw Thatcher niet meer bestaat.

Waarom ben jij hier zo mee aan de slag gegaan?

Dat is een combinatie van nieuwsgierigheid, padafhanke-lijkheid en om te beginnen toeval. In de jaren 80 las ik een artikel over economie volgens de profeet, en vond ik het leuk om daar een college aan te wijden. Iemand vroeg me vervolgens om eens een stukje te schrijven voor een tijdschrift, toen ben ik me er verder in gaan verdiepen en dan komt er tenslotte een boek uit. Bovendien vind ik het ook een leuk onderwerp. In mijn studententijd, en ook daarna, heb ik wel boeken gekocht over niet-westerse godsdiensten, en door je te verdiepen in islamitisch financieren kom je met een hele andere cultuur in aanraking. Het is niet zuiver economie, en het is daarom veel leuker dan al die econometrische studies.

Ik had laatst een discussie met een theoloog over de grote gelijkenissen tussen een aantal grote godsdiensten uit het Midden Oosten. Er zijn heel veel overeenkomsten, het renteverbod is er eentje van. Daar kun je heel duidelijk zien dat in de oude christelijke opvatting er ook sprake was van een renteverbod.

Het renteverbod heeft inderdaad dezelfde wortels. En wat het islamitische renteverbod betreft, je hebt natuurlijk ook te maken met een grote islamitische studentengroep aan de VU. Bovendien leid je mensen op voor het bedrijfsleven en de overheid, waar je het ook tegenkomt. Als jij bij ING gaat werken, kan je terecht komen bij de vestiging in Kuala Lumpur waar ze twee islamitische beleggingsfondsen beheren. ABN AMRO had, en heeft misschien nog, het management van de Saudi Hollandi Bank in handen. De Nederlandsche Handelmaatschappij had van oudsher een kantoor in Djedda en dat vond de Nederlands-Indische overheid erg leuk. Dat kantoor verleende vooral diensten aan Mekka'gangers uit Nederlands-Indië, en die overheid zette daar dan mensen neer om te checken of ze niet al te revolutionaire opvattingen opdeden. De Saudi Hollandi Bank fungeerde lang als een soort centrale bank. Later mochten buitenlandse banken geen eigenaar meer zijn van Saoedische banken en bleven ze dus met een minderheidsaandeel zitten, maar ze hebben wel steeds het management gevoerd. In het bankwezen in Londen worden allerlei islamitische emissies uitgevoerd, daar kan een Nederlandse afgestudeerde ook terecht komen.

Hoe effectief is het islamitisch bankieren nu? In Nederland komt het minder van de grond. Op mij komt het over als omslachtig en gecompliceerd.

Dat is het ook. Een verwijt uit islamitische kringen is ook dat het in feite conventioneel bankieren is, maar dan ingewikkelder. Als je een conventionele bank bent met een islamitische subsidiary, moet je zorgen dat de geldstromen helemaal gescheiden zijn, personeel opleiden en zorgen dat je voldoende schaal bereiken. In Europa trekken veel banken zich terug uit de retail, gewoon omdat de schaal te klein is en er dus niets verdiend wordt. Zakenbankieren en vermogensbeheer zijn vaak aantrekkelijker voor banken.

Hoe strenger de regels, hoe creatiever het vermogen om het te omzeilen. Er is een soort trend waarin wij allerlei nieuwe financieringsvormen ophemelen en daar wordt islamitisch bankieren bij genoemd. Maar wat ik jou hoor zeggen is dat het een vrij complex en inefficiënt systeem is.

Er is één aspect dat wel aantrekkelijk is, en dat bleek met de financiële crisis, en dat is dat islamitische banken niet ongeremd in derivaten kunnen duiken en niet zulke enorme schulden hadden. Ze zijn de crisis grosso modo daardoor beter doorgekomen. Ze doen wel aan geldscheping en fractional reserve banking, maar ze zijn een stuk minder kwetsbaar. Ze hebben minder opgerekte balansen. Als goede islamitische banken zijn ze wel onderhevig aan ondernemersrisico, en een aantal is dan ook meegesleurd

in een onroerend goedbubbel, maar daar hadden alle bankiers last van. Die grotere stabiliteit is heel aantrekkelijk. Het Vaticaan is er ook van gecharmeerd. Misschien, wie weet, zit daar nog een vleugje heimwee naar het christelijke renteverbod achter.

Ter afronding: Hoe kijk je aan tegen een fenomeen als crowdfunding?

Crowdfunding is leuk, maar als geldgever ben je liquiditeit kwijt en loop je aardig wat risico omdat er geen spreiding is (behalve als er weer een intermediair tussenschuift die het geld ophaalt). Het is dus erg leuk voor mensen die je kent, maar ik verwacht niet dat het echt een grote plaats gaat innemen.

Het is nu een kwart of een tiende procent van de financieringsbehoefte van het bedrijfsleven.

Er is in 2013 een rapport over complementaire geldsystemen, waaronder ruilsystemen en kredietcircels, gepubliceerd door een groep onderzoekers van de Erasmus Universiteit, onder leiding van Lotte Boonstra en prof. Arjo Klamer. Een groot probleem bleek dat je zo'n systeem graag door vrijwilligers wilt laten draaien, maar dat als het wat groter wordt er toch wel professionele kennis voor het beheer van een ruilsysteem e.d. nodig is. Bovendien moet je zorgen dat je deelnemers die de zaak willen beduvelen of anderszins niet aan hun verplichtingen dreigen te gaan voldoen er op tijd uit zet. Vrijwilligers verliezen hun drive en als je het professioneel op wilt zetten, blijkt het verre van gratis, dus veel initiatieven houden het niet zo lang vol.

Grotere banken worden steeds groter in Nederland, terwijl kleine banken feitelijk verdwijnen. Er blijft weinig te kiezen over voor de consument. Zou er niet iets moeten gebeuren om daar verandering in te brengen?

Het is vervelend dat de buitenlandse banken, zoals Deutsche en RBS, steeds meer vertrekken. De Europese financiële markt is nog heel gefragmenteerd. In Canada gaat dat wel goed, met een aantal middelgrote banken die overeind blijven zonder dat ze superbanken worden.

Nog toevoegingen?

Ik zie het islamitisch bankieren heel sterk in relatie met het naar voren brengen van een eigen islamitische identiteit. Men heeft daar nog niet zoveel om trots op te zijn, en dit loopt en groeit wel. Er is daarom groeiende interesse in verschillende landen. Het is een stap op weg naar emancipatie. ■

Noten

- 1 Met dank aan Willem Koelwijn voor de assistentie bij het uitwerken van de tekst.
- 2 A (slightly sceptical) assessment of Islamic banking for an Arab Financial Forum conference on ethical investment, 6 November 2012, entitled ISLAMIC FINANCE: AIMS, CLAIMS AND THE REALITIES OF THE MARKET PLACE: 2012. Ethical Investment Study Chapt Islamic Finance.pdf