

UNIVERZA V MARIBORU  
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA

Delo diplomskega projekta

# **Islamsko bančništvo v primerjavi s tradicionalnim bančništvom**

Avgust, 2017

Marija Smilevska

UNIVERZA V MARIBORU  
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA

Delo diplomskega projekta

**Islamsko bančništvo v primerjavi s tradicionalnim  
bančništvom**

Islamic banking compared with traditional banking

Kandidatka: Marija Smilevska

Študijski program: Ekonomske in poslovne vede

Mentor: dr. Sebastijan Strašek

Študijska usmeritev: Finance in Bančništvo

Jezikovno pregledal/a: Ana Žagar, mag. prof. slov. in knj.

Maribor, avgust 2017

## **Zahvala**

Zahvaljujem se mentorju dr. Sebastijanu Strašku, ki mi je pomagal pri izdelavi diplomskega projekta.

## POVZETEK

Islamske banke delujejo drugače kot tradicionalne banke; tisti, ki poslujejo z njimi, pravijo, da je njihovo delovanje etično. Za razliko od konvencionalnega financiranja islamske banke delujejo brez obresti ali »Riba«, ki so prepovedani v islamu. Dejavnosti islamske banke temeljijo na trgovanju. Ne uporabljajo tveganih, špekulativnih praks, ampak ustvarjajo donose na podlagi sorazmerno nizkega tveganja fizičnega premoženja ter lastnine in kovin, pri čemer se uporabljajo načela partnerstva in delitve tveganja. Stranke vedo, da njihov denar ne bo vložen v panogo, ki je prepovedana v okviru šarije, in sicer panoge, kot so tobak, alkohol, pornografija, igre na srečo ali orožje. Islamske banke vodi načelo takšnega vedenja, da delujejo v kar najboljšem interesu svojih kupcev in družbe v celoti. Vse početje bank spremlja zunanja neodvisna skupina strokovnjakov iz šarie in notranji uradnik za skladnost s šarijo. Islamske banke torej ponujajo drugačen način opravljanja bančništva, dostopen vsem, ki iščejo etično alternativo, in ne zgolj muslimanom.

**Ključne besede:** islamsko bančništvo, »Riba«, trgovanje, denar, Šharia.

## ABSTRACT

Islamic banking work different to conventional banking and is regarded as ethical by those who use it. Unlike conventional finance, islamic banks operate without interest or "Riba", which is forbidden in islam. Instead islamic bank activities are based on trade. They do not use risky, speculative practices, but generate returns from relatively low risk physical assets such as property and metals, using the principles of partnership and risk reward sharing. Relationships are built on trust, openness and respect. Customers know that their money will never be invested in industries that are prohibited under "Sharia", such as tobacco, alcohol, pornography, gambling or arms. And at all times, islamic banks consider how they must behave, so that they are in the best interests of their customers and society as a whole. Everything that they do is routinely monitored by an external independent panel of qualified Sharia scholars and an internal Sharia compliance officer. So islamic banks offer a different way of doing banking, one that is relevant to anyone who is looking for an ethical alternative, not just Muslims.

**Key words:** islamic banking, Riba, trade, money, Sharia

## Vsebina

1. Uvod .....	1
1.1 Opis področja in opredelitev problema .....	1
1.2 Predvidene metode .....	2
2 Kaj je islamsko bančništvo? .....	3
2.1 Poreklo .....	4
2.2 Zgodovina in razvoj .....	4
2.3 Kako banke zaslužijo denar? .....	5
2.3.1. Kako banke dajejo hipoteke? .....	6
2.3.2 Kako je pri odpiranju varčevalnega računa? .....	6
2.3.3. Imetniki tekočih računov .....	6
2.4 Razlika med islamsko banko in islamskim okencem .....	7
3. Načela delovanja islamskega bančništva .....	8
3.1 Osnove islamskega bančništva .....	8
3.2 Prepoved obresti »Riba« .....	9
3.3 Delitev dobička in izgube .....	10
3.4 Likvidnostno tveganje .....	11
3.5 Produkti .....	12
3.5.1 . »Musharaka« .....	12
3.5.2. Muduraba .....	13
3.5.3 Ijara .....	14
3.5.4 Pogodba Murabanah .....	15
3.5.5. Sukuk .....	16
3.6 Prihodnosti islamskega bančništva .....	17
4 Islamsko bančništvo v primerjavi s tradicionalnim bančništvom .....	18
4.1 Podobnosti in razlike med islamskimi in konvencionalnimi bankami .....	18
4.1.1 Depoziti .....	19
4.1.2 Financiranje in investicije .....	19
4.1.3 Kreditne kartice/prekoračitve .....	19
4.1.4 Financiranje pri nakupu hiše, hipoteke .....	20
4.1.5. Leasing .....	20
5 Primerjava uspešnosti med tradicionalnimi in islamskimi bankami .....	21
5.1 Sredstva in prihodkov .....	21
5.2. Dinamika rasti teh bank .....	23

5.3 Kapitalizacija .....	24
5.4 Dobičkonosnost .....	25
5.5 Globalna analiza o islamskem bančništvu in financah leta 2017 .....	26
6 Islamsko bančništvo v Evropi.....	27
6.1. Islamsko bančništvo v Franciji .....	27
6.2. Italija.....	28
6.3. Nemčija.....	29
6.4 Irska .....	29
7 Sklep.....	31
Viri:.....	32

#### Kazalo slik

Slika 1: Musharaka .....	13
Slika 2: Mudarabah.....	14
Slika 3: Ijara .....	15
Slika 4: Murabaha .....	16
Slika 5: Rast sredstev pri islamski in konvencionalni banki.....	21
Slika 6: Razmerje med stroški in prihodki.....	13
Slika 7: Delež islamskih financ.....	13

#### Kazalo tabel

Tabela 1: Stopnja rasti sredstev in prihodkov 2011-2016.....	22
--	----

# 1. Uvod

## 1.1 Opis področja in opredelitev problema

Banke so pomemben vir financiranja svetovnih gospodarstev. Banke predstavljajo finančne posrednike s tem, da prejemajo in dajejo depozite ter ponujajo plačilne storitve. V gospodarstvu obstajata dve vrsti gospodarskih objektov, ki se imenujejo celice s finančnimi prihranki (*suficitne celice*) in celice s finančnimi primanjkljaji (*deficitne celice*). Prve želijo investirati svoje presežke, druge pa imajo potrebo po denarju in se zadolžujejo pri banki.

Banke poskušajo premostiti vrzel med potrebami posojilodajalcev in potrebami posojilojemalcev s funkcijo transformacije. Funkcija »*size transformation*« je povezana z obsegom finančnih sredstev, ki so jih pripravljene ponuditi varčevalci na eni strani in obsega sredstev, po katerih povprašujejo posojilojemalci na drugi strani; varčevalci po navadi ponujajo manjše zneske, posojilojemalci pa pospešujejo večje zneske. Funkcija »*maturity transformation*« je povezana z dospelostjo virov sredstev in sredstev oz. naložb. Za banke lahko rečemo, da si izposojajo kratkoročno in posojajo dolgoročno. Funkcija »*risk transformation*« oz. diverzifikacija naložb je pomembna za banke, ker na ta način banke zmanjšujejo tveganja, ki bi jim sicer bil izpostavljen posamezni varčevalec pri posojanju sredstev; banke razpolagajo tudi z rezervami in s kapitalom v primeru nepričakovanih izgub.

Glavni cilj te naloge je pojasniti osnovne razlike med islamskim in konvencionalnim bančništvom.

V prvem delu bom govorila o islamskem bančništvu, kaj je to in kako se je razvijalo v preteklosti. V drugem delu bom pojasnila načela delovanja islamskega bančništva, o delitvi dobička in izgube, prepovedi obresti, produktov, katere ponuja islamsko bančništvo in njegova prihodnost.

V zadnjem delu bom pojasnila, kako se islamska in konvencionalna banka razlikujeta, na kratko bom opisala delovanje ene islamske banke in ene konvencionalne banke. Pojasnila bom tudi, delovanje islamskega bančništva v Evropi.

## **1.2 Predvidene metode**

Osnovne metode dela bodo:

- \* Deskriptivna metoda, ki daje prednost opisu dejstev, pojavov ali procesov.
- \* Kompilacijska metoda, ki temelji na povzemanju opazovanj, spoznanj , stališč, sklepov in rezultatov drugih avtorjev.
- \* Eksplorativno, raziskovano metodo za zbiranje primarnih podatkov o načinu delovanja islamskih in konvencionalnih bank.



## 2 Kaj je islamsko bančništvo?

Ko govorimo o islamskem bančništvu lahko rečemo, da je to bančni sistem, ki opravlja bančne dejavnosti, ki deluje po principih *Sharia* in je vodeno s strani islamskih ekonomistov. Lahko povemo tudi, da ima velik vpliv pri razvoju islamskega gospodarstva. Načela, po katerih deluje islamsko bančništvo, so predvsem moralna in etična v vseh posegih in zaradi tega so univerzalno sprejeta.

*Sharia* prepoveduje plačilo ali sprejemanje obresti (»*RIBA*«) pri danih posojilih in pri sprejemanju denarja; prepoveduje tudi opravljanje trgovinskih in drugih dejavnosti, ki zagotavljajo blago ali storitve, ki so v nasprotju z njenimi načeli. Ta njegova stroga načela v začetku so bila osnova pri razvoju islamskega gospodarstva. Storitve, ki jih ponuja muslimansko bančništvo, so namenjene Muslimanom, ampak se ne osredotočijo samo na pripadnike njihove religije, storitve ponujajo tudi pripadnikom ostalih religij. (Abdullah, 2013).

Islamsko bančništvo ima enak namen kot konvencionalno bančništvo, razen tega, da deluje v skladu s pravili »*Sharia*«, znanih kot »*Fiqh al-Muamalat*« (islamska pravila o transakcijah). Islamske bančne dejavnosti se morajo izvajati v skladu z načeli *Shariah*, večinoma teh načel, na katerih temelji islamsko bančništvo, so splošno sprejeta po vsem svetu že stoletja in ne desetletja. Ta načela niso nova, a verjetno je bila njihova prvotna država spremenjena skozi stoletja.

Glavni vir načela *Sharia* je Koran, kateremu sledijo zapisani izgovori in dejanje proroka Muhameda Habita.

Zapisano je, da so se islamska finančna sredstva praktično izvajala v muslimanskem svetu v celotnem srednjem veku in da so doprinesle k spodbujanju trgovinske in poslovne dejavnosti. V Španiji, Sredozemlju in baltskih državah so islamski trgovci postali nepogrešljivi posredniki pri trgovanju. Trdijo, da so številni koncepti, tehnike in instrumenti islamskega financiranja kasneje sprejeli evropski finančniki in podjetniki.

Oživljanje islamskega bančništva je sovpadlo s svetovnim praznovanjem prihoda 15. stoletja v islamskem koledarju (*Hijra*) leta 1976. Hkrati so finančna sredstva muslimanov, zlasti tistih v državah, ki proizvajajo nafto, prejela spodbudo za racionalizacije cene nafte, ki so bile doslej pod nadzorom tujih naftnih korporacij. Ti dogodki so privedli muslimane do tega, da si oblikujejo svoje življenje v skladu z etiko in načeli islama.

Razočaranje v kapitalističnih in socialističnih finančnih sistemih je privedlo do nagiba, ne le muslimanov, ampak tudi drugih, da bi poiskali etične vrednote v svojih finančnih transakcijah, tudi na Zahodu so se nekatere finančne organizacije odločile za etične operacije. (Siddiqui, 2001.)

## 2.1 Poreklo

Islamsko bančništvo je tako staro kot islamska religija s svojimi načeli, ki izhajajo iz Korana (sveta knjiga muslimanov), ker je bilo razkrito pred kakšnimi 1400 leti, kljub temu da se nam zdi kot sodoben pojav. Nekatera načela islamskih financ izhajajo iz predhodnih Abrahamovih tradicij, medtem so nekateri zgodovinski islamski finančni instrumenti sprejeti kot sodobni konvencionalni izdelki, kot so akreditivi in čeki. (Iqbal, Mirakhor, 2013).

Islamski finančni produkti temeljijo na dovoljenju gospodarskih in trgovskih dejavnosti, kot je opisano v Koranu, v katerih so razkriti dopustni viri dohodka, prepoved drugih vrst dohodkov, vključno z *Riba* (obresti), moralne direktive pri vodenju poslov, neetične trgovske prakse, dobrodelne ustanove, potrošnja, družbena odgovornost, pa tudi komunalni razvoj. Islamske finance so preprosto izdelki, razviti na podlagi teh zahtev. (Mohamed, A. R.2016).

Zgodnji muslimani so se ukvarjali s transakcijami, ki temeljijo na šeriatskih (*Sharia*) in islamskih gospodarskih načelih. V tej dobi so prebivalci vzpostavili trgovske poti, ki so potekale vse od Gibraltarja (*Jabal Tariq* v arabščini) do Kitajskega morja, na katerih je potekalo trgovanje, ki je temeljilo na načelih islamskega trgovanja.

Pri finančnem razvijanju so ključna legalna vprašanja ter sistemi, v katerih se pravo spoštuje, lažje in bolj učinkovito se prilagodijo gospodarskim spremembam. Študije so pokazale tudi, da imajo države z močno razvitimi pravnimi sistemi bolj razvite banke (v pogledu uveljavljanja pogodb in pravne ugodnosti, dane upnikom). (Johnson, 2013)

## 2.2 Zgodovina in razvoj

Islamsko bančništvo beleži svojo zgodovino že od samega začetka v sedmem stoletju. Prva žena preroka Muhameda Khadija je bila trgovka, on je deloval kot njen agent. Uporabljala sta veliko število istih načelih, ki se danes uporabljajo v sodobnem islamskem bančništvu. V srednjem veku sta se trgovska in poslovna dejavnost v muslimanskem svetu sklicevali na načela islamskega bančništva in te zamisli so se razširjale po Španiji, Sredozemlju in baltskih državah, kar je zagotovo zagotovilo nekatere osnove za načela delovanja zahodnega bančništva. V šestdesetih letih prejšnjega stoletja se je islamsko bančništvo ponovno pojavilo v sodobnem svetu. (Investopedia).

Ker so Arabci Otomanskega cesarstva v veliki meri trgovali z ljudmi v Španiji, so razvili tudi nekatere brezobrestne finančne sisteme, ki so delali na metodi delitve dobička in izgube. Ti sistemi so nato financirali trgovinske in druge poslovne zadeve. Ko so Bližji vzhod in Azija postali pomembnejši trgovinski partnerji za različna evropska podjetja, so Evropejci v teh državah odprli banke – pri čemer je veliko teh bank temeljilo na obrestnem finančnem sistemu.

Ker so trgovski odnosi z Evropejci še naprej imeli pomembno vlogo, so te vrste finančnih institucij postale bolj izrazite zunaj Evrope. Vendar, ko so lokalni trgovci uporabljali te komercialne banke, so pogosto prenašali le denar med računi. Posojanje in odplačevanje denarja je bilo omejeno, saj se je lokalno prebivalstvo želelo vzdržati pri sodelovanju z

obrestnimi. Nadalje so nekatere zadrušne institucije na podlagi prvotnega modela delitve dobička in izgube še vedno obstajale, vendar le na določenih lokacijah.

Ker so se gospodarske zahteve povečale, za lokalne podjetnike ni bilo več možnosti za izogibanje bankam. Kot take so se lokalne banke (ki so poslovale z obrestnimi) razširile na tem območju. Poleg tega, ker so države postale neodvisne od kolonialne vladavine, je potreba po bankah postala pomembnejša kot kdaj koli prej. Ne glede na to, ali so bili državljani vseč sistemu ali ne, so posamezniki, podjetja in vlade morale uporabljati te vrste bank. (Ijara Community Development Corp.)

V naslednjih desetletjih se je zanimanje za islamsko bančništvo še naprej znatno povečevalo. Kmalu je začela s poslovanjem prva splošno priznana finančna institucija – *Mit Ghamrov* »varčevalni projekt« v Egiptu. Kooperativna organizacija, v kateri bi lahko vsi vlagatelji pridobili tudi majhna posojila zaradi praktičnih proizvodnih razlogov. Poleg tega je ta zadruga vlagala tudi v določene projekte na osnovi delitve dobička. Leta 1971 je bil ta projekt vključen v *Nasser Social Bank*.

Poleg tega so dobro spoštovane konference, kot so finančni ministri islamskih držav, na prvi mednarodni konferenci o islamski ekonomiji razpravljale o islamskem financiranju. Posledično je prišlo do uporabe brezobrestnega bančništva od teorije do prakse – leta 1975 pa je nastala prva medvladna banka. V tem istem letu se je začela tudi prva privatna banka, ki je delovala brezobrestno, imenovana *Dubai Islamic Bank*.

Od leta 1975 je več kot petdeset brezobrestnih bank odprlo večino teh finančnih institucij v muslimanskih državah. To je vplivalo na to, da se tudi v zahodni Evropi odprejo islamske banke v začetku osemdesetih let prejšnjega stoletja. Poleg tega so vlade Pakistana in Irana uvedle islamski bančni sistem v vseh bankah. (Ijara Community Development Corp.)

### **2.3 Kako banke zaslužijo denar?**

Islamske banke ne poslujejo na enak način kot tradicionalne banke in posledično zaradi tega banke na drug način zaslužijo denar. Banke lahko ustvarijo dobiček iz nakupa in prodaje določenih, odobrenih blaga in storitev. Sredstva se v glavnem zaslužijo preko trgovanja in razumljivo je, da bo pri tem trgovanju obstajalo tveganje ter zato banke in finančne institucije delujejo skladno po načelih *Sharia*. Banke in posojilojemalci skupaj delijo profit in skupaj nosijo tveganja, ki bi lahko nastala zaradi položaja med vlogami s strani delničarjev in strank (ki si izposojajo denar) in na ta način, da bi se zagotovila pravilna delitev dobička. Poleg tega banke ne morejo zaračunati obresti, lahko zaslužijo preko pomaganja strankam pri nakupu nepremičnine z uporabo sheme *Ijara* ali *Murabaha*. (Osborne, 2013)

Preko sheme *Ijara* lahko banka zasluži denar na ta način, da stranki zaračuna najemnino; s shemo *Murabaha* je cena že v naprej določena in je cena višja kot končna tržna vrednost. Banke ustvarijo dobiček na podlagi tega, da so oni, namesto njihove stranke, prevzeli tveganje.

Obstajajo predpisani zakoni, po katerih morajo banke poslovati, in ki urejajo vrste podjetja, s katerimi lahko banke trgujejo. Niti pod razno ne dovoljujejo naložbe v neprimerna podjetja,

vključno s tistimi, ki se ukvarjajo z orožjem, obdelavo svinjine (svinsko meso), s proizvodnjo tobaka, droge, alkohola ali pornografije. (Osborne, 2013)

### **2.3.1. Kako banke dajejo hipoteke?**

Islamske hipoteke ali načrt za nakupe stanovanj (*house purchase plans HPPs*) lahko vključujejo *Ijara*, kjer se tehnično hiša odkupuje (leasing) iz banke ali preko pogodbe *Musharka*, kjer banka in stranka skupaj (kot partnerji) kupita stanovanja in stranka vsak mesec prek plačila mesečnih obrokov odkupi nepremičnino od banke. Isto kot je pri pridobitvi standardne hipoteke, kjer potrebujete depozita, tudi tu bodo zahtevali depozita ter vrednotenje hiše, preden se podpiše pogodba. Če stranka želi, se lahko naredi tudi tako, da se določi fiksni znesek, ki bi se ga moralo plačevati vsak mesec – na primer *Islamic Bank of Britain* kupcem stanovanj ponuja nepremičnino s fiksno najemnino 3,79 %, pri čemer je 35 % položeno kot polog; 4,19 % za tiste, ki imajo samo 20 % pologa. (Osborne, 2013)

### **2.3.2 Kako je pri odpiranju varčevalnega računa?**

Pri odpiranju depozitnega računa v katero islamsko banko se moremo zavedati, da nam ne bodo ponudili obrestne mere za naš vložen denar. Namesto obrestne mere lahko pričakujemo, da bi nam ponudili nek ciljni dobiček, ki bi ga banka poskušala prek vlaganja našega denarja (denar lahko vložijo v gradnje domov, kupljene prek hipotekarne sheme islamske banke). Ustvarjen dobiček je obdavčen, isto kot so obdavčene obresti s tekočih in z varčevalnih računov. Kot pri vseh poslovanjih tudi tu obstaja določeno tveganje in mi se moremo strinjati, da nas ne bo motilo, če ustvarimo izgubo.

Pri standardnih varčevalnih računov lahko izberemo med pogodbo na določeno ali pa na nedoločeno obdobje. Ponujene obrestne mere so v skladu s tistimi, ki so na varčevalnem trgu, včasih pa tudi boljši. (Osborne, 2013)

### **2.3.3. Imetniki tekočih računov**

Obstajajo dve glavni vrsti računa, ki so na splošno znani pri islamskih bankah. Ta sta: tekoči račun in naložbeni račun. Na tekočih računih ljudi položijo svoj denar in na ta način banka lahko »čuva« ta denar. Ko imetnik računa hoče dvigovati svoja sredstva, mu jih banka mora dati.

Podoba je tudi pri konvencionalni banki. Banka in vlagatelj sklepata dogovor, ki v glavnem omogoča, da vlagatelj kadar koli umakne svoj denar in dovoli banki, da uporablja denar vlagatelja. Imetniki depozitov v konvencionalnih bankah naprej poznajo, koliko bodo dobili za svoje vloge, lahko se dogovorijo za fiksne ali spremenljive obrestne mere. Njihov zaslužek za vložena sredstva nima nobene povezave z izidom gospodarskih dejavnosti, ki ga banka ustvarja. Banka sama svobodno upravlja s pridobljenimi sredstvi iz depozitarjev, zaradi tega

ima tudi odgovornost izplačanja obrestnih mer za pobrana sredstva, tudi v primerih, ko banka ustvarja izgube.

Pri islamskih bankah pa so vloge na tekočem računi razvrščene kot posojila. Banka zagotavlja polno vračilo teh depozitov na zahtevo vlagatelja, ki nato dovoli banki, da uporabi njegova sredstva za kakršen koli namen, ki je v skladu z načeli *Sheria*. Imetniki tekočih računov v islamskih bankah, ki niso izpostavljeni, niso upravičeni do deleža v dobičku. Če banka ustvari dobiček, imetniki teh računov ne bodo nič dobili, če pa banka ustvari izgubo, bo sama pokrila to izgubo. (Osborne, 2013)

## 2.4 Razlika med islamsko banko in islamskim okencem

Islamska banka je banka, ki v celoti deluje po islamskih načelih, islamsko okence se nanaša na storitve, ki jih nudijo konvencionalne banke, a temeljijo na islamskih načelih. Na primer, v Omanu (Oman) sta dve polnopravni islamski banki, *Bank Nizwa* in *Al Izz Islamic Bank*, vendar šest od sedmih poslovnih (tradicionalnih) bank v državi ponuja tudi islamske bančne storitve prek namenskih oken. (*Sharia banking*, 2016)

Na začetku islamskih bančnih izkušenj so obstajale samo ekskluzivne islamske banke, ni bilo nič takega kot »islamsko okence«, saj konvencionalne banke še niso spoznale velikosti nasprotnika, ki je vstopil v bančno industrijo. Mislili so, da islamske finance, ki temeljijo na religiji, ne bi mogle uspeti, ker ne bi bile sposobne zagotoviti primerne alternative za konvencionalno bančništvo. Vendar je stabilnost, ki jo je v zgodnjih fazah pokazala islamska bančna industrija, in njegova zmožnost zagotavljanja verodostojne alternative (konvencionalnemu bančništvu) ter tudi podpora s strani islamske skupnosti pripeljala do uspeha. To je povzročilo, da je islamsko bančništvo postalo resen konkurent običajnega bančništva.

Islamskemu bančnemu sektorju je v rekordnem času uspelo osvojiti precejšen del trga. To je privedlo do tega, da konvencionalne bančne institucije ponovno ocenijo svoje mnenje za islamsko bančništvo in so začeli z uvedbo (finančnih) orodij in izdelkov, ki so skladni z islamskim zakonom (*Sharia law*), na ta način, da poskusijo obdržati svoj tržni delež. Vendar so se konvencionalne banke soočile z velikim problemom, in sicer prepričati stranke islamskega bančništva, naj jim zaupajo in njihovo sposobnost, da resnično izvajajo islamsko zakonodajo (*Sharia law*) brez manipulacije ali goljufije. Kot rezultat tega so konvencionalne banke ustanovile »islamska okna« kot neodvisne oddelke v bankah in imenovalе verske organe za nadzor nad njihovim delovanjem ter dovoljevale in pregledovale svoje finančne produkte.

S tema korakoma so konvencionalne banke pridobile zaupanje precejšnjega dela strank v islamskem bančništvu in začele konkurirati ekskluzivnim islamskim bankam. Število islamskih oken v konvencionalnih bankah se je povečajo na približno 350, kar je blizu skupnemu številu islamskih bank. Vendar pa je med večino strank v islamskem bančništvu še vedno občutek suma in nezaupanja glede teh »islamskih oken« ter njihovih islamskih izdelkov. (Sole, 2007).

### 3. Načela delovanja islamskega bančništva

Da bi bil islamski bančni sistem upravičen, se mora izogniti »*Ribam*« (obresti). Posledično je zato večina literature o teoriji islamskega bančništva nastala zaradi zaskrbljenosti, kako bi monetarni in bančni sistem deloval, če bi se z zakonom ukinile obresti. Literatura o islamskem bančništvu prikazuje dve različni in ločeni področji mišljenja. Literatura, razvita na Bližnjem vzhodu, večinoma v arabščini, se ukvarja z delovanjem ene same banke in je sprejela mikro pristop. Po drugi strani pa je literatura, razvita na indijski podcelini, večinoma v angleščini, prevzela makro pristop in se ukvarjala z razvojem brezobrestnega bančnega sistema, ki se ukvarja z vprašanji, kot so narava in funkcije denarja v islamskem gospodarstvu, vloga, cilji in instrumenti monetarne politike v brezobrestnem okviru itd. (Khurshid. , Khalid., Zahed.)

#### 3.1 Osnove islamskega bančništva

Sodobno delovanje komercialnega bančništva temelji na razmerju med upniki in dolžniki, oziroma med vlagatelji in banko na eni strani ter med posojilojemalcem in banko na drugi. Obresti se obravnavajo kot cena kredita, ki predstavlja oportuniteti strošek denarja.

Islamski pogled na posojilo (»*Gard*« v arabščini) je, da ga je treba dati ali vzeti brezplačno, upnik ne bi smel zlo uporabljati posojilojemalca. Pravijo, da ko je denar posojen na podlagi obresti, je namen njegove uporabe nepravilčen. Islamsko načelo pri teh vrstah transakcij je, da »ne ravnajte neupravičeno in do vas ne bodo ravnali neupravičeno«. Zato posledično komercialno bančništvo v okviru islamskega bančništva ni moglo temeljiti na odnosu upnikov in dolžnikov.

Drugo islamsko načelo pri finančni transakciji je, da brez tveganja ni nobene nagrade. To načelo velja za kapital in delo. Nobena nagrada se ne sme dati za delo, enako se za kapitala ne smejo dati nobene nagrade, rezen če je izpostavljen poslovnem tveganju.

Finančno posredništvo v islamskem okviru bi lahko potekalo z uporabo teh dveh načel. Posledično so islamski finančni odnosi po svoji naravi participativni. Več teoretikov je predlagalo, da bi tradicionalno bančništvo v brezobrestnem sistemu delovalo na podlagi načela delitve dobička, ki je v islamski praksi navedena kot *Mudaraba*.

Načelo *Murdabe* si lahko pojasnimo s preprosto ilustracijo. Predstavimo, da sta dve osebi, eden od njiju ima kapitala, vendar ni več v trgovanju, medtem ko je drugi spreten v trgovskih zadevah, vendar nima nobenega kapitala. Ti dve osebi lahko sodelujeta na enega od naslednjih dveh načinov:

1. Trgovec lahko izposoja denar od lastnika kapitala in vlaga v svoje trgovanje. Lastnik kapitala bo dobil nazaj vrnjeno svojo glavnico in dodani znesek, izračunan na podlagi fiksne obrestne mere, ki se imenuje obrestna mera, kot njegovo nadomestilo za odstop od likvidnosti. Po navadi bo posojilo odobreno za določeno obdobje. Garancije upnika za vračilo glavnice in plačilo obresti postanejo izvedljive šele po izteku tega obdobja. To je tako, ne glede na to, ali je »trgovec« ustvaril dobiček z uporabo izposojenega denarja ali ne. V primeru izgube, mora posojilojemalec vrniti glavnico posojila in natečene obresti iz lastnih sredstev. To bo islam gledal kot nepravilčno transakcijo.

2. Druga možnost je, da te dve osebi medsebojno sodelujeta ne kot upnik in dolžnik, marveč na podlagi partnerstva in sodelovanja, v katerem lastnik zagotavlja svoj kapital, drugi pa bo vložil svoje managerske sposobnosti in sposobnosti v trgovanju. Lastnik kapitala ne bo mogel biti vpleten v vsakodnevno delovanje podjetja, lahko pa določi pogoje, za katere meni, da bodo najprimernejši pri uporabi njegovih sredstev. Po izteku obdobja, kar bi lahko pomenilo prenehanje pogodbe ali dokler se ne dobi donos iz poslovanja, mora lastnik kapitala dobiti svojo glavnico skupaj z deležem dobička.

V času sklenitve pogodbe, pred začetkom projekta, je bistveno, da se določi razmerje, v katerem se celotni dobiček porazdeli med lastnikom kapitala in poslovodjo projekta. V primeru izgube ponudnik kapitala nosi vso izgubo. Možnost izgube je na nek način razlog, zaradi katere je lastnik kapitala upravičen do deleža dobička podjetju. To je bistvu načelo *Mudarbe*.

Razmerje med upnikom in dolžnikom se šteje za neupravičeno, ker daje večji vzhod za upnika, v nasprotju z dolžnikom. Interesi upnika so zavarovani na račun dolžnika. Nasprotno pa sporazum *Mudarba* temelji na pravičnosti, saj zagotavlja enak položaj za obe strani sporazuma. (Khurshid., Khalid., Zahed.)

### 3.2 Prepoved obresti »Riba«

Beseda »Riba« v arabskem jeziku dobesedno pomeni »prirastek« ali dodatek. V islamu ima izraz riba poseben pomen. Riba je neutemeljen porast pri zadolževanju ali posojanju denarja, plačan v naravi ali v denarju nad zneskom posojila, kot pogoj, ki ga naloži posojilodajalec. Riba, ki je definirana na ta način, se imenuje *Fiqh riba al-duyun* (dolg obresti). Riba je prav tako neutemeljen porast, ki ga pridobi prodajalec ali kupec, če bi ona dva zamenjala blago iste vrste v različnih količinah. (Ahmad, 2009).

Prepoved plačevanja ali prejema fiksnih obresti temelji na islamskem načelu, da je denar le sredstvo izmenjave, način opredelitve vrednosti stvari; sam po sebi nima nobene vrednosti, zato ni dovoljeno, da prek vlaganja denarja v banki ali prek posojanja denarja nekomu, da se ustvari zaslužek. Človeški trud, njegove iniciative, tveganja, ki jih prevzema v poslovanju, so pomembnejši od denarja, ki je bili uporabljeni za financiranje za ta posel.

Ker v islamu denarja ne vidijo kot sredstvo, zato posledično ni etično dovoljeno, da bi od denarja zaslužili neposredni donos. Denar obravnavajo samo kot sredstvo izmenjave. V islamu menijo, da lahko obresti povzročijo nepravilnosti in izkoriščanje v družbi. Koran pravi, da je denar nepošten, kot to implicira beseda »*zulum*« (zatiranje, izkoriščanje, kar je v nasprotju od besede »*adl*«, ki pomeni pravičnost).

V islamu ni nobenega pravega »posojanja«, saj vsi »posojilodajalci« pridobijo lastniške deleže v sredstvih, ki jih financirajo ali zaslužijo delež v dobičku. Da bi lahko ena islamska banka zaslužila donos na posojilo, ki ga je izdala, je treba pridobiti kapital, lastniški delež ali pa obresti, pridobljene od nedonarnega sredstva. To pa posledično tudi zahteva, da posojilodajalec sodeluje tudi pri delitvi tveganja.

Mi kot posamezniki in svet kot celota verjetno dobro pozna škoda obresti, bedo in trpljenje, ki so jih neodgovorni posojilodajalci povzročili nam posameznikom in družbam. Poslovanje

bank, kot nam je znano, je postalo popolnoma institucionalizirano in sprejeto v sodobnih gospodarstvih, da si je skoraj nemogoče zamisliti, da obstajajo nekaterim, ki ga v celoti nasprotujejo in ne želijo skleniti transakcij, na podlagi katerih bi se moralo zaslužiti obresti.

Islamska prepoved obresti ni nastala za nič. Zgodnje judovske in krščanske tradicije so tudi prepovedale riba. Tudi priznani grški filozof Aristotel je obsodil pridobivanje bogastva preko zaračunavanja obresti na denar. (Farooq, 2012).

### 3.3 Delitev dobička in izgube

To, kar naredi, da so islamske banke posebne, je načelo razdelitve dobička in izgube (*profit and loss sharing*) med ponudnikom in uporabnikom sredstev. Ta koncept pravične delitve je ključni element koncepta islamskega financiranja, saj naj bi odražal vrednote islama. V skladu s šeritskimi pravili (*rules of sharia*) nihče ne more zahtevati nadomestila, brez da bi bil predhodno izložen na naložbenih tveganjih (*al-ghounm bi al-ghourm*). Iz tega pravila izhaja načelo delitve dobička in izgube, v skladu s katerim morajo stranke v finančne transakcije deliti tveganja in donose. (Nihar, 2014).

Dokler govorimo o depozitih, lahko povemo, da načelo delitve dobička in izgube uporablja naložbene depozite (računi za naložbe pri delitvi dobička), ki so značilni za islamske banke. Za razliko od klasičnih depozitov bank pogodbeno razmerje med islamskimi bankami in imetniki investicijskih računov (*investment account holders – IAH*), imenovano *mudarabah*, temelji na konceptu »*profit and loss sharing*«.

Naložbeni računi za delitev dobička (*profit-sharing investment accounts – PSIA*) se obravnavajo kot investicijski produkt. Prek računov z investicijskimi depoziti se »*ex-ante*« stopnja donosa naložb (obrestna mera v konvencionalnih bankah) nadomesti z negotovo »*ex-post*« stopnjo donosa, ki mora slediti načelu razdelitve dobička in izgube. Pravzaprav so imetniki PSIA (*profit sharing investment accounts*) neposredno vključeni v srednjeročna in dolgoročna sredstva, financirana s strani PSIA, in ne dobivajo nobenega jamstva ali glasovalne pravice, ki veljajo za delničarje in imetnike tekočih računov (*current account holders*). Dejansko se lahko ti računi združujejo s tekočimi računi in z delnicami delničarjev, da bi se lahko financirali določeni posli.

Islamska banka ima vlogo ponudnika kapitala, zbrana sredstva, ki jih je dobila od investitorjev, mora naprej dati podjetnikom. Sredstva, katera je banka dobila, so razdeljena na dve kategoriji. Prva kategorija je sestavljena iz instrumenta *murabaha*, *istisna*, *salam* in *ijara*, preko katerih ima banka »komercialno vlogo financiranja«. Ti instrumenti financiranja ne temeljijo na načelu delitve dobička in izgube, ampak na prenosu lastništva nad (osnovnimi) sredstvi banke na njene stranke.

»*Musharaka* in *mudarabah*« sta dve glavni vrsti investicijskih pogodb.

Ko banka in stranka stopita v pogodbo, da bi financirali projekt ali določen posel in se odločita, da skupaj nosita določena tveganja, vsaka sorazmerno glede na njuno udeležbo, takrat govorimo o pogodbi »*Musharaka*«. Pogodbe »*Musharaka*« za islamske banke predstavljajo vir rednega dohodka.



»Mudarabah pogodba« nastaja med banko in podjetnikom, takrat ko je islamska banka investitor (»*Rab al mal*«) in zagotavlja kapital ter podjetnik (»*mudarib*«), ko potrebuje ta kapital. Glavna značilnost te pogodbe je, da »*Rab al mal*« nosi celotno tveganje v primeru izgube, največja izguba, ki jo lahko nosi podjetnik, pa je njegov vložen trud, razen v primeru malomarnosti ali kršitve pogodbe iz njegove strani. (Jedidia, 2014).

### 3.4 Likvidnostno tveganje

Eno izmed mnogih pomembnih tveganj, s katerim se lahko islamske banke soočajo, je likvidnostno tveganje.

Obstajata dve vrsti likvidnostnega tveganja: likvidnostno tveganje financiranja (*funding liquidity risk*) in tržno likvidnostno tveganje (*market liquidity risk*).

Prvo tveganje nastane, če banka ni sposobna zagotoviti pričakovanega in nepričakovanega, sedanjo ali prihodnjo povpraševanje po dvigu denarja in zavarovanja, brez da bi to vplivalo na dnevnik bančnih poslov ali finančnih pogojev banke. Nepričakovane dvige denarja ali prenose sredstev vlagateljev (zaradi zmanjšanje kreditne spodobnosti, različnih poslovnih tveganj, tveganje izgube poslovnega ugleda) lahko povzročijo likvidnostno tveganje.

Tržno likvidnostno tveganje se pojavi, če banka ne more nadomestiti ali odpraviti položaja v tržni ceni zaradi tržnih pomanjkljivosti, kot so motnje na trgu ali neustrezna globina trga.

Povedano malo drugače, ta dva kazalnika likvidnostnega tveganja sta dveh vrst: pomanjkanje dostopa do finančnih sredstev in pomanjkanje likvidnosti na trgu.

Poleg tega je likvidnostno tveganje lahko posledica drugih tveganj, kot so kreditno, operativno ali tržno tveganje. Tveganja v islamskih bankah so zapletena in lahko obstaja pomembna povezava med različnimi tveganji, kot je ta med kreditnim tveganjem in likvidnostjo. Zato pa je težko oceniti likvidnostno tveganje. Poleg tega pride še do povečanja likvidnostnega tveganja, ker so bančne vloge sestavljene več od maloprodajnega trga (*retail market*) in drugi manjši del je sestavljen iz trgov podjetij (*corporate market*).

Pri financiranju preko načina delitev dobička in izgube lahko pride do likvidnostnega tveganja, če se zamuja ali pa če se sploh ne izplača dobička v času trajanja pogodbe. Lahko nastane tudi primer, ko stranka ob koncu pogodbe ne plača banki. *Musharaka* in *Mudarabah* imata problem prevrednotenja dolgoročnih sredstev. Odsotnost sekundarnega trga za te izdelke povzroča, da je njihovo vrednotenje dražje. Pri načinu delovanja z delitvijo dobička in izgube bodo bančne obveznosti zapadle v likvidnostno tveganje, če banka ne more zadovoljiti običajnega kot tudi neobičajnega povpraševanja po sredstvih.

Uporabljajo se lahko številne tehnike merjenja likvidnostnega tveganja, kot so časovna obdobja, ravni razdrobljenosti in vrzeli neuskkljenosti zapadlosti denarnih tokov za izračunavanje neto potreb po financiranju (banke ocenijo znesek in čas prihodnjih denarnih tokov na podlagi pogodb in pričakovanih zapadlosti).

Da bi se izognili likvidnostni krizi, mora islamska banka zagotoviti zadostna sredstva, ki morajo biti na voljo in morajo ustrezati zahtevam za odplačila. V načelu 9 IFSB (2012) se zahteva, da imajo banke likvidnostni hranilnik (denarni ali drugi visoko likvidni naložbeni

skladi), da bi se lahko podaljšalo obdobje likvidnostnega primanjkljaja. Poleg tega mora islamska banka pripraviti »načrt financiranja ob nepredvidljivih dogodkih«, da bi se lahko zaščitila pred nepričakovanimi (stresnimi) situacijami. IFSB (2012) je tudi povabila islamske banke, da oblikujejo vedenjske profile za vse imetnike tekočih računov, imetnike investicijskih računov (IAH), sedanjih in tudi ponudnikov denarja ter bi morali ti profili vsebovati obnašanje vseh teh klientov v normalnih in stresnih (neobičajnih) tržnih pogojih. (Shabbir, M.)

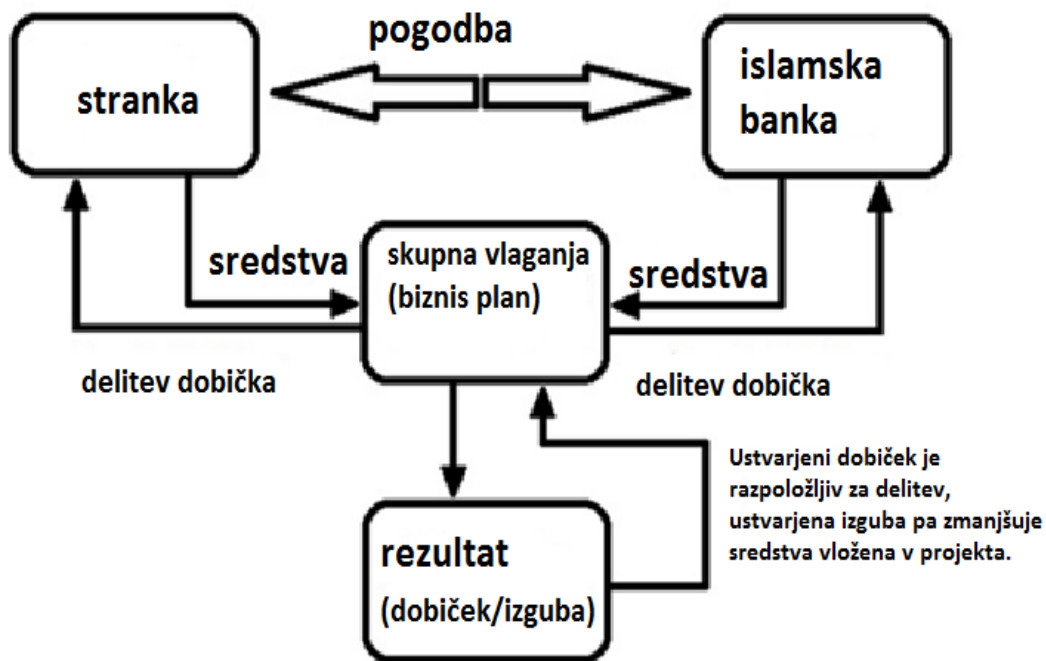
## 3.5 Produkti

### 3.5.1 . »Musharaka«

V islamskem bančništvu, kot tudi v tradicionalnem, obstaja veliko različnih finančnih produktov. Večina teh produktov so si medsebojno podobni, ampak njihov namen oziroma uporaba teh produktov je različna. *Musharaka* (iz arabskega »partnersta«) je skupni projekt med podjetniki in islamsko finančno institucijo. Ker sta obe stranki vključeni v ta projekt (ena vključuje svoje ideje, trud in delo, druga stranka oziroma banka vključuje denar), se mora podpisati pogodbo. Izgube se razdelijo sorazmerno z udeležbo strank pri financiranju. Projekt je lahko financiran z več kot dvema strankama. Kdo bo vodil projekt, se morajo medsebojno odločiti, ali ga bodo vodili vsi udeleženci ali pa se dogovorijo, da ga bo vodil samo eden od njih.

Pogodbe *Musharaka* se lahko uporabljajo za zagotavljanje dodatnega obratnega kapitala za podjetja ali za skupne naložbe, kot na primer v nepremičnine ali v kmetijstvo. Ta vrsta pogodb se pogosto uporablja za financiranje dolgoročnih naložbenih projektov. Shema *Musharaka* je predstavljena na Sliki 1. (Mirakhor, Zaidi, 2007).

Slika 1: Musharaka



### Musharaka

Vir: (Nikonova., Kokh., Sofina., 2015)

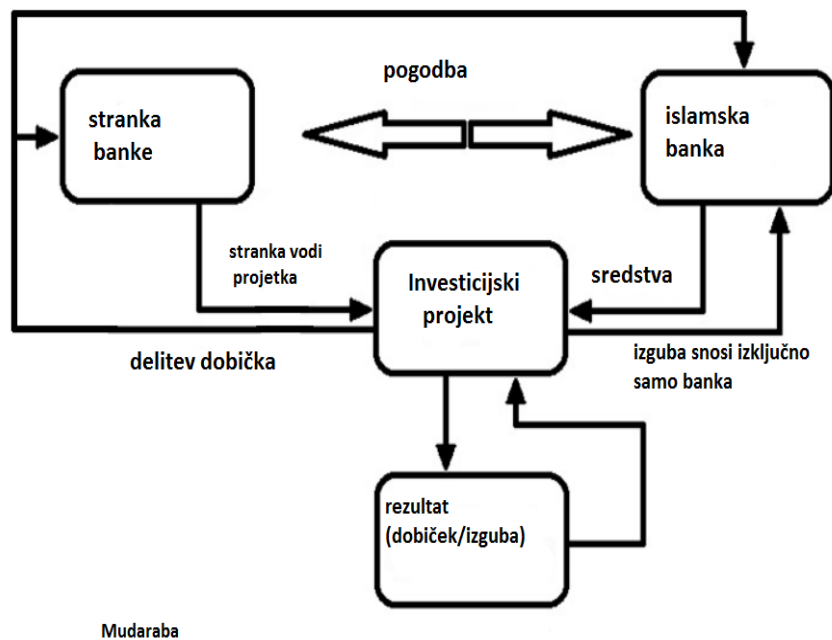
#### 3.5.2. Muduraba

*Muduraba* je drugi finančni instrument, ki ga aktivno uporabljajo islamske finančne institucije. *Mudaraba* se običajno uporablja za financiranje kratkoročnih in srednjeročnih naložbenih projektov (npr: v trgovino na drobno). Pogodbe *Mudarba* so podobne financiranjem, ki temeljijo na zaupanju v tradicionalnem finančnem svetu. V skladu s podpisano pogodbo se dohodek iz vloženega denarja razdeli med podjetnikom in finančno institucijo. Ob sklenitvi pogodbe se pogodbene stranke dogovorijo oziroma določijo delež, v katerem bo dobiček izplačan. Določi se delež, ne pa znesek denarja (po navadi islamska finančna institucija prejme od 15 do 30 % dobička). Če pride do izgube v določenem poslu, potem finančna institucija nosi posledice (izgubo) in *mudarib – amanager* (prejemnik sredstev) v tem primeru ne dobi nagrade za svoj trud. *Mudarib – manager* (prejemnik sredstev, manager) nima pravice uporabljati sredstev za financiranje drugih projektov, ki niso zajeti v pogodbi. (Nikonova, Kokh., Sofina., 2015)

Finančna institucija, ki zagotavlja denar, se imenuje »*rab bal maal*« (*capital provider*). »*Rab bal maal*« ne more vplivati na rutinske odločitve, ki jih sprejmejo managerji (*Mudarib*), ampak mu lahko daje svoje nasvete, managerju mora poročati, kako gre poslovanje. »*Rab bal maal*« se lahko tudi odloči, da bo svoje kapital vložil v poslovanje in na ta način, da doprinese k povečanju dobička. (Waseem, 2014)

*Mudarabah* pogodbe so dveh vrst. Prva je pogodba, v kateri ponudnik kapitala določa, v katerih projektih se bodo njegov denar vložil, uporabnik denarja pa lahko omejuje, v kateri posel se bo denar vložil. Ta vrsta pogodbe je znana kot *AL Mudarabah al Muqayyadah* (*restricted Mudarabah*). Druga vrsta pogodbe je pogodba, pri kateri ponudnik kapitala ne določa, v kateri projekt bo vložil in ima uporabnik denarja izbiro pri odločanju. Ta vrsta pogodbe je znana kot *Al Mudarabah al Mutlaqah* (*unrestricted Mudarabah – neomejena Mudarabah*). Če želi koristnik denarja investirati v katero neobičajno investicijo (*investment which is beyond the normal routine of business*), mora le-to prvo odobriti ponudnik kapitala. (Waseem, 2014)

Slika 2: Mudarabah



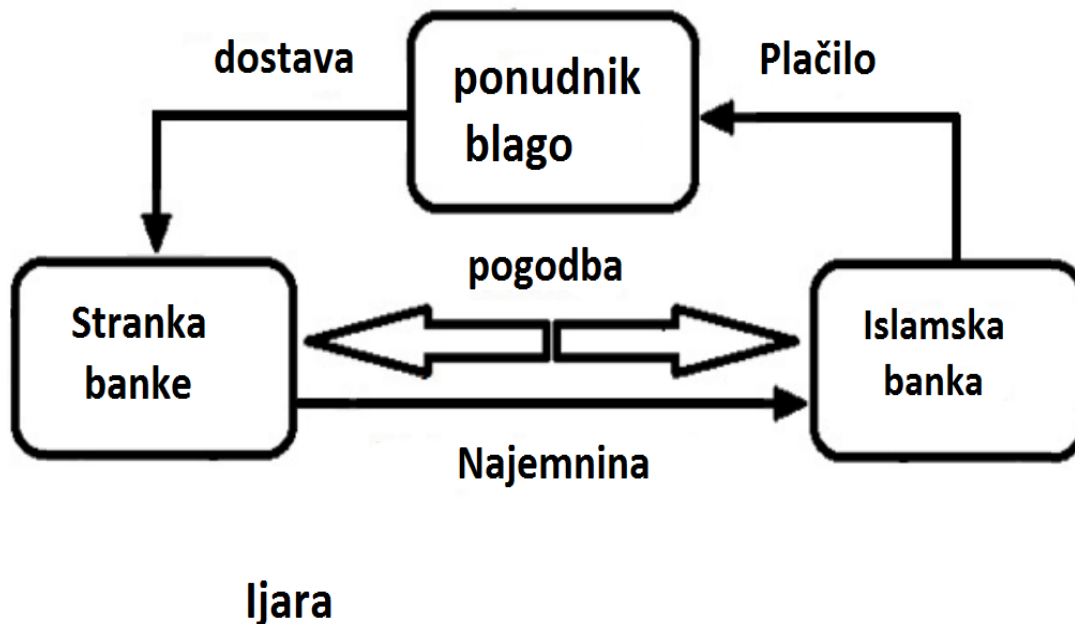
Vir: (Nikonova., Kokh., Sofina., 2015)

### 3.5.3 Ijara

*Ijara* predstavlja kopijo leasing transakcij v tradicionalnem finančnem sistemu. Vključuje sporazum, s katerim islamska finančna institucija, na zahtevo stranke, kupi opremo, nepremičnine itd., potem pa jih odda najemniku. Trajanje najema in najemnine (fiksne ali

časovno spremenljive), se določijo s strani stranke, ko se podpisuje pogodba. (Nikonova., Kokh., Sofina., 2015)

Slika 3: Ijara

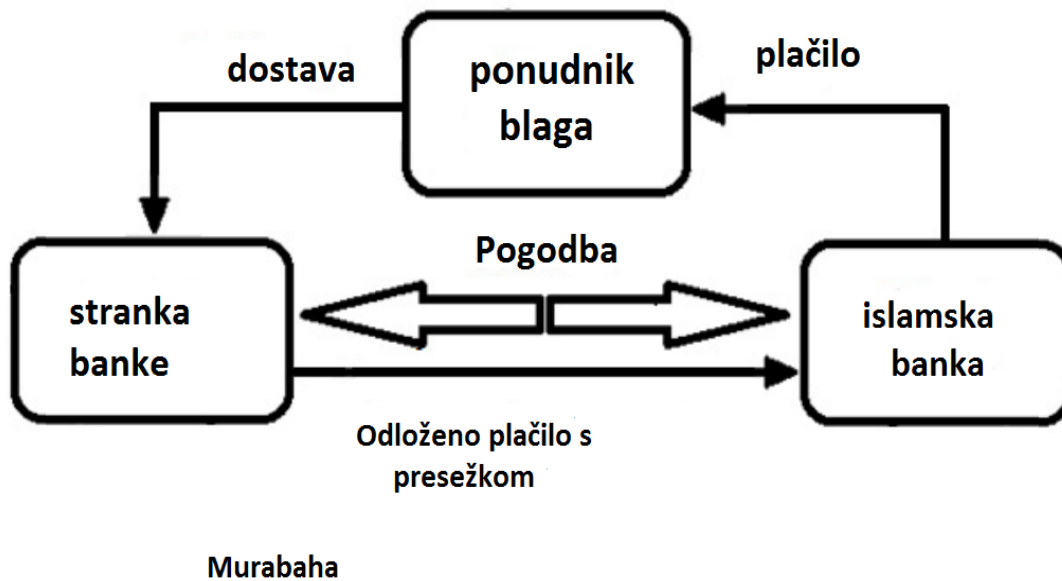


Vir: (Nikonova., Kokh., Sofina., 2015)

### 3.5.4 Pogodba Murabahah

V skladu s pogodbo *Murabahah* islamska finančna institucija zagotavlja financiranje trgovanja (*trade financing*). Podpiše se pogodba o prodaji blaga med banko in njeno stranko po dogovorjeni ceni. Banka kupi blago (surovine, sestavne dele itd.) v imenu stranke in nato preprodaja blago njej. Dobiček pridobi od prodaje blaga in tudi od doplačilo za opravljene storitve. Po podpisu pogodbe banka soglaša, da bo kupcu zagotovila blago, datum in kraj prevzema blaga sta določena vnaprej. Preden kupec prejme blago, vsa tveganja povezana s poškodbo blaga nosi finančna institucija. Shema *Murabahah* je predstavljena na Sliki 4. (Mirakhor, A., Zaidi, I., 2007).

Slika 4: Murabaha



Vir: (Nikonova., Kokh., Sofina., 2015)

Pogodbe *Murabaha* ni mogoče preklicati, dokler se pogodba ne konča. Lastništvo od prodanega blaga se takoj po prodaji prenese na kupca in prodajalec lahko zahteva le znesek, določen v pogodbi. Dokler se prva pogodba ne dokonča, se nove pogodbe za isti posel ne more sklepati. (Waseem, 2014)

### 3.5.5. *Sukuk*

*Sukuk* je islamska obveznica. V nasprotju s konvencionalnimi obveznicami, ki samo podeljujejo lastništvo dolga, *Sukuk* da investitorjev delež sredstev, skupaj s sorazmernimi denarnimi tokovi in tveganjem. Kot taki se vrednostni papirji *Sukuka* držijo islamskih zakonov, ki seveda prepovedujejo zaračunavanje ali plačilo obresti.

Pojav *Sukuka* v zadnjih letih je bil eden izmed najpomembnejših dogodkov na islamskih kapitalskih trgih. Enostavno rečeno, instrumenti *Sukuk* delujejo kot most. Povezujejo svoje stranke z Bližnjega vzhoda in v jugovzhodni Aziji s širokim naborom investitorjev, ki poskušajo diverzificirati svoja sredstva. (Usmani, 2007).

### 3.6 Prihodnosti islamskega bančništva

Islamsko bančništvo se je do zdaj lepo razvijalo, tako je tudi predvideno za njegovo prihodnost. Oživetje svetovnega gospodarstva, ki povzroča dobro možnost globalnega pospeševanja rasti bančnega sektorja na splošno, je eden od dejavnikov za rast. Islamske banke bodo imele tudi koristi zaradi okrevanja svetovnega gospodarstva, zato je njihova rast lahko celo višja od sedanjih 22,5 %. Čeprav svetovne gospodarske perspektive zagotovo vplivajo na rast v islamskem bančnem sektorju. Širitev azijskega gospodarstva je še pomembnejši dejavnik pri projektiranju razvoja islamskega bančništva. Obstajajo znaki, da bo rast v Aziji v preostalem desetletju verjetno višja od rasti v »razvitem« svetu.

Po letnem poročilu islamske razvojne banke *Jaddah*, za leto 2013, prebivalstvo OIC (*Organisation of Islamic cooperation*) države v povprečju raste za 2 %. Posledično bi bilo razumno domnevati, da se bo tudi svetovno muslimansko prebivalstvo povečalo za (vsaj) dva odstotka na leto, kar se bo odražalo v rasti potencialnih strank islamskih bank.

Čeprav se je rast držav OIC upočasnila v prvih treh letih tega desetletja, je letna rast BDP v vseh 56 državah OIC znašala približno 5 % na leto, kar je bistveno več kot rast v Evropi in Severni Ameriki. To odraža splošno izboljšanje gospodarskih razmer muslimanskega prebivalstva v teh državah z velikim deležem muslimanov. To naj bi pozitivno vplivalo na rast bančnega sektorja v teh državah – tako islamskega kot ne islamskega.

Drugi dejavnik, ki ga je treba upoštevati pri ocenjevanju prihodnje rasti islamskega bančništva, je neuporabljen islamski bančni potencial v državah z velikim deležem muslimanov.

Trenutno glede sredstev islamsko bančništvo predstavlja samo 11,5 % vrednosti od celotnega komercialnega bančništva v teh državah, kjer konkurira z drugimi komercialnimi bankami v dvojnem sistemu. Te države imajo velik potencial za rast islamskih bank. Če islamsko bančništvo naredi stroške poteze v izboljšanje sedanje baze strank, lahko zgoraj omenjene države doživijo pospešeno rast v islamski bančni industriji.

Ena od najpomembnejših zahtev za okrepljeno rast bi bila zagotovitev enakih pogojev za islamsko bančništvo, da bi lahko konkurirali tradicionalnemu bančništvu. Zanimivo je povedati, da tovrstno trženje ponuja še eno vrsto vrednosti, ker bodo islamske banke lahko konkurirale tradicionalnim bankam na enakih konkurenčnih ravneh, to bo posledično doprineslo k izboljšanju učinkovitosti konvencionalnega bančništva.

Glede na te dejavnike ni nerazumno napovedati, da lahko letna svetovna rast islamskega bančništva doseže raven od 25 % ali več, v primerjavi s trenutno stopnjo od 22 %. Zato morda ne bo preveč optimistično trditi, da bodo lahko do 2020 sredstva islamskega bančništva dosegla 5,5 bilijona dolarjev. Če predpostavimo, da bo tradicionalno bančništvo ohranilo sedanjo rast in stopnjo rasti prebivalstva, se lahko predvidi, da bo v tridesetih državah, kjer že

obstaja islamsko bančništvo, njegov delež v celotnih sredstvih komercialnega bančništva do leta 2020 verjetno dosegal 20–25 %, v primerjavi s sedanjim zneskom 11,5 %.

To je predvsem pozitivna stran napovedi. Če pa gledano na negativno stran, se moramo zavedati, da je rast omejena. Če se ne lotijo bistvenih sprememb v svojih načinih dela, da bi povečali število strank, se lahko zgodi, da bo rast islamskega bančništva začela padati; v resnici islamske banke že kažejo znake upočasnitve. Drugi potencialni omejitveni dejavnik je povezan s precej optimistično predpostavko o 15 % letni rasti. S tega podatka bolj skromna projekcija vrednosti islamskega bančništva do leta 2020 lahko znaša tudi štiri milijarde ameriških dolarjev.

Zgornje napovedi (pozitivne kot tudi negativne) temeljijo na obstoječi mreži, sestavljene s strani več kot 150 komercialnih islamskih bank v tridesetih državah, od Tunizije do Indonezije. V bližini teh dežel obstaja še ena skupina več kot tridesetih držav, ki imajo veliko število muslimanskega prebivalstva, ki bi lahko sprejele islamsko bančništvo, seveda bi se najprej morala spremeniti nacionalna politika, da bi se lahko sploh pristopilo k tej želji.

Prav tako si je pomembno zapomniti, da je v državah, kjer obstaja islamsko bančništvo, še prostora za odpiranje novih finančnih institucij. Tako lahko povemo, da obstajata dva načina, ki bi pripomogla k rasti islamskega bančništva v vsem svetu: širitev finančnih institucij v državah, kjer je že prisotno islamsko bančništvo, in njegovo uvajanje v državah, ki trenutno nimajo islamskih bank, vendar imajo veliko število muslimanskega prebivalstva. Če upoštevamo te ugotovitve, obstaja dobra verjetnost, da bi raven islamskega bančništva zrastle za več kot je predvideno v njegovih negativnih scenarijih (navedeno zgoraj). (*A future perspective of islamic banking*, 2015)

## **4 Islamsko bančništvo v primerjavi s tradicionalnim bančništvom**

### **4.1 Podobnosti in razlike med islamskimi in konvencionalnimi bankami**

Islamske finančne institucije (IFI) delujejo v isti družbi kot delujejo konvencionalne banke in opravljajo vse funkcije, ki se pričakujejo, da bi bile opravljene s strani finančne institucije. Islamske finančne institucije pomagajo poslovnemu svetu prek zagotavljanja vseh storitev, potrebnih za nemoteno vodenje gospodarstva, vendar pa sta filozofija in operacije drugačna.

Od vsakega finančnega sistema se pričakuje, da bo pomagal pri vodenju gospodarstva z zagotavljanjem naslednjih storitev, razloženih spodaj. Prvo: Prenos prihrankov od varčevalcev do podjetnikov in drugo: zagotavljanje splošnih storitev: vključno s prenosom sredstev, olajšavami v mednarodni trgovini, svetovalnih storitev, olajšava v mednarodno trgovanje, hrambo dragocenih stvari.

Islamske finančne institucije nimajo nobenih omejitev pri zagotavljanju takšnih storitev, vse dokler so te storitve v skladu s *Sharia*. Vendar obstaja razlika v mehanizmu mobilizacije sredstev, od varčevalcev do podjetnikov, kot je opisano v nadaljevanju. Mobilizacijo varčevanja sestavljata dve fazi, tj. sprejemanje depozitov, podaljšanje financiranja in investiranje. (Latif, 2016).



### 4.1.1 Depoziti

Depoziti obeh banke ne glede na to, ali so islamske ali konvencionalne, poberejo od vlagateljev in na ta način vlagatelji pri obeh bankah dobijo določene »nagrade«, ker so se ločili za določen čas od svojega denarja in so ga pripustili banki. Razlika pri obeh bankah je v soglasju z nagrado. Pri bankah, ki delujejo v konvencionalnem sistemu je nagrada določena v naprej, pri islamski banki pa je nagrada spremenljiva glede ustvarjen dobiček. V konvencionalnim bančništvu so obresti na dolgoročnih depozitih višje, v primerjavi z obrestnimi na kratkoročnih depozitih. Enaka je praksa v islamskem bančništvu pri delitvi dobička z vlagatelji. Višji delež dobička dobijo vlagatelji, ki imajo več dolgoročnih depozitov v banki, ker je njihov denar na voljo bankam za naložbe v dolgoročne projekte, kar prinaša boljše donose.

Za kratkoročne depozite pa banka izplača manjši delež dobička, ker se denar ne more vlagati v dolgoročne projekte. Edina razlika v konvencionalnem in islamskem bančnem sistemu je pri delitvi tveganja in nagrade. V skladu s konvencionalnim sistemom celotno tveganje nosi banka in celotna nagrada ji pripada po servisiranju deponentov po fiksni obrestni meri, medtem ko si pod islamskim sistemom tveganje in nagrado delita banka in vlagatelji. Na podlagi rezultatov, katere je ustvarila islamska finančna institucija, se določa nagrada vlagateljev. V skladu z islamskim finančnim sistemom se bodo lahko zbrale vloge depozitov, samo tistih islamski finančnih institucij, ki imajo zaupanje v očeh množic. (Hanif, 2011)

### 4.1.2 Financiranje in investicije

Druga faza v procesu mobilizacije prihrankov je dajanje kreditov podjetjem in v industrijo ter dobivanje »nagrad« od njih za izposojen denar. Obe vrsti institucij (islamski in konvencionalni) zagotavljata financiranje samo za to, da bi ob konca dobile »nagrade«. Razlika je v sporazumu o financiranju.

Konvencionalne banke ponujajo posojilo za v naprej izračunane obrestne mere, medtem ko islamske finančne institucije tega ne morejo storiti, ker ne morejo zaračunati obresti. Islamske finančne institucije lahko zaračunavajo dobiček od naložb, vendar ne smejo računati obresti na posojila. V konvencionalnem bančništvu se izdajajo tri vrste posojil strankam, in sicer kratkoročna posojila, dolgoročna posojila in določene limite (prekoračitvami – *overdrafts*). Islamske banke ne morejo izdali posojil, razen posojil, ki so brez obresti (*Qarz e Hasna*). (Hanif, 2011)

### 4.1.3 Kreditne kartice/prekoračitve

Konvencionalne banke ponujajo možnost prekoračitve z računa stranke in zato strankam zaračunavajo obresti. Eden od načinov je uporaba kreditne kartice, pri čemer banka določi mejo, katero lahko stranka prekorači. Kreditna kartica omogoča zadovoljenje dveh potreb strankam, vključno s financiranjem, pa tudi s sredstvi s plastično kartico, pri čemer lahko stranka poravnava svoje obveznosti brez, da nosi s seboj gotovino.

Pri islamskih bankah ta možnost financiranja ne obstaja v enaki obliki kot pri konvencionalnih bankah. Pri islamskih bankah se to lahko uredi preko *Murabah* pogodbe (banka kupi to, kar stranka želi, gotovine pa mu ne da). Stranka pa lahko dobi svojo debitno kartico, ki bi jo lahko uporabljala pri nakupih, ampak če ima razpoložljiv denar na svojem računu.

Pri tradicionalnih bankah se obresti zaračunajo takoj, ko stranka uporabi kartico, plačajo pa se naknadno. Pri pogodbi *Murabaha* pa banka zasluži takrat, ko se blago dostavi stranki. Če stranka ne plača obresti, potem mora plačevati še dodatne obresti za zamujeno obdobje, vendar pri *Murabaha* ni dovoljeno dodatno zaračunavanje.

Tretje, stranke pri konvencionalnih bankah lahko izkoriščajo možnosti s sklenitvijo novega sporazuma o plačilu obresti za daljše obdobje, ker ni v skladu z *Murabaha*. Islamske finančne institucija lahko zahtevajo samo prvotno terjatev, ki je bila dogovorjena v začetni pogodbi. Druga praktična težava pri *Murabaha* je, kako ravnati z namernimi neplačniki. Obstajajo različne možnosti »kaznovanja« s strani finančne institucije, in sicer, da bi neplačnika zapisali na »črno listo« in bi pri prihodnjih poslovanjih, v kolikor pride do neplačila, moral vse obroke plačati takoj, lahko se tudi v pogodbi določi, da neplačnik plača kazen, ampak sredstev dobljene banke ne bi smeli vzeti, ampak bi se morala dati v dobrodelne namene. (Hanif, 2011)

#### **4.1.4 Financiranje pri nakupu hiše, hipoteke**

Stanovanjsko financiranje/ hipoteka je zelo varna oblika financiranja tako pri konvencionalnih kot pri islamski finančni instituciji.

Pri konvencionalnim bančništvu za dano posojilo banka dobi obresti, medtem ko nekdo rabi denar za nakup hiše pri islamski banki dobi denar na podlagi pogodbe *Musharka*, to pomeni, da je hiša kupljena skupaj s strani islamske banke in kupca. Islamska banka oddaja svoj delež v premoženju kupcu za določeno višino najemnine. Delež financiranja je razdeljen na majhne vrednosti. Kupec je dolžan plačati obroke islamski finančni instituciji, obroki so sicer sestavljeni z najemnino in nakupno ceno hiše. Z vsakim plačilom obroka se delež strank v posestvo nepremičnino povečuje, medtem se delež banki zmanjšuje. S plačilom zadnjega obroka se premoženje prenese na ime stranke. Uporaba modela *Musharaka* lahko pomaga pri preprečevanju nepremičninske krize (kot kriza iz leta 2008), ker ko se bo tržna vrednost nepremičnine zmanjšala, takrat breme ne nosi samo stranka, ampak ga skupaj nosita islamska banka ter stranka. (Hanif, 2011)

#### **4.1.5. Leasing**

Leasing je relativno nov vir financiranja, s katerim se kupljeno sredstvo prenese na najemjemalca za dogovorjene zneske najemnin. Pri leasingu se lahko lastništvo prenese ali ne.

Ista stvar kot je leasing ponujajo tudi islamske banke in deluje pod pogodbi *Ijara*. V okviru *Ijara* banka zagotovi kupcu določena »sredstva«, brez da bi nanjo prenesla lastništva, za določen čas v zamenjavo za dogovorjeno najemnino. Lastništvo premoženja se lahko prenese

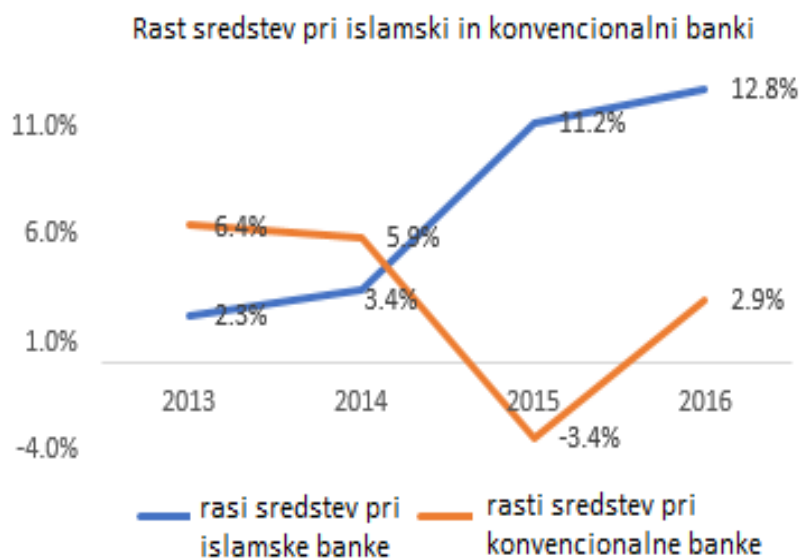
na stranko po medsebojnem dogovoru ob zaključku najema. V času *Ijara* vsa tveganja, povezana z lastništvom nosi islamska banka. Pri obeh sistemih, konvencionalnem kot islamskem, obstajajo določene razlike pri transakcijah. (Hanif, 2011)

## 5 Primerjava uspešnosti med tradicionalnimi in islamskimi bankami

### 5.1 Sredstva in prihodkov

Islamske banke beležijo višjo rast sredstev v primerjavi s tradicionalnimi bankami, ki jih je v veliki meri podpiralo muslimansko prebivalstvo, rast industrije proizvodov, vladna podpora muslimanskim in nemuslimanskim narodom ter zaradi številnih naložbenih priložnosti, ki so skladne s *Shariah* načeli. (*Televisory Benchmarking*, 2017)

Slika 5: Rast sredstev pri islamski in konvencionalni banki



Vir: *Televisory Benchmarking*, 2017

GCC (*Gulf Cooperation Council*), to so Združeni arabski emirati, Bahrajn, Saudova Arabija, Oman, Katar in Kuvajt) predstavljajo 41 % vseh sredstev islamskega bančništva na svetu. V te države se tudi največ investira in skoraj 50 % svojih bančnih sredstev je v islamskih bančnih institucijah. Iran, Malezija, Bangladeš, Sudan in Brunej so med redkimi državami, ki so zunaj GCC in imajo v islamskih bančnih institucijah značilno število sredstev.

Spodaj so predstavljena rasti sredstev in prihodkov nekaj največjih konvencionalnih in islamskih finančnih institucij.

Tabela 1: Stopnja rasti sredstev in prihodkov 2011–2016

Banka	IB/KB	Stopnja rasti sredstev (2011–2016)	Stopnja rasti prihodkov(2011–2016)
Abu Dhabi Islamic Bank	IB	9,50 %	11,90 %
Dubai Islamic Bank	IB	14,10 %	12,7 %
Qatar Islamic Bank	IB	19,10 %	12,00 %
Al Rajhi Bank	IB	9,00 %	4,40 %
Kuwait Finance House	IB	2,20 %	-2,00 %
Alinma Bank	IB	23,30 %	19,00 %
Emirates NBD	KB	9,50 %	9,10 %
National Bank od Abu Dhabi	KB	10,50 %	7,80 %
National Commercial Bank	KB	7,90 %	9,70 %
Qatar National Bank	KB	19,00 %	18,30 %
Riyad Bank	KB	3,80 %	3,60 %

IB – islamska banka

KB – konvencionalna banka

Vir: *Televisory Benchmarking*, 2017

Glavni razlog za rast številnih islamskih bančnih institucij je bila njihova sposobnost ohranjanja dosledne donosnosti ob upoštevanju izračunanih tveganj. Te so bile v primerjavi s konvencionalnim bančništvom vidne kot donosnejše, tudi bolj tvegane.

Od navedenih podatkov v tabele lahko sklepamo, da so islamske banke za katero koli raven donosnosti manj tvegane kot konvencionalne banke v GCC. Na primer QAIB (*Katar Islamska Banka*) je manj tvegana kot QNBCB (*Katar National Bank*), medtem ko je nekoliko donosnejša od slednje. Konvencionalne banke so dosegle boljše rezultate pri upravljanju dobičkonosnosti zaradi večje neto dohodkovne stopnje in večje učinkovitosti kot njihovi islamski bančni kolegi.

Dejansko je Kuvajtska finančna hiša (KFHIB) dosegla nižjo stopnjo v obeh računih in ima najnižjo oceno dobička. Islamske banke so več likvidnostne z vidika gotovine, manjšega števila neplačanih posojil, zadostnih rezervacij in nižjega vzvoda v primerjavi s konvencionalnimi bankami. Zato so njihovi rezultati za ocene tveganja boljši od običajnih bank. Poleg tega so islamske in konvencionalne banke v GCC vzdrževale višja kapitalna razmerja.

Kreditna kakovost je boljša pri islamskih bankah zaradi njihovega modela delitve tveganja, kar zagotavlja preudarne postopke zavarovanja. Čeprav je izpostavljenost tveganjem islamskih bank višja, saj prevzemajo tveganje od posojilojemalcev, stopnja neplačil in kasnejši stroški v primerjavi s konvencionalnimi bankami so nižja. (*Televisory Benchmarking*, 2017).

## 5.2. Dinamika rasti teh bank

Islamska sredstva so se v zadnjih letih hitro povečala, vendar problem je, da so koncentrirana samo v določenih regijah. Islamska sredstva so se v preteklem desetletju značilno povečala, s približno 200 milijard ameriških dolarjev, v letu 2003, na približno 1,8 bilijona ameriških dolarjev konec leta 2013. Vendar, klub tej rasti, so finančna sredstva še vedno skoncentrirana v GCC državah, Iranu, Maleziji ter predstavljajo manj kot 1 % svetovnega finančnega premoženja.

Rasti islamskega bančništva je zlasti pripomoglo konvencionalno bančništvo v zadnjem desetletju. Islamsko bančništvo je tako povečalo svoj prodor v številnih državah in presegalo prag 15 % kot delež sredstev v bančnem sistemu v 10 državah (Iran in Sudan s polnopravnim islamskim finančnim sektorjem, Bangladeš, Brunijem, Kuvajom, Malezijo, Katarjem, Saudska Arabija, Združeni arabski emirati in Jemen.) Islamsko bančništvo predstavlja 1/4 odstotkov svetovnih bančnih sredstev. Med nedavno svetovno finančno krizo so bile islamske banke manj izpostavljene strupenim sredstvom, ki so okužile konvencionalni bančni svet, vendar so utrpeli predvsem druge težave, zlasti s padcem nepremičninskega trga. Kakovost sredstev in kapitalizacija sta še vedno boljša kot pri običajnih bankah, medtem ko dobičkonosnost ostaja nižja.

Rastoče povpraševanje s strani muslimanskega prebivalstva in močna gospodarska rast v državah, kjer so islamske finance že sprejete, povzročata močno rast islamskih financ. Inovacijam v njihovih izdelkih za trgovanje, podjetniških projektih in potrošniških financah, izboljševanje zakonodajnega okolja prinesejo za povečanje rasti islamskih bank. Islamske

finance so še vedno bolj koncentrirane v državah, ki izvažajo nafto in tudi nihanja cen nafte ima velik vpliv na rast islamskih bank.

Velik segment muslimanskega prebivalstva niso uporabniki konvencionalne banke. Samo 24 % odraslih ima bančni račun, 7 % ima dostop do financiranja s strani banke, v primerjavi s 44 % in 9 % nemuslimanskega prebivalstva. (Kammer, Norat, Pinon, Prasad, Towe, Zeidane, 2015)

Islamsko bančništvo se širi ne samo v GCC, ampak tudi v drugih delih sveta, vključno z Indijo, kjer razumevajo prednosti bančnega modela in omogočajo, da se njihova sredstva povežejo z realno rastjo BDP. Islamsko bančništvo se šteje za »etično financiranje« ali »družbeno odgovorno financiranje«, zato več vlad razmišlja o ukrepih za uvedbo bančnega modela, ki bi prinesel potrebno stabilnost v finančnem sistemu.

Poleg tega so islamske banke zdaj vsaj 12-krat manjše od velikih konvencionalnih bank, s čemer se zmanjša koncept »*too big to fail*« v konvencionalni bančni industriji. To se prav tako obravnava kot pomembno orodje za finančno vključevanje, zlasti za muslimansko prebivalstvo po vsem svetu. Opozoriti je treba, da je treba s povečanjem števila finančnih institucij posledično izvajati tudi strožje predpise, ki se nanašajo na likvidnost, kapitalsko ustreznost, kot je primer pri konvencionalnih bankah. Tako bo s pravilnim regulatornim odborom in obsežno podporo vlade trg islamskega bančništva v številnih državah postal večji in bo zagotovil stabilnost v prihodnjem desetletju. (*Televisory Benchmarking*, 2017).

### 5.3 Kapitalizacija

V obdobju od 1995 do 2009 uporabljamo vzorec islamskih in konvencionalnih bank, da bi ocenili, ali obstajajo velike razlike med konvencionalnimi in islamskimi bankami. Če se osredotočimo na vzorec držav z obema vrstama bank, nam to omogoča, da nadzorujemo nenadzorovane časovne variante posameznih držav, kar pomeni jasnejšo opredelitev takšnih razlik kot pri primerljivih bankah iz različnih držav.

V poslovnih usmerjenosti ne najdemo pomembnejših razlik. Nasprotno pa ugotovimo, da so islamske banke manj stroškovno učinkovite kot konvencionalne banke, vendar imajo višje posredniške količnike, višjo kakovost sredstev in višja razmerja med kapitalom in premoženjem, kar kaže na bolj konservativen pristop k prevzemanju tveganj. Razlike med islamskimi in konvencionalnimi bankami so bolj izrazite pri manjših islamskih bankah. (Ryu, K., 2012).

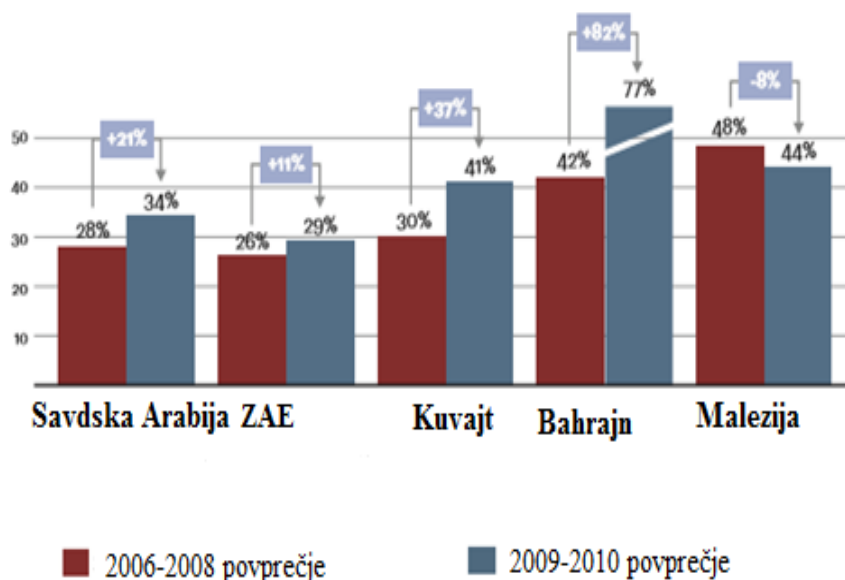
Nadalje najdemo pomembne razlike med državami, z razlikami v razmerju posredništva, stroškovne učinkovitosti, kakovosti sredstev in kapitalizacije med islamskimi in konvencionalnimi bankami. Poleg tega je ta razlika delno posledica razlike v tržnem deležu islamskih bank v teh državah, ki bi lahko odražale različne stopnje zrelosti, prefinjenosti in konkurenčnega vedenja teh bank. Glede na uspešnosti islamskih in konvencionalnih bank v kriznih obdobjih ugotavljamo, da so islamske banke bolj kapitalizirane, imajo višjo kakovost premoženja in obstaja manjša verjetnost, da bo kriza negativno vplivala na njih. Prav tako lahko ugotavljamo, da so islamske banke v zadnji finančni krizi relativno boljše, kar je verjetno posledica njihove večje kapitalizacije in boljše kakovosti sredstev. (Beck, 2013).

## 5.4 Dobičkonosnost

Rast pri islamskih bankah se je upočasnila. Po letih hitre rasti, so islamske banke prehitele konvencionalne banke v večini trgov v ključnih geografskih regijah, vključno s Savdsko Arabijo in z Združenimi arabskimi emirati.

Čeprav so islamske banke prevladovala konvencionalne banke v smislu rasti v preteklih desetletjih, niso pa jih dosledno dosegle glede dobičkonosnosti. Na primer, več majhnih islamskih bank v GCC se že več let bori, da bi postale dobičkonosne, druge pa je regionalna gospodarska kriza močno prizadela. Še pomembneje je, da so nekatere večje islamske banke, zlasti v GCC, v zadnjih petih letih beležile padanje dobička.

Slika 6: Razmerje med stroški in prihodki



Število islamskih bank raste, tudi ko se rast trga umirja. Na primer, edine nove bančne licence v Združenih arabskih emiratih v zadnjih letih so bile za islamske banke, medtem konvencionalne banke še naprej poslujejo prek »islamskega okna.«

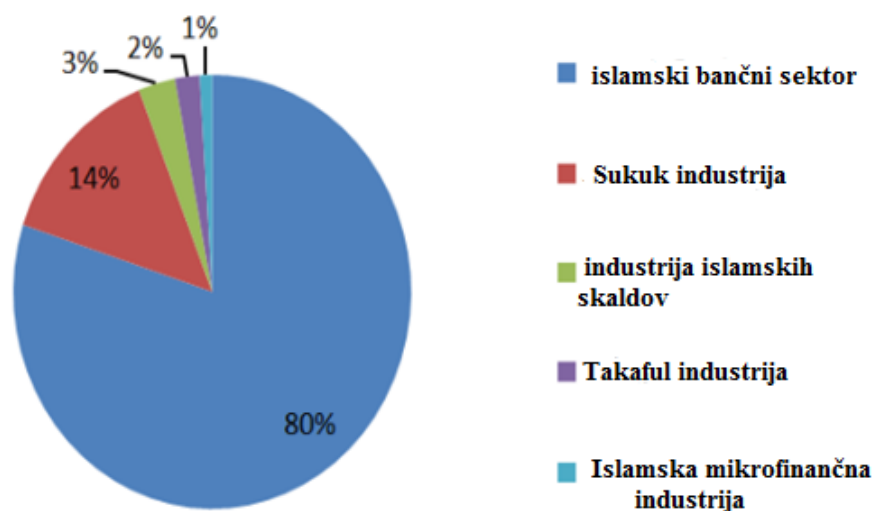
Kljub močni rasti večina islamskih bank ni bila dobičkonosna, zlasti ko se je začela svetovna finančna kriza. Strukturni dejavniki so deloma krivi, ker so islamski izdelki tipično kompleksnejši, v primerjavi z izdelki konvencionalnih bank, kar dodatno poveča stroškov razvoj. Pomembne slabosti banke, kot je obvladovanje tveganj, tudi imajo vlogo. (Garabois, 2012)

## 5.5 Globalna analiza o islamskem bančništvu in financah leta 2017

Zaradi močnega upadanja cen nafte in počasne gospodarske rasti, je bil trend rasti na področju islamskega bančništva in financ počasen v letu 2016 na Bližjem vzhodu in v arabski regiji, zadosten razvoj je bil zabeležen v Afriki in Srednji Aziji. Še posebej na afriškem trgu.

Za lažje razumevanje islamske finančne industrije, lahko razdelimo industrijo islamskih financ na pet glavnih komponent, npr. Islamsko bančništvo, Sukuk, Islamski sklad/upravljanje premoženja, Takaful in islamsko mikro financiranje. Islamsko bančništvo je največji dejavnik v islamski finančni industriji, ki prispeva 80 % celotne industrije islamskih financ, v višini 2,3 (dolarjev) trilijonov. Medtem ko Sukuk prispeva 14 % obsega v islamski finančni industriji in se uvršča kot drugi največji dejavnik industrije. Islamski sklad/upravljanje premoženja je s 3 % uvrščen na 3. mesto, medtem ko Takaful industrija prispeva 2 % s počasno rastjo. Islamsko mikro financiranje prispeva 1 % in se tako uvrsti na zadnje mesto. Do konca leta 2017 se pričakuje, da bo skupni obseg islamske finančne industrije znašal 2,7 trilijona dolarjev.

Slika 7: Delež islamskih financ



**Vir:** (Kammer, Norat, Pinon, Prasad, Towe, Zeidane, 2015)

V globalnem islamskem bančnem sistemu prispevek celotnih sredstev držav Indonezije, Malezije, Turčije, Pakistana, Združenjih Arabskih Emiratov, Katarja, Saudske Arabije,



Kuvajta in Bahrajna predstavlja 82 %. Po povečanju sredstev islamskega bančništva Kraljevina Saudova Arabija zavzema prvo mesto. Leto 2017 je predvideno kot dobro leto za islamsko bančništvo v Maroku, Ugandi, na Kitajski in v Rusiji. V te državi se pričakuje rast približno 13%–15%, skupni obseg islamskih financ bo od leta 2020 presegel 3 trilijone ameriških dolarjev.

Leta 2017 bo odločajoče na trgu Sukuka v Maleziji, Pakistanu, Združenih arabskih emiratih, Turčiji, državah srednje Azije in Afrike. Pričakuje se, da bo skupni obseg premoženja Sukuka zrasel na 350 milijard dolarjev do konca leta.

Jasno bi moralo biti, da je Takaful industrija na žalost leta 2016 je zaostala. Takaful podjetja v Pakistanu, Južni Afriki in nekaterih drugih državah so zaradi pomanjkanja predpisov imela težave. Kljub temu se pričakuje, da bo do konca leta 2017 Takaful industrija dosegla do 25 milijard dolarjev.

Kar zadeva islamsko mikro financiranje, so bile leta 2016 ugotovljene nekatere pozitivne spremembe, novi mikro finančni modeli so bili uvedeni z združevanjem mikro-Takaful in socialnih financ, skupaj z različnimi islamskimi mikro finančnimi produkti. Pričakuje se, da bo obseg islamskega mikro financiranja do konca leta 2017 dosegel do 2 milijarde ameriških dolarjev, skupno število islamskih mikro finančnih institucij pa bo doseglo do 400 institucij/bank.

Letos se številni novi islamski finančni trgi pojavljajo v svetu. Če gledamo na regionalni ravni, v vzhodni Afriki, ugotovimo, da je Uganda pred kratkim sprejela islamski finančni zakon s parlamentom. Islamsko bančništvo in finance v Keniji in Tanzaniji že zelo dobro funkcionirajo. V Severni Afriki, Maroku in Tuniziji se razvijata. Medtem ko imajo Nigerija, Senegal, Mavretanija, Zahodna Afrika organiziran sistem islamskih financ.(Muhammad, 2017)

## **6 Islamsko bančništvo v Evropi**

### **6.1. Islamsko bančništvo v Franciji**

Razvoj islamskih financ v Franciji je posledica močne podpore francoskih organov, ki so v tej državi zgradili ustrezno in prijazno okolje. V decembru leta 2007 je bila ustanovljena islamska finančna komisija. Od takrat je francoski regulator na področju finančnega trga, *Autorité des marchés financiers* (AMF), izdal dve dovoljenji, ki omogočata delovanja Shariah naložbenih skladov in Sukuk listings. Tudi *Bourse de Paris* (*Paris stock exchange*) je ustvaril sukuk segment in objavil štiri davčne predpise (ki se nanašajo na murabah, sukuk, ijarah in exisna), ki potrjujejo enakost davčne obravnave s konvencionalnimi finančnimi produkti.

Julija 2010 je francoska vlada dopolnila svoje zakone, da bi olajšava izdajo Sukuka. Spremembe so odpravile dvojno carino, plačilo kapitalskega dobička na premoženje in racionalizirale predpise za nepremičninske posrednike.

Junija 2011 je Francija uvedla prvo shemo islamskih depozitov, ki se upravlja preko islamskega okna obstoječe konvencionalne banke. Po tem uspešnem začetku je bil uveden islamski proizvod, desetletna pogodba Murabahah. S strani kupcev hiš je bilo pokazano ogromno povpraševanja po uvedbi tega produkta, kar je logično. Nima se več izplača, da so lastniki svojih hiš po izplačilu.

Obstajajo načrti za uvedbo podobne sheme depozitov, skladne s Shariah načeli, namesto malih in srednje velikih podjetij. Francoski davčni organi nameravajo v bližnji prihodnosti izdati dodatne smernice, ki obravnavajo druge koncepte islamskega financiranja, vključno z musharakah in mudarabah.

Zdi se, da imajo islamske finance dober potencial za nadaljnji razvoj v Franciji. V zadnjih letih je Francija vzpostavila trgovske povezave s številnimi bližjimi sosedi, ki imajo veliko število muslimanskih prebivalcev, vključno z Marokom, Alžirijo in s Tunizijo. Pomemben delež francoskega prebivalstva izvira iz Severne Afrike, to povzroča tako veliko povpraševanje po islamskih financah v Franciji. (*Islamic finance in Europe*, 2013)

## 6.2. Italija

Italija je ena izmed najhitreje razvijajočih trgov v Evropi. Italijanski organi so sprejeli številne pobude za proučitev vprašanj, povezanih s povečano prisotnostjo islamske finance. Na primer, *Banca d'Italia* je imela številne konference na to temo. ABI, italijansko združenje za bančništvo, trenutno koordinira delovno skupino, povezano z izdajo podjetniškega ali suverenega Sukuka.

Medtem se SIMEST (finančna institucija, ki podpira razvoj in promocijo italijanskih podjetij v tujini) ukvarja z možnostjo uvedbe »Sredozemskega partnerskega sklada«, ki bo imel zadolžitve, ki bodo skladne s Sharia načeli. Ta pobuda, namenjena spodbujanju malih in srednje velikih podjetij v regiji Mena, z lastniškimi ali delniškimi instrumenti, lahko vključuje Unijo arabskih bank, več arabskih vlad in islamski večstranskih razvojnih bank – predlaga za uvedbo Sheria, skladno komponento tega sklada.

Do leta 2050 se pričakuje, da se bodo islamski bančni depoziti med raznoliko muslimansko skupnostjo v Italiji povečali na 33,4 milijarde ameriških dolarjev. Prihodke se pričakuje, da bodo zrastle na 1,2 milijarde dolarjev.

V območju veleprodajnega bančnega prostora so številne institucije aktivne na islamskem kapitalnem trgu, prek tujih pisarn ali prek hčerinskih družb v celotni lasti. Italijanske banke so aktivno sodelovale tudi v regiji GCC, posebej v zasebno-javnih partnerstvih. Poleg tega obstajajo številne bilatelarne trgovske zveze med Italijo in GCC, ki so bile uspešne pri uvajanju islamskih zavarovalnih produktov za namene zaposlovanja v skupini. (*Islamic finance in Europe*, 2013)

### 6.3. Nemčija

Nemčija je bila prva zahodna država, ki se je dotaknila islamskega trga kapitala, ko je država Saxony-Anhalt leta 2004 izdala prvo islamsko obveznico (Sukuk) v državi. Vrednostni papir je pritegnil veliko povpraševanje in je bil v celoti uporabljen, saj je bilo 60 % izdaje je namenjeno vlagateljem v Bahranju in ZAE ter preostalih 40 % vlagateljem v Evropi, zlasti v Franciji in Nemčiji. Ijarah sukuk (islamski dolžniški vrednosti papir za prodajo in zakup), vreden 100 milijonov evrov, je bil v celoti izplačan v letu 2009.

Nemški zvezni organ za finančni nadzor (*BaFin*) je leta 2009 sprejel prošnjo tuje institucije za izvajanje bančnih operacij v državi v skladu z islamskimi načeli. Toda brez popolne bančne licence je bila ponudba omejena. Nemški zvezni zbor za finančni nadzor je maja 2012 organiziral nadaljnjo konferenco o islamskih financah, ki se je posebej osredotočila na proizvode kapitalskega trga, ki so skladni s Sharia načeli (islamski skladi, Sukuk in zavarovani vrednostni papirji).

Na nemškem trgu je bila tudi ponudba novega naložbenega proizvoda, skladnega s Sharia načeli, ki je primerljiv z indeksom *WestLB Islamic Deutschland*. Njega sestavljajo delnice iz desetih nemških podjetjih, katerih poslovne dejavnosti potekajo v skladu z načela Sherie.

Nemške finančne institucije aktivno sodelujejo tudi v islamski finančni industriji preko svojih podružnic v Londonu, Dubaju in Kuala Lumpurju. Te institucije bi lahko imele ključno vlogo pri privabljanju skladov, ki so skladni s Sharia načeli, v Nemčijo prek svojih vzpostavljenih mrež in strokovnega znanja.

Obstajajo trde možnosti za nadaljnji razvoj islamskih financ v Nemčiji. Prvič, Nemčija je največje gospodarstvo v Evropi in ima največje število muslimanskega prebivalstva. Drugič, nemški izvozniki bi lahko uporabljali ustanove, ki ponujajo islamske finančne rešitve kot alternativne vire financiranja in s tem bi se njihovi vire financiranja povečali. Tretjič, izdelki islamskih financ, namenjeni trgovanju, ponujajo možnosti za krepitev trgovinskih vezi z državami, kot je Turčija, država, ki je ključna trgovska partnerica Nemčije, in ki ima zelo razvit islamski finančni sektor. (*Islamic finance in Europe*, 2013)

### 6.4 Irska

Irska je razvila močno podlago za islamsko finančno industrijo, vključno s celovito mrežo davčnih pogodb z muslimanskimi narodi, zlasti za islamske finančne instrumente, kot so tiste, ki vključujejo ijarah (leasing), murabah in islamsko zavarovanje (takaful).

Na Irskem imajo sedež več kot 50 ponudnikov finančnih storitev, ki jih podpira več kot 11.000 strokovnjakov iz industrije, in ponuja najširši obseg strokovnega znanja in izkušenj. Industrija je v letu 2010 upravljala sredstva v višini več kot 180 bilijonov evrov. Irska je pomembna lokacija za islamske sklade, pri čemer je na Irskem približno 20 % trga islamskih skladov izven Bližnjega vzhoda.

Irska vlada je podprla razvoj islamskega financiranja. Irski finančni regulator je na primer ustanovil posebno ekipo, ki se ukvarja z vzpostavitvijo naložbenih skladov, skladnih s Sharia.

Podpora davčnemu in pravnemu okolju, enostaven dostop do evropskega trga in članic evropske unije, usposobljena delovna sila, režim, ki je prijazen do vlagateljev, dobra

infrastruktura, dobra poslovna politika in stabilno zakonodajno okolje omogočajo, da je Irska dobro pozicionirana za nadaljnji razvoj poslovanja v skladu s Sharia. (*Islamic finance in Europe*, 2013)

## 7 Sklep

V zadnjem desetletju so banke v številnih državah doživele resne težave. Ogromno bank je propadlo. Finančno krizo so islamske banke bolje prebrodile kot konvencionalne banke.

Po pričakovanjih bo muslimanska populacija do leta 2050 preseгла 2,6 milijarde ali več kot 26 % predvidenega svetovnega prebivalstva v višini 10 milijard, posledično bi bila vsaka četrta oseba 21. stoletja musliman. To pomeni, da se bo število islamskih bank iz celega sveta povečalo.

Islamske banke in storitve, ki jih te banke ponujajo, niso dovolj znane na naših regijah. Produkti, ki jih te banke ponujajo, temeljijo na moralnih in etičnih vrednotah in so narejeni po njihovih prepisanih pravilih. Islamske banke isto kot konvencionalne banke ljudem izposojajo denar. Ampak to poteka na tak način, da banka in posojiljemalec sklepata poslovni dogovor. Posojiljemalec vodi določen biznis (za katerega si je izposodil denar), banka pa samo kontrolira, kako bo potekalo poslovanje. Ustvarjen dobiček iz tega posla si bosta banka in posojiljemalec razdelila, v skladu s predhodno napisanim dogovorom. Ko ljudje hranijo denar v islamski banki, postanejo na nek način delničarji celotnega poslovanja banke. Imajo tudi udeležbo do dobička. Lahko tudi varčevalec vlaga v določen projekt in bo na ta način ustvaril dobička, posebej za ta projekt.

Depoziti varčevalcev so pomemben vir financiranja islamske banke. Uporabljajo jih za povečanje svoje finančne zmogljivosti in s tem povečujejo dobiček za delničarje. Obstajata dva načina mobilizacije depozitov islamskih bank: prvi je prek odprtja tekočega računa, drugi je prek hranilne vloge. Depozite islamskih bank lahko primerjamo z vlagatelji/delnicarji v podjetjih, ki zaslužijo dividende, ko naložba ustvari dobiček, ali utrpijo izgubo dela svojega kapitala, če naložba ustvari izgubo. Pogodbeni sporazum med vlagatelji in islamskimi bankami ne določa vnaprej določenih stopenj donosa, določa namreč zgolj razmerje, v skladu s katerim se dobički in izgube razdelijo med stranke v pogodbi o depozitu.

Islamske finance so postale učinkovito orodje za financiranje razvoja po vsem svetu, tudi v nemuslimanskih državah. Večji finančni trgi odkrivajo trde dokaze, da so islamska finančna sredstva že vključena v svetovni finančni sistem in da imajo potencial za pomoč pri reševanju izzivov za konec skrajne revščine.

V mnogih večjih muslimanskih državah so sredstva islamskega bančništva rastla hitreje od sredstev konvencionalnih bank. Za islamske finance so pokazale veliko zanimanje tudi nemuslimanske države, kot so Velika Britanija, Luksemburg, Južna Afrika in Hong Kong.

Islamske finance temeljijo na pravičnosti, etičnem, trajnostnem, okolijskem in družbeno odgovornem financiranju, zato so bolj privlačne za vse ljudi, za pripadnike muslimanke kot tudi pripadnike drugih religij. Islamsko bančništvo spodbuja pri delitvi tveganj, povezuje finančni sektor z realnim gospodarstvom in poudarja finančno vključenosti in socialno blaginjo.

Kljub temu da zadnja leta islamsko bančništvo hitro raste, islamske finance še vedno potekajo v zgodnjih fazah in se bodo morale soočiti z več izzivi. Ljudi s celega sveta se mora spodbujati in ozaveščati, da je ta način delovanja bank pravilen.

## Viri:

1. Abdullah Saif Al Nasser, S., Datin, Muhammed, J. (2013). *Introduction to history of Islamic banking in Malaysia*. (Online) dostopno na: <https://www.deepdyve.com/lp/emerald-publishing/introduction-to-history-of-islamic-banking-in-malaysia-wK03WMjx0d>
2. Ahmad, A. Y. (2009). Riba, its economic rationale and implications. *Institute of Islamic Banking and Insurance* (online) dostopno na: [http://www.islamic-banking.com/iarticles\\_8.aspx](http://www.islamic-banking.com/iarticles_8.aspx)
3. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Merrouche, O. (2013). Islamic vs. conventional banking: Business model, efficiency and stability. *Journal of Banking & Finance*, 37(2), 433-447. (online) dostopno na: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426612002920>
4. European central bank. (2013). Islamic finance in Europe. (online) dostopno na : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp146.pdf>
5. Farooq, M. (2012). Interest, Usury, and its Impact on the Economy. (online) dostopno na : [https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/33315600/Dialogue\\_July\\_September\\_2012\\_265-276.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1503745128&Signature=ktM0Fus8%2BIco53QuCPL2Z7GhNAM%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DInterest\\_Usury\\_and\\_its\\_Impact\\_on\\_the\\_Eco.pdf](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/33315600/Dialogue_July_September_2012_265-276.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1503745128&Signature=ktM0Fus8%2BIco53QuCPL2Z7GhNAM%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DInterest_Usury_and_its_Impact_on_the_Eco.pdf)
6. Garabois, C., Gourp, C., Pock, A., Bhatnager, M. (2012). The Future of Islamic Banking. (online) dostopno na: <https://www.atkearney.be/documents/10192/654853/Future+of+Islamic+Banking.pdf/27167edf-a96d-4465-b88a-83beb25ed4bd>
7. Hanif, M. (2011). Differences and similarities in Islamic and conventional banking. (online) dostopno na: ([http://www.ijbssnet.com/journals/Vol.\\_2\\_No.\\_2%3B\\_February\\_2011/20.pdf](http://www.ijbssnet.com/journals/Vol._2_No._2%3B_February_2011/20.pdf))
8. Hindustan Times. (2016). Sharia banking: RBI proposes 'Islamic window' in banks. (online). dostopno na: <http://www.hindustantimes.com/india-news/sharia-banking-rbi-proposes-islamic-window-in-banks/story-79EDVT779J9F3F9VFfzYK.html>
9. Ijara Community Development Corp. History of Islamic banking. (online) dostopno na: <https://ijaracdc.com/history-of-islamic-banking/>
10. Investopedia. Islamic banking. (online) dostopno na: <http://www.investopedia.com/terms/i/islamicbanking.asp>
11. Iqbal, Z., Mirakhor, A. (2013). *Economic development and Islamic finance*. World Bank Group. (online) dostopno na: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/15787/798910PUB0Econ00Box377374B00PUBLIC0.pdf?sequence=1>
12. Jedidia, K. B., Hamza, H. (2014). Profits and Losses Sharing paradigm in Islamic banks: Constraints or solutions for liquidity management?. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance* (online) dostopno na: ([http://ured-tn.com/useruploads/files/khoutem\\_ben\\_jedidia,\\_hichem\\_hamza\\_2014.pdf](http://ured-tn.com/useruploads/files/khoutem_ben_jedidia,_hichem_hamza_2014.pdf))
13. Johnson, K. (2013) The role of Islamic banking in economic growth. (online) dostopno na: [http://scholarship.claremont.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1618&context=cmc\\_theses](http://scholarship.claremont.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1618&context=cmc_theses)

14. Kammer, M. A., Norat, M. M., Pinon, M. M., Prasad, A., Towe, M. C. M., Zeidane, M. Z. (2015). *Islamic finance: Opportunities, challenges, and policy options*. International Monetary Fund. (online) dostopno na: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1505.pdf>
15. Khurshid, A., Khalid, R., Zahed, A. Elimination of Riba. (online) dostopno na: (<https://www.islamicbanker.com/education/elimination-riba-concept-problems>)
16. Latif, Y., Abbas, A., Akram, M. N., Manzoor, S., Ahmed, S. (2016) Study of Performance comparison between Islamic and conventional banking in Pakistan. *European Journal of Educational and development psychology*. (online) dostopno na : <http://www.eajournals.org/wp-content/uploads/Study-of-Performance-Comparison-between-Islamic-and-Conventional-Banking-in-Pakistan1.pdf>
17. Mirakhor, A., Zaidi, I. (2007). Profit-and-loss sharing contracts in Islamic finance. *Handbook of Islamic banking*. (online) dostopno na : <https://uaelaws.files.wordpress.com/2012/09/profit-and-loss-sharing-contracts-in-islamic-finance.pdf>
18. Mohamed, A. R. (2016). *Islamic Banking: Main Requirements for Provision of Islamic Financial Products and Their Enhancement in the Kenyan Banking Industry* (Doctoral dissertation, United States International University-Africa). (online) dostopno na: <https://www.linkedin.com/pulse/differentiating-features-islamic-vs-conventional-banks-yousuf-siddiqi>
19. Muhammad, Z. M. (2017). A Global Analysis about the Outlook of Islamic Banking and Finance in 2017. (online) dostopno na: <http://africabusiness.com/2017/01/08/islamic-banking-and-finance-in-2017/>
20. Nihar, K., Subramanyam, M. (2011). Shariah based banking and profit or loss paradigm. *International Journal of Management*, 2(1), 30-40. (online) dostopno na: [https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/40920635/shariah\\_and\\_PLS.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1503743367&Signature=QUwFC6J6sFr2v0A9Xw6bDNrxOBg%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DSHARIAH\\_BASED\\_BANKING\\_AND\\_PROFIT\\_OR\\_LOSS.pdf](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/40920635/shariah_and_PLS.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1503743367&Signature=QUwFC6J6sFr2v0A9Xw6bDNrxOBg%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DSHARIAH_BASED_BANKING_AND_PROFIT_OR_LOSS.pdf)
21. Nikonova, T., Kokh, I., Sofina, L. (2015). Principles and instruments of islamic financial institutions. (online) dostopno na: [http://ac.els-cdn.com/S2212567115006139/1-s2.0-S2212567115006139-main.pdf?\\_tid=cb5bd09a-83f6-11e7-a9d6-00000aab0f27&acdnat=1503048345\\_0b350859af64bc899b9fb2a4bb659d10](http://ac.els-cdn.com/S2212567115006139/1-s2.0-S2212567115006139-main.pdf?_tid=cb5bd09a-83f6-11e7-a9d6-00000aab0f27&acdnat=1503048345_0b350859af64bc899b9fb2a4bb659d10)
22. Oeb Insights. A future perspective of islamic banking. (2015). (online) dostopno na : [https://oeb-insights.com/a-future-perspective-of-islamic-banking\\_innovation\\_arabia\\_hbmsu/](https://oeb-insights.com/a-future-perspective-of-islamic-banking_innovation_arabia_hbmsu/)
23. Osborne, H. (2013). *Islamic finance-the lowdown on-sharia- compliant money*. (online) dostopno na: <https://www.theguardian.com/money/2013/oct/29/islamic-finance-sharia-compliant-money-interest>
24. Ryu, K. P., Piao, S. Z., Nami, D. (2012). A Comparative study between the Islamic and conventional banking systems and its implications. *Scholarly Journal of Business Administration*. (online) dostopno na: <http://scholarly-journals.com/sjba/archive/2012/May/pdf/Kyeong%20et%20al.pdf>
25. Shabbir, M. Adequacy of Disclosure in Islamic Financial Institutions (online) dostopno na: ([http://www.islamic-banking.com/iarticle\\_5.aspx](http://www.islamic-banking.com/iarticle_5.aspx))
26. Siddiqui, S. H. (2001). *Islamic banking: true modes of financing*. (online) dostopno na [http://www.islamic-banking.com/iarticle\\_2.aspx](http://www.islamic-banking.com/iarticle_2.aspx)
27. Sole, J. A. (2007). Introducing islamic banks into conventional banking systems. (online) dostopno na: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1007924](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1007924)

28. Televisory Benchmarking. (2017) Islamic vs. conventional banks in the GCC. (online) dostopno na: <http://benchmark.televisory.com/widget/blogs/-/blogs/islamic-vs-conventional-banks-in-the-gcc>
29. Usmani, M. T. (2007). Sukuk and their contemporary applications. In *Translated from the original Arabic by Sheikh Yusuf Talal DeLorenzo*. (online) dostopno na: <http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2009/11/Sukuk-and-their-Contemporary-Applications.pdf>  
<http://thatswhy.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/thatswhy/en/sukuk/what-is-sukuk.html>
30. Waseem, M. (2014). Islamic Banking Products (online) dostopno na: <http://islamicbanking.info/islamic-banking-mudarabah/>