

EXPERIMENTIERFELD FÜR INNOVATIVE

# Pioniere der jungen Branche

Viele Europäer stellen sich beim Begriff Islamic Finance ältere Männer mit der arabischen Kopfbedeckung, der Kufija, als Banker vor. Das greift viel zu kurz: Die dynamische Branche ist noch immer ein

Experimentierfeld und zieht junge Finance-Spezialisten aus der halben Welt an. Darunter befinden sich erstaunlich viele Frauen. Per definitionem etwas älter und männlich sind aber die sachverständigen Geistlichen,

die in den Sharia Boards die Finanzgeschäfte überwachen: Ihre Ausbildung dauert rund 20 Jahre. Dubai-Korrespondent Gérard Al-Fil stellt für die «Schweizer Bank» einige der Spezialistinnen und Spezialisten vor.

## Die «Mutter aller Bankerinnen»



Maha Al-Ghunaim, Gründerin, Chairperson und Managing Director, Global Investment House, Kuwait.

Über das Kopfzerbrechen westlicher Frauen zum Thema «Familie oder Karriere» kann Maha Al-Ghunaim nur müde lächeln. Die Mutter von vier Kindern baute vor zehn Jahren in Kuwait City die Investmentbank Global Investment House praktisch im Alleingang auf. Heute ist «Global» eine der führenden Banken von Kuwait und bietet den Platzhirschen am Golf wie Shuaa Capital aus Dubai oder der ägyptischen EFG Hermes die Stirn. Obwohl keine rein islamische Bank, kommen aus dem Haus eine Reihe islamischer Finanzinnovationen mit einer hervorragenden Performance – etwa Sharia-konforme Buyout-Funds, Funds of

Funds und Private-Equity-Lösungen ohne den Einsatz von im Islam verbotenen Zinsen.

Das Magazin «Forbes» bezeichnet Frau Al-Ghunaim als einflussreichste Frau im Nahen Osten und als 89st-mächtigste Frau der Welt. Aus gutem Grund: die attraktive Kuwaiterin hat nicht nur in den Teppichetagen am Golf etwas zu sagen. Auch Politiker aller Couleur suchen den Rat von «MG», wie sie ihre Mitarbeiter kurz nennen. Was die an ihrer Chefin am meisten schätzen? «Dass ihre Tür immer für uns offen steht», sagt Senior Vice President Sheilesh Dash, der bei Global den Bereich Private Equity leitet. Im ersten Halbjahr 2008 verdoppelte Global den Nettogewinn beinahe, auf 310,1 Millionen Dollar. Global verwaltet knapp 10 Milliarden Dollar Anlagegelder, und die Aktien sind seit dem 27. Mai 2008 in London kotiert.

Kürzlich zogen «MG» und das Global Investment House um, in den eigenen, 22 Stockwerke hohen «Global Tower», der sich in Kuwait City keine fünf Gehminuten vom edlen Hotel Marriott Courtyard befindet, damit es die immer zahlreicheren betuchten Kunden aus aller Welt nicht so weit haben. «Unser Ziel ist klar, wir

wollen zur Weltspitze gehören», sagt Maha Al-Ghunaim mit einem Selbstverständnis, das man bei westlichen Managerinnen oft vergeblich sucht.

## Die Stimme aus Fernost

Zaha Rina Zahari fehlt als Referentin an fast keiner Konferenz zum Thema Islamic Finance. Unermüdlich wirbt die zierliche Malaysierin für Investitionen in Sharia-konforme Anlagen. Mit 15 Jahren Börsenerfahrung in ihrer Heimat Kuala Lumpur kennt die in Leeds und Harvard ausgebildete Za-



Zaha Zahari, Senior Vice President, RBS Coutts Bank, Singapur.

hari, die auch einen Dokortitel in Betriebswirtschaftslehre aus Hull (UK) hält, die Welt der Sukuk und ETF aus dem Effeff. Im

Jahr 2001 führte sie die Kuala Lumpur and Financial Futures Exchange (KLOFFE) als COO mit der Malaysian Derivatives Exchange (MDEX) zusammen. Als CEO des drittgrössten malaysischen Brokers RHB Securities Sdn Bhd lancierte Zahari 2005 schliesslich den Dow Jones RHB Islamic Index, der die Performance koranisch korrekter Aktien an der Bursa Malaysia abbildet.

Heute ist Malaysia mit 62 Milliarden Dollar Sharia-konformen Anlagen das mit Abstand grösste fernöstliche Drehkreuz im Islamic Banking, doch in hartem Wettbewerb mit dem Stadtstaat Singapur. Dort ist Zaha Zahari nun seit zwei Jahren bei RBS Coutts als Senior Vice President tätig. Sie bewirbt weiter islamische Finanzprodukte und verfasst nach wie vor wissenschaftliche Arbeiten in dem Bereich. Trotz, oder gerade wegen ihres engen Terminkalenders legt die stets lebensfrohe Zahari gesteigerten Wert auf ihr Äusseres. Was nicht überrascht, sitzt sie doch als Direktorin im Management Board bei L'Oréal Malaysia. Und wenn die passionierte Taucherin (und zertifizierte Tauchlehrerin) nicht gerade die Fischgründe in der der Strasse von Malakka erforscht, enga-

giert sie sich als Direktoriumsmitglied in der Aids-Stiftung ihres Landes.

## Der Outperformer

Aus Kapstadt in Südafrika, und nicht aus dem Nahen Osten, kommt der momentan erfolgreichste islamische Fondsmanager. Seit der Auflegung des Oasis Crescent Global Equity Fund im Jahr 2000 erzielte Adam Esmail Ebrahim, CEO und Chief Investment Officer der Oasis Group Holdings, eine Performance von 1447 Prozent. Das ergibt eine annualisierte Rendite von sage und schreibe 31,8 Prozent pro Jahr.

«Der soll erst mal den Markt über einen längeren Zeitraum schlagen», lästerten einst Ebrahims Konkurrenten, als sich besagter Fonds (Standard-and-Poor's-Rating: AA) schon kurz nach dessen Auflegung als Out-



Adam Esmail Ebrahim, CEO und Chief Investment Officer, Oasis Group Holdings, Kapstadt, Südafrika.

performer entpuppte. Die Kritiker sind verstummt. Ebrahim und seine nunmehr zehn Jahre junge Oasis Group sind heute neben dem stürmischen Kap der Guten Hoffnung längst auch mit Niederlassungen im verregneten Dublin und im sonnigen Dubai präsent. Dass der stets blendend gelaunte Südafrikaner («We enjoy what we do») das Auf und Ab an den Börsen so gut beherrscht, hat sich weltweit herumgesprochen. «Ein Drittel unserer Kunden sind Nicht-Muslime», sagt der gläubige Ebrahim stolz. Er

sagte 2005 den Börsencrash am Arabischen Golf richtig voraus.

Unterstützt wird er von seinen Brüdern Shaheen (Chairman) und Nazeem Ebrahim (COO). In deren Büros in Cape Town stapeln sich die Trophäen, darunter eine Auszeichnung von Dubais Herrscher Sheikh Mohammed Bin Rashid Al-Maktoum als Anerkennung für die Verdienste der Oasis Group für die Islamic Finance. Und weil das Spenden eine der fünf Säulen im Islam ist, unterstützten die Ebrahims Flutopfer in Mozambik, Flüchtlingsfamilien im Kosovo und sammeln über ihre Sport-Stiftung Geld für Rugby-Clubs in Südafrika.

## Islamic Finance – Swiss made

Mit Fares Mourad gewann die Bank Sarasin & Cie. vor kurzem einen der erfahrensten Islamic Banker der Schweiz. Der gebürtige Syrer wechselte am 1. Juli 2008 von der Credit Suisse zur Basler Privatbank. Eine «natürliche Weiterentwicklung» nennt die Bank ihr Ziel, mit ihrer Expertise in nachhaltigem Banking nun die Islamic Finance konsequent auszubauen. Die Voraussetzungen dazu sind gut: im Nahen Osten ist man mit 30 Mitarbeitern mit dem Partner Alpen Capital in Dubai und Doha präsent, und in Bahrain mit der El-Kheriji-Gruppe. Von Zürich aus obliegt Mourad und seinem Team die Aufgabe, die Marke Sarasin als erste Wahl für Swiss Islamic Banking zu positionieren, auch an ihren europäischen Standorten wie Paris und London.

«Als Anbieter von Private Banking Solutions wollen wir aber keine halben Sachen machen. Wir konzentrieren uns auf massgeschneiderte Lösungen im Einklang mit der Sharia für vermögende Kunden», antwortet Fares Mourad in seiner engagierten, aber unaufgeregten Art, auf die Frage, ob die Bank auch Sharia-Fonds



Fares Mourad, Managing Director, Head Islamic Finance Bank Sarasin & Co. Ltd., Zürich.

«ab der Stange» entwickeln wolle. Mourad ist von Sarasins Engagement im Islamic Banking überzeugt: «Der Schritt, sich zu einem Marktführer und Spezialisten im Bereich der nachhaltigen Anlagen zu entwickeln, war und ist für die Bank Sarasin eine grosse Erfolgsstory. Warum soll uns im Bereich der Islamic Finance nicht eine ähnliche Erfolgsgeschichte glücken?»

## Ein Amerikaner in Genf

Auf Fotos posiert John A. Sandwick oft so, als plane er ins Weisse Haus einzuziehen. Dabei sind dem Kalifornier präsidentale Allüren eher fremd. Für seine Kunden aus dem Nahen Osten ist der Managing Director des Vermögensverwalters Encore Management S.A., den er 1998 in Genf gründete, «24 Stunden am Tag und an sieben Tagen in der Woche» erreichbar. Die Rhône-Stadt gilt als Hochburg arabischen Kapitals in Europa.

Erste Schritte in der Islamic Finance machte Sandwick Mitte der Achtzigerjahre, als ihn amerikanische Muslime baten, zu eruieren, ob ein Zerobond halal sei. «Der war natürlich haram. Aber damals war der Markt noch im Embryonalstadium.» Anfang der Neunzigerjahre begann er die ersten saudiarabischen Vermögen zu verwalten. «Schnell fand ich heraus, dass die Saudis gerne islamisch investieren wür-

den, aber nur begrenzte Möglichkeit dazu hatten», erzählt Sandwick. Seitdem trat er in Europa und Nahost auf Konferenzen als unermüdlicher Fürsprecher der Islamic Finance auf, auch zur Verblüffung vieler arabischer Bankiers. Wie viel Geld sein Team verwaltet, will Sandwick nicht sagen. «Hervorragend» nennt er den Service der UBS, bei der als Global Custodian die Wertschriften der Encore Management verbucht werden. Ansonsten, findet Sandwick, hätten die helvetischen Banken zu lange mit der Entwicklung islamischer Finanzinnovationen gezögert und den Briten das Feld überlassen. Also lancierte er im



John Sandwick, Gründer und Managing Director, Encore Management S.A., Genf.

November 2007 in Eigenregie den ersten Fonds für Islamic Bonds überhaupt, den Sanad Sukuk Fund. Noch 2008 will der Amerikaner, der bald Schweizer wird, im Banken-Mekka Bahrain seine erste Filiale im Nahen Osten einweihen.

## Die Newcomerin

Gerade mal ein Jahr jung ist die Bank of London and The Middle East (BLME), das dritte rein islamische Institut in Grossbritannien. Inzwischen verwaltet die Bank Anlagevermögen von 298 Millionen Pfund, und sie fokussiert sich auf Servicedienstleistungen für institutionelle Kunden, die mit Islamic Finance Neuland betreten. Und weil es nur wenige westliche Banker gibt, die sich mit der Sharia-Finanz so »

gut auskennen wie Natalie Schoon, ist die Niederländerin als Head of Product Development zum Aushängeschild der BLME aufgestiegen. Ihre Doktorarbeit schrieb Frau Schoon, die auch einen Abschluss als Chartered Financial Analyst



Natalie Schoon, Head of Product Development, Bank of London and The Middle East, London.

(CFA) hält, über die Bewertung konventioneller und islamischer Banken. Unermüdlich referiert die Frau mit dem makellosen Oxford-Englisch an Bankkonferenzen über die Geschäftsfelder der BLME, die in Europa bisher fast brachlagen: Islamic Treasury, Sharia-konformes Corporate Banking, Investment Banking, Private Banking. Zu hören war Natalie Schoon u. a. in Zürich im November 2007 am International Islamic Finance Forum und im Mai 2008 in Teheran an der Jahreskonferenz des Wirtschaftsforschungsinstituts Ravand.

## Der Tausendsassa aus Manhattan

Gerade erst hat Rushdi Siddiqui den Dow Jones Islamic Market GCC Index für die Golfstaaten lanciert und ist dafür nach Dubai gereist. Der 43-jährige Amerikaner vergisst manchmal, auf welchem Kontinent er sich gerade befindet, wenn sein Blackberry klingelt, denn der Erfinder der Dow-Jones-Islamic-Market-Index-Serie jettet von Finanzplatz zu Finanzplatz, um sein «Baby» zu bewerben, wie er die Sharia-

konforme Kursbarometerfamilie nennt. Siddiqui, dessen Eltern aus Indien stammen, hat allen Grund zur Rührigkeit. Als er 1998 den ersten DJIM-Index auflegte, folgte die Konkurrenz auf dem Fuss. «Financial Times» und Standard and Poor's haben bis heute gleichfalls die Sharia-Indizes stetig erweitert. Selbst einzelne Geldhäuser wie die Bank Vontobel oder Global Investment House haben Benchmarks entwickelt.

Dennoch geniessen Rushdi und sein Team in New York, Frankfurt und Zürich noch immer eine Art First Mover Advantage. Hinter Siddiquis Rücken rätselt die Branche, warum er nicht längst bei einer Bank als Vorstand angeheuert hat. «Ich habe eine Mission begonnen und die werde ich erfüllen», begründet er seine Treue zu Dow Jones. Heute sind es über 70 DJIM-Indizes, die Fondsmanagern als koran-konforme Benchmarks für fast alle Regionen und Sektoren der Welt zur Verfügung stehen, darunter ein Index für Islamic Bonds (Sukuk). Siddiquis persönliches Ziel: «Bisher sind 99 Prozent aller Sharia-konformen Firmen, deren Aktien im DJIM enthalten sind, in nichtmuslimischen Ländern angesiedelt (darunter Microsoft, BP oder Vodaphone). Ich würde gerne



Rushdi Siddiqui, Global Director of Dow Jones Islamic Market Index Group, New York.

eine tiefere Aktienkultur in der islamischen Welt sehen», sagt der Vater eines kleinen Sohnes.

Siddiqui sitzt im Islamic Advisory Council in Dubais Finanzzentrum DIFC, und er

berät das International Islamic Finance Forum. Und damit ist seine Jahresagenda, die ihn auf alle Kontinente der Welt führt, auch schon ausgefüllt.

## Das Lächeln der Sharia



Sheikh Nizam Yaqubi, Sharia-Gelehrter, Manama.

Sheikh Nizam Yaqubi gilt mit über 40 Mandaten in Sharia-Gremien weltweit als einer der einflussreichsten Gelehrten seiner Zunft. Dabei passt der Bahraini nicht so recht in das Bild, das man sich im Westen von einem Sharia-Gelehrten häufig macht. Der stets humorvolle Yaqubi ist offen für alles Neue. Er diskutiert an Tagungen sogar frank und frei über Hedge Funds, Produkte, die viele seiner Kollegen wegen ihres vermeintlichen Glücksspielcharakters als Teufelszeug abkanzeln.

Neben der UBS hält «Sheikh Nizam», wie ihn die Banker kurz nennen, u. a. auch Mandate in den Sharia Boards bei den Banken HSBC und Standard Chartered, und er überwacht die Aktienauswahl für die Dow-Jones-Islamic-Market-Indizes aus New York. Seinen Einsatz im Dienste von «Koran und Kapital» hat der Familienvater, dessen Kinder noch die Schule in Manama besuchen, einmal so erklärt: «Die Aussicht, mitten in der Nacht eine Lösung für ein innovatives islamisches Finanzprodukt zu finden, motiviert uns Sharia-Gelehrte mehr als die Gesellschaft einer schönen Frau.»

## Der stille Magier

Essam Yusif Janahi ist der lebende Beweis dafür, dass nicht immer diejenigen Banker die erfolgreichsten sind, die den meisten Lärm erzeugen. Im Stillen, aber mit grosser Konstanz, führte der stets huldvoll lächelnde Bahraini die islamische Bank Gulf Finance House (GFH) als Chairman an die Spitze der Geldhäuser am Golf. Um 61 Prozent steigert GFH den Gewinn 2007 (auf 340 Millionen Dollar). Janahi hat etliche internationale Auszeichnungen eingeheimst.

Der Magier aus Manama ist vor allem für seine architektonisch extravaganteren Immobilienprojekte bekannt, wie das Bahrain Financial Harbour in seiner Heimatstadt Manama oder «Energie-Städte» in Qatar, Kasachstan und Libyen, wo die Öl- und Gasförderung von morgen erforscht werden soll. Stattliche 20 Milliarden Dollar stemmt seine Bank für solche Wüsten-Visionen, samt und sonders werden diese im Einklang mit der Sharia finanziert. Janahis jüngstes Kind: die



Essam Janahi, Chairman, Gulf Finance House, Manama.

Energy Bank, die auch Projekte für erneuerbare Energien sichten und finanziell fördern soll.

Der Name Janahi ist im Königreich Bahrain zum Synonym für Banking geworden. Und damit Europas Investoren an der orientalischen Erfolgsgeschichte teilhaben können, hat Janahi Aktien seiner GFH im Juni auch an der Börse London kotieren lassen, ohne viel Aufsehen und im Stillen. ◀