

Die gottgefällige Police

Westliche Versicherer werben mit shariah-konformen Verträgen um das Vertrauen von Moslems / Von Stefan Ruhkamp

FRANKFURT, 29. Januar. Wenn Moslems mit Geld umgehen, geraten sie leicht in Teufels Küche. Schon eine Zinszahlung kann dem Gläubiger zum Verhängnis werden. „Die, welche Zins verzehren“, heißt es zum Beispiel in Sure 2 Vers 275 des Korans, „sollen nicht anders dastehen als einer, den der Satan erfasst und niedergeschlagen hat.“ Von solchen Risiken lassen sich gestandene Banken nicht abhalten und haben längst Produkte entwickelt, die sich mit der Shariah, dem islamischen Recht vereinbaren lassen. Der Markt wächst sprunghaft und nun versuchen auch die Versicherer auf die Bedürfnisse der besonders Frommen unter den rund 1,4 Milliarden Moslems einzugehen. Die Allianz, AIG und Zurich haben erste vorsichtige Schritte getan, andere wie die französische Axa bereiten sich noch vor.

Etwas schneller als die Branchengrößen bewegt sich ein kleiner Lebensversicherer, der in Luxemburg und München zu Hause ist. In der Heimat sind die fondsgebundenen Lebensversicherungen der FWU AG (Facility for Worldwide Unit Insurance) nur wenig bekannt. Im mittleren Osten aber erobert sich der Mittelständler Markt um Markt und setzt dabei auf sogenannte Takaful-Policen, die mit dem Islam vereinbar sind. Seit einem Jahr verkauft FWU gemeinsam mit Kooperationspartnern solche Verträge in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Kuwait. Schon in dieser kurzen Zeit wurden mehr als 8000 Verträge mit jährlichen Prämienzahlungen von mehr als 50 Millionen Euro vertrieben. In wenigen Wochen beginnt der Verkauf der fondsgebundenen Produkte in Saudi Arabien und später in diesem Jahr in Malaysia. „Wir können uns auch Südafrika vorstellen, wo rund eine Million Moslems leben, die meist aus Pakistan stammen“, sagt Manfred Dirrheimer, Gründer und Vorstand von FWU.

Das Konzept steht und kann auf andere Märkte übertragen werden. Zunächst sucht sich Dirrheimer eine Bank als Vertriebspartner. In Saudi Arabien ist das The National Commercial Bank, mit zwei Millionen Privatkunden größter Anbieter. Die Lizenz für das Lebensversicherungsgeschäft bringt entweder ein lokaler Versicherer ein oder es wird wie in Saudi Arabien eigens ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet. Sodann muss der Versiche-

rer Islam-Gelehrte für einen Shariah-Board gewinnen. Das Gremium begutachtet die Shariah-Police, macht Vorschläge zur Verbesserung und schreibt schließlich ein Gutachten, eine Fatwa, das dem Shariah-Board des Vertriebspartners und der lokalen Versicherungsaufsicht vorgelegt wird. Erst wenn die Gelehrten aller Parteien zustimmen, dürfen die neuen Policen als shariah-konform verkauft werden.

Deshalb haben die Gelehrten eine wichtige und lukrative Stellung, zumal mehrere Dutzend internationaler Banken, darunter die Citigroup und HSBC, ein Shariah-Board beschäftigen. Die 25 wichtigsten Gelehrten sind deshalb gut gebucht, so dass die Einnahmen der Topleute in der Branche auf mehrere Millionen Euro geschätzt werden. Diese Summen verteilen sich allerdings auf eine große Anzahl von Verträgen, so dass der Einfluss auf die gesamte Kostenbelastung als gering gilt.

Die religiöse Grundlage ist diffus. Anders als zu Zinsgeschäften äußert sich der Koran zu Versicherungen gar nicht. Erst in den zwanziger Jahren des vorigen Jahrhunderts brachten die Engländer Versicherungen in ihrer heutigen Form in den Mittleren Osten. Von da an kam ein religiöser Streit auf, ob so etwas erlaubt sei. Eine Fraktion unter den Gelehrten sagte ja. Eine andere lehnte ab. Die Bedenken: Bei Versicherungen ist der Einsatz gering, die Auszahlung im Schadenfall aber groß. Zudem kalkulieren die Versicherer mit Wahrscheinlichkeiten. Das riecht nach Wettquoten, und Wetten sind im Islam verboten.

„Die Shariah-Policen müssen diese Vorbehalte umgehen“, erläutert Dirrheimer. Die Einzahlungen der Kunden werden in Investmentfonds angelegt. Stirbt die versicherte Person erhält der Begünstigte das angesammelte Kapital. Für den Todesfallschutz ist nicht der Versicherer selbst zuständig, sondern ein Versorgungsfonds der Versicherungsnehmer, der lediglich von der Versicherungsgesellschaft verwaltet wird. Er zahlt im Todesfall zusätzlich zum angesparten Kapital einen Betrag, der der Summe der noch ausstehenden Prämien entspricht, die sonst der Versicherungsnehmer bis zum Ende des Vertrages gezahlt hätte. Wichtig ist, dass der Versicherer mit einer unerwartet geringen Zahl von Todesfällen keinen Gewinn erwirtschaften kann. Solche Risikogewinne stehen dem Fonds

der Versicherten zu. Selbst der Rückversicherer – beim saudischen Unternehmen ist das die Hannover Rück – darf keine Risikogewinne machen. Nur Verluste, die aus unerwartet vielen Sterbefällen resultieren, dürfen in den folgenden Jahren ausgeglichen werden. Zudem wird das angesammelte Geld nur in solche Anlagen investiert, die als moralisch unbedenklich gelten. Sie dürfen zum Beispiel nichts mit Waffen, Drogen, Prostitution oder Glücksspiel zu tun haben. Das Ergebnis ähnelt schließlich der in Europa verbreiteten kapitalbildenden Lebensversicherung mit Todesfallschutz in Kombination mit einem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Auf islamisch heißt der Fachbegriff Takaful, was von Versicherern mit „Solidarität“ oder „gemeinsames Arrangement“ übersetzt wird. Diese Konstruktion wirkt offenbar nicht nur für fromme Moslems überzeugend. Nach Angaben der Allianz ist die Hälfte der Käufer nicht religiös oder Anhänger eines anderen Glaubens.

Die Allianz hofft vor allem in Asien auf neues Geschäft. Allerdings sind die Anfänge bescheiden. Im ersten Jahr brachte es die Suransi Allianz Life in Indonesien auf wenig mehr als 1000 Shariah-Policen. Die gottgefälligen Versicherungen kommen bisher in allen islamischen Ländern zusammen auf ein Prämienvolumen von etwa 2 bis 4 Milliarden Dollar. Angesichts von mehr als 3000 Milliarden Dollar an Jahresprämien in der Branche ist das wenig, aber es lockt das rasche Wachstum. Die Unternehmensberatung Mercer Oliver Wyman erwartet Steigerungsraten von 30 Prozent pro Jahr, vor allem im Mittleren Osten, wo es viele wohlhabende Menschen gibt. In den Industrieländern werden die Shariah-Produkte dagegen nahezu gar nicht angeboten. Es fehle an den Vertriebskanälen, heißt es bei den Versicherern. Der Verkauf der Shariah-Police in Verbindung mit dem etablierten Markennamen könne die Marke auf dem heimischen Markt schädigen.

Die Allianz hofft vor allem in Asien auf neues Geschäft. Allerdings sind die Anfänge bescheiden. Im ersten Jahr brachte es die Suransi Allianz Life in Indonesien auf wenig mehr als 1000 Shariah-Policen. Die gottgefälligen Versicherungen kommen bisher in allen islamischen Ländern zusammen auf ein Prämienvolumen von etwa 2 bis 4 Milliarden Dollar. Angesichts von mehr als 3000 Milliarden Dollar an Jahresprämien in der Branche ist das wenig, aber es lockt das rasche Wachstum. Die Unternehmensberatung Mercer Oliver Wyman erwartet Steigerungsraten von 30 Prozent pro Jahr, vor allem im Mittleren Osten, wo es viele wohlhabende Menschen gibt. In den Industrieländern werden die Shariah-Produkte dagegen nahezu gar nicht angeboten. Es fehle an den Vertriebskanälen, heißt es bei den Versicherern. Der Verkauf der Shariah-Police in Verbindung mit dem etablierten Markennamen könne die Marke auf dem heimischen Markt schädigen.

