

JULI 2017

PRAKTISCHE INFORMATIONEN

HERMESDECKUNGEN SPEZIAL

Deckungsfähigkeit islamischer Finanzierungen

EXPORTKREDITGARANTIEN DER
BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

► **Hermesdeckungen**

INHALT

DECKUNGSFÄHIGKEIT ISLAMISCHER FINANZIERUNGEN	3
EXPORTKREDITGARANTIE FÜR ISLAM-GERECHTE FINANZIERUNGEN	3
KLASSISCHE BESTELLERKREDITE FÜR FINANZIERUNGEN IN ISLAMISCHEN LÄNDERN	3
DIE VERANKERUNG DES ZINSVERBOTS IM RECHT DER SCHARIA	4
RAHMENBEDINGUNGEN ISLAM-GERECHTER FINANZIERUNGEN	4
MURABAHA-FINANZIERUNGEN	4
DECKUNGSFÄHIGKEIT VON MURABAHA-FINANZIERUNGEN	5
RISIKEN UND KOSTEN VON MURABAHA-FINANZIERUNGEN	6
DIE EIGNUNG VON MURABAHA-FINANZIERUNGEN FÜR VARIABLE ZINSEN	6
KOMBINATION EINER MURABAHA MIT EINER AUSFUHRDECKUNG	7
ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN	7
AUSBLICK	7

Deckungsfähigkeit islamischer Finanzierungen

EXPORTKREDITGARANTIE FÜR ISLAM-GERECHTE FINANZIERUNGEN

Mit Exportkreditgarantien des Bundes (sog. Hermesdeckungen) können Exporte in riskante Märkte vor dem Risiko eines Zahlungsausfalls aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen abgesichert werden. Auch für islamisch geprägte Länder, sei es für die Golfstaaten oder die muslimischen Staaten Südasiens, stehen Exportkreditgarantien zur Verfügung. Um sich im internationalen Wettbewerb behaupten zu können, müssen deutsche Exporteure neben einem guten Produkt auch attraktive Zahlungsbedingungen oder die passende Finanzierung anbieten können. Exportkreditgarantien bieten ein hohes Maß an Flexibilität, um Exporteure und Banken bei maßgeschneiderten Finanzierungslösungen zu unterstützen. Dies zeigt sich gerade auch bei den unter dem Begriff **Islamic Finance** entwickelten Finanzierungsinstrumenten.

Bei den Exportkreditgarantien rücken Scharia-konforme Finanzierungsmodelle vor allem deswegen verstärkt in den Fokus, weil Banken hierdurch potenzielle Rechtsrisiken ausschalten wollen, die aus dem Zinsverbot in vielen muslimischen Ländern resultieren. Dieses Zinsverbot steht bei der Inanspruchnahme von Bestellerkrediten schon seit Jahren in der Diskussion.

KLASSISCHE BESTELLERKREDITE FÜR FINANZIERUNGEN IN ISLAMISCHEN LÄNDERN

Im Rahmen der klassischen Exportfinanzierung werden Exportgeschäfte vielfach durch einen Bestellerkredit einer Bank an den ausländischen Schuldner finanziert. Das Kreditinstitut kann dann seine Darlehensforderung mit einer Finanzkreditdeckung absichern. Dabei werden neben der Kapitalforderung auch die Finanzierungskosten einschließlich der vertraglichen Zinsen gedeckt. Die Rechtsbeständigkeit der gedeckten Forderung ist gemäß § 5 der Allgemeinen Bedingungen (FKG) Entschädigungsvoraussetzung. Die Bank trägt dabei die Risiken des anwendbaren Rechts.

Zwar bestehen inzwischen in vielen islamischen Ländern Tendenzen, Handelsgeschäfte von dem Zinsverbot auszunehmen. So lassen im Irak, in Ägypten, in Syrien und in Libyen die lokalen Handelsgesetze die Vereinbarung von Zinsen in begrenzter Höhe zu. In anderen Ländern (Saudi-Arabien, Pakistan, Sudan) wird es in der Praxis zumindest akzeptiert, dass Finanztransaktionen unter Einschluss eines Zinselementes abgewickelt werden. Nach den Erfahrungen bei den Exportkreditgarantien werden Zinsforderungen auch in diesen Staaten im Regelfall vom Schuldner anerkannt. Wird eine Forderung hingegen nicht beglichen, ist die rechtliche Durchsetzbarkeit von Zinsansprüchen mit Unsicherheiten behaftet, die nicht Gegenstand der Deckung sein können. Dies gilt selbst dann, wenn die Zinsforderungen mit Wechseln unterlegt sind. In der langjährigen Schadenpraxis konnten Zinsforderungen allerdings regelmäßig entschädigt werden, weil sich der Auslandskunde auf den Mangel der Rechtsbeständigkeit der Zinsforderung nicht berufen hat. Gleichwohl verbleibt das theoretische Risiko einer Nichtentschädigungsfähigkeit, das einige Banken jetzt mit neuen Vertragsmodellen zu beherrschen versuchen.

DIE VERANKERUNG DES ZINSVERBOTS IM RECHT DER SCHARIA

Bei der Gestaltung von Verträgen mit Geschäftspartnern in islamischen Ländern sind die Regeln des islamischen Rechts, der Scharia, zu beachten. Die Scharia ist kein einheitlich kodifiziertes Gesetzbuch wie das BGB. Es handelt sich vielmehr um einen allgemeinen Verhaltenskodex, der auf dem Koran und dessen Auslegungstradition durch verschiedene islamische Rechtsschulen basiert. Zu den Grundprinzipien der Scharia gehört u. a. das Verbot (haram) bestimmter Geschäftsaktivitäten im Zusammenhang mit Alkohol, Tabak und Glücksspielen (maysir) sowie von Geschäften mit Spekulationselement (gharar). Besondere Relevanz für Exportgeschäfte hat das Zinsverbot (ribâ). Ausgehend von diesen Grundprinzipien haben sich diverse Finanzierungstechniken herausgebildet, die gemeinhin als **Islamic Banking** bezeichnet werden.

RAHMENBEDINGUNGEN ISLAM-GERECHTER FINANZIERUNGEN

Nicht nur islamische, sondern auch internationale Banken entwickeln inzwischen verstärkt Scharia-konforme Finanzierungsmodelle in der Erwartung, dass sich die bestehenden Rechtsrisiken hierdurch reduzieren lassen. Die Strukturierung solcher Finanzierungen muss sowohl wirtschaftlichen als auch rechtlichen als auch religiösen Anforderungen Rechnung tragen. Hierüber wachen Scharia-Räte, die die Bank in islamisch-ethischen Fragen beraten und die Zulässigkeit der Geschäfte durch ein Gutachten bestätigen. Allerdings ist eine Stellungnahme der Scharia-Gelehrten nur im Innenverhältnis zur finanzierenden Bank verbindlich. Die rechtliche Durchsetzbarkeit der vertraglichen Ansprüche und ihre Vollstreckbarkeit gegen den Schuldner bleiben einer unabhängigen gerichtlichen Entscheidung vorbehalten. Da sich die

Scharia als überstaatliches Recht aus verschiedenen Rechtsquellen und Rechtsschulen zusammensetzt, finden je nach Land und Region voneinander abweichende Scharia-Versionen Anwendung. Daher wird die Scharia auch unterschiedlich interpretiert und viele Einzelfragen sind durchaus umstritten. Verträge werden aus diesem Grund nicht allein dem Recht der Scharia, sondern zusätzlich dem Recht eines bestimmten Staates unterstellt (häufig etwa dem englischen Recht).

Zu den grundsätzlich anerkannten islamischen Finanzierungsformen gehören Beteiligungsfinanzierungen in Form von Private-Equity-Transaktionen wie Mudaraba und Mushâraka (Equity- bzw. Gewinnbeteiligung), Ijara (Leasing), Istisna (Projektfinanzierung) sowie Sukuk (Scharia-konforme Anleihen). In der Exportfinanzierung ist vor allem die Murabaha (mark-up sale oder cost plus financing) verbreitet.

MURABAHA-FINANZIERUNGEN

Bislang sind Exportkreditgarantien nur für Murabaha-Finanzierungen beantragt worden. Die Banken haben sich bei der Vertragsgestaltung von externen juristischen Experten beraten lassen und dem Bund die Konstruktion der Murabaha in ihren Grundzügen wie folgt erläutert:

Eine Murabaha entspricht von ihrer Rechtsnatur her eher einem Kaufvertrag als einem abstrakten Darlehen. Die Bank stellt dem Käufer ein Wirtschaftsgut anstelle eines Kredits zur Verfügung. In ihrer Funktion ist die Murabaha einem verzinslichen Darlehen vergleichbar.

Bei einer Murabaha kauft die Bank das vom deutschen Exporteur zu liefernde Exportgut und veräußert es an den kreditsuchenden ausländischen Käufer weiter. Der Kaufpreis wird von der Bank aus eigenen Mitteln finanziert und dem Käufer gestundet. Für die Stundung zahlt der Käufer einen Aufschlag (Murabaha-Profit), der in seiner Höhe dem Zinsbetrag eines Finanzkredites entspricht. Die Rückzahlungen erfolgen wie bei einem Finanzkredit ratenweise. Sofern mehrere Lieferungen erfolgen, schließt die Bank einen Rahmenvertrag (Master Murabaha) mit dem ausländischen Kunden, in dem sich dieser verpflichtet, zu den vereinbarten Terminen ein bestimmtes Warenkontingent anzukaufen. Die Auszahlungen der Bank an den Exporteur erfolgen dann wie bei einem Finanzkredit pro rata Lieferung. Sofern der Finanzierung ein fester Zinssatz zugrunde liegt, kann der zu zahlende Murabaha-Profit bereits für die gesamte Kreditlaufzeit bei Abschluss des jeweiligen Murabaha-Contracts rechtsverbindlich vereinbart werden.

Zur besseren Durchsetzbarkeit der Forderungen der Bank gegen den Käufer ist eine zusätzliche Unterlegung der Forderungen durch Wechsel wie beim klassischen Bestellerkredit ratsam. Auch zusätzliche Sicherheiten können bei einer Murabaha vereinbart werden.

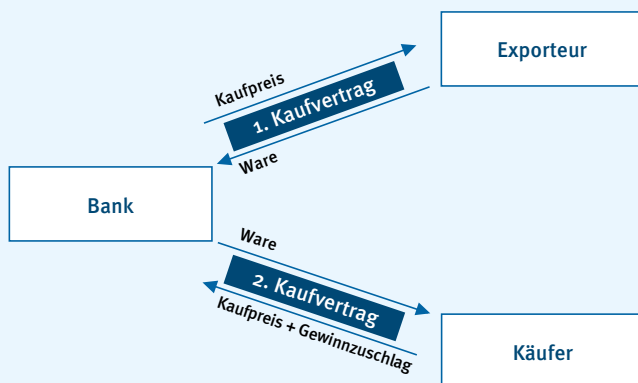
DECKUNGSFÄHIGKEIT VON MURABAHA-FINANZIERUNGEN

Als alternative Form zu einem Bestellerkredit kann eine Murabaha grundsätzlich mit einer Finanzkreditdeckung abgesichert werden. Dabei gilt das Verständnis, dass die Murabaha zur Finanzierung eines förderungswürdigen Exportgeschäftes an die Stelle eines Finanzkredites tritt und das Rückzahlungsprofil dem eines Finanzkredites entspricht. Gesonderte Allgemeine Bedingungen gibt es für islamische Finanzierungen nicht; auf fallspezifische Einzelheiten kann bei Bedarf in Form Besonderer Bedingungen in der Deckungsurkunde eingegangen werden.

Gegenstand der Deckung ist bei einer Murabaha ebenso wie beim Finanzkredit die vertraglich zwischen Kreditinstitut und ausländischem Schuldner vereinbarte Geldforderung auf Rückzahlung des an den deutschen Exporteur ausgezahlten Geldbetrages. Anstelle der Zinsen wird hier der sog. Murabaha-Profit als Bestandteil der Finanzierungskosten gedeckt. Da nach den Allgemeinen Bedingungen alle rechtlichen Risiken außerhalb der Deckung liegen, hat die Bank im Schadenfall den Nachweis zu erbringen, dass sie durch Abschluss der Murabaha-Verträge rechtsbeständige Tilgungs- und „Profit-Forderungen“ erworben hat, die in ihrer Höhe und ihren Fälligkeiten das Tilgungs- und Zinsprofil des gedeckten Finanzkredites abbilden.

Auch bei einer Murabaha gilt wie beim Finanzkredit, dass der Bank kein autonomes Kündigungs- oder Aussetzungsrecht gegenüber dem Käufer zusteht. Die Bank bleibt also verpflichtet, Auszahlungen zu den vertraglich vereinbarten Zahlungsterminen an den Exporteur vorzunehmen, selbst wenn der ausländische Kunde seinen Verpflichtungen gegenüber der Bank zum Abschluss einzelner Murabaha-Contracts (vertragswidrig) nicht nachkommen sollte.

VERTRAGSBEZIEHUNGEN BEI EINER MURABAHA-FINANZIERUNG



RISIKEN UND KOSTEN VON MURABAHA-FINANZIERUNGEN

Der Bund übernimmt mit der Hermesdeckung nicht das Risiko, dass die Bank gegen den ausländischen Kunden keine rechtswirksame Forderung begründet. Auf die Ausgestaltung der Verträge nimmt der Bund ebenso wenig Einfluss wie bei einem klassischen Bestellerkredit. Die Bank trägt durch ihre Stellung als Zwischenhändlerin komplexere Risiken als beim klassischen Darlehensvertrag, bei dem die Forderung gegen den Darlehensnehmer vom zugrunde liegenden Kaufvertrag völlig losgelöst ist. Gleichwohl ist es nach Einschätzung der Banken möglich, im Rahmen der Vertragsgestaltung unerwünschte Risiken aus ihrer Verkäuferstellung zu minimieren. Die Bank kann vereinbaren, dass der ausländische Käufer die Transport- und Untergangsgefahr trägt. Ferner kann sie ihre Gewährleistungsverpflichtungen ausschließen und dafür im Gegenzug ihre Gewährleistungsansprüche gegen den Exporteur an den Käufer abtreten. Durch entsprechende Vertragsgestaltung kann die Risikoverteilung einem abstrakten Darlehensvertrag damit zumindest angenähert werden. Die Lieferung der Ware kann vom Exporteur direkt an den Käufer erfolgen. In Ausführung der geschlossenen Verträge nimmt der Käufer die Ware zunächst im Auftrag der Bank in Besitz und erwirbt das Eigentum an der Ware erst, wenn es ihm im Rahmen des zweiten Kaufvertrages von der Bank übertragen wird. Da die Bank, wenn auch nur für kurze Zeit, Eigentümerin der Ware wird, sind auch die damit zusammenhängenden Haftpflicht-, Körperschafts- und Umsatzsteuerfragen zu lösen. Aufgrund der komplexen Materie zur Vertragsgestaltung müssen Banken spezialisierte Anwaltskanzleien einschalten, so dass Murabaha-Finanzierungen in der Regel teurer sind als klassische Bestellerkredite.

DIE EIGNUNG VON MURABAHA-FINANZIERUNGEN FÜR VARIABLE ZINSEN

Bei einer klassischen Murabaha sind fixe Zinsen zum Ausweis des Aufschlages (Murabaha-Profit) der Bank obligatorisch. Bedingung hierfür dürfte in der Regel ein fester Lieferplan sein, was aber vor allem bei Großprojekten häufig schwierig sein wird. Bei einer Finanzierung mit variablem Zins kann gegebenenfalls eine alternative Variante der Murabaha zum Einsatz kommen, mit der sich in halbjährlichem Turnus ein dem Zins entsprechender Profit generieren lässt. So ist dem Bund in einem Fall eine Vertragskonstruktion vorgestellt worden, bei der die Bank nicht das zu exportierende Wirtschaftsgut vom Exporteur erwirbt. Stattdessen kauft sie bei jeder Lieferung des Exporteurs und während der Rückzahlungsphase im Auftrag des ausländischen Käufers marktgängige Rohstoffe (beispielsweise Kupfer). Diese Rohstoffe werden dann an den Käufer unter Stundung des Kaufpreises weiterveräußert, wofür dieser wiederum den „Murabaha-Profit“ zahlt. Die Bank veräußert diese Rohstoffe dann im Auftrag des Käufers taggleich wieder an einen On-Sale-Broker. Der vereinbarte Kaufpreis wird dem Exporteur bei Lieferung der Ware ausgezahlt, so dass der Exporteur sein Geld wie aus einem Finanzkredit erhält. Der Rohstoffhandel wird auch während der Rückzahlungsphase des „Kredites“ weiter durchgeführt und die Bank erwirbt damit im Ergebnis Profitforderungen, die einem variablen Sechsmonatszins entsprechen.

Im Ergebnis bleiben also das Exportgeschäft und das Finanzierungsgeschäft voneinander getrennt, und der Käufer erwirbt das Eigentum an der Exportware (wie üblich) unmittelbar vom Exporteur. Diese Finanzierungstechnik wird jedoch nicht von allen islamischen Rechtsschulen als zulässig erachtet. Praktische Erfahrungen, insbesondere im Schadenfall, gibt es mit solchen Finanzierungen bislang nicht.

KOMBINATION EINER MURABAHA MIT EINER AUSFUHRDECKUNG

Der Exporteur kann wie bei einem konventionellen Finanzkredit bei einer Murabaha-Finanzierung sowohl eine Lieferanten- als auch eine Fabrikationsrisikodeckung beantragen. Die Allgemeinen Bedingungen (G/FG) finden dann zugunsten des Exporteurs je nach Vertragsgestaltung unmittelbare oder ggf. entsprechende Anwendung. Der Exporteur muss auch bei einer Murabaha-Finanzierung wie beim Finanzkredit eine Verpflichtungserklärung abgeben.

ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN

In der einschlägigen Literatur zu islamischen Finanzierungen wird auch darauf hingewiesen, dass eine Murabaha-Finanzierung nach überwiegender Auffassung islamischer Rechtsgelehrter voraussetzt, dass das Exportgut zum Zeitpunkt des Abschlusses des Kaufvertrages zwischen Bank und Käufer schon existiert. Diese Finanzierungsform eignet sich daher nur begrenzt für die langfristige Investitionsgüterfinanzierung, insbesondere im Anlagenbau. Als Alternative könnte hier gegebenenfalls die Finanzierung durch eine islamische Form des Leasings, die sog. **Ijara**, in Betracht kommen. Eine Ijara kann auch als „Forward Lease“ oder „Sale-and-Lease-back-Struktur“ ausgestaltet sein. Daneben werden zur Finanzierung von speziellen Auftragsfertigungen und Infrastrukturprojekten Finanzierungen in Form der **Istisna** (vergleichbar einem Werklieferungsvertrag) angeboten. Gegenstand einer Exportkreditgarantie waren diese komplexen Finanzierungsmodelle – anders als Murabaha-Finanzierungen – bislang jedoch noch nicht.

AUSBLICK

Die Erfahrungen bei den Exportkreditgarantien mit islamischen Finanzierungen sind noch sehr begrenzt. Dies schließt auch die gerichtliche oder außergerichtliche Forderungsbeitreibung ein. Es ist derzeit bei Exporten in islamische Länder nicht zu erwarten, dass islamische Finanzierungen den konventionellen Bestellerkredit verdrängen. Der Anteil des Islamic Banking am Weltmarkt liegt unter 5 %. Jedoch ist davon auszugehen, dass sich der Marktanteil islamischer Finanzierungen weiter erhöhen dürfte. Darüber hinaus haben große internationale Banken inzwischen das Marktpotenzial erkannt und sind bemüht, sich durch neue wettbewerbsfähige Produkte zusätzliche Geschäftsfelder zu erschließen. Mit Scharia-konformen Finanzierungstechniken dürften daher auch Kreditversicherer zunehmend konfrontiert werden.

Exportkreditgarantien und Garantien für
Ungebundene Finanzkredite sind Instrumente
der Außenwirtschaftsförderung des



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mit der Durchführung der Bundesförderinstrumente
Exportkreditgarantien und Garantien für
Ungebundene Finanzkredite beauftragt:



EULER HERMES

Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland

Exportkreditgarantien und Garantien für Ungebundene Finanzkredite sind seit Jahrzehnten etablierte und bewährte Außenwirtschaftsförderinstrumente der Bundesregierung. Exportkreditgarantien (sog. Hermesdeckungen) sichern deutsche Exporteure und exportfinanzierende Banken gegen politische und wirtschaftliche Risiken ab. Mit Garantien für Ungebundene Finanzkredite unterstützt die Bundesregierung förderungswürdige Rohstoffprojekte im Ausland. Beide Förderinstrumente tragen maßgeblich zu wirtschaftlichem Wachstum sowie der Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen bei.

Mit der Durchführung der Bundesförderinstrumente Exportkreditgarantien und Garantien für Ungebundene Finanzkredite hat die Bundesregierung die Euler Hermes Aktiengesellschaft beauftragt.

Informationen zu weiteren Außenwirtschaftsförderinstrumenten der Bundesregierung finden Sie unter www.bundeswirtschaftsministerium.de unter dem Stichwort Außenwirtschaftsförderung.

Euler Hermes Aktiengesellschaft

Postadresse:
Postfach 50 03 99
22703 Hamburg

Hausanschrift:
Gasstraße 29
22761 Hamburg

Telefon: +49 40 8834-9000
Telefax: +49 40 8834-9175

info@exportkreditgarantien.de
info@ufk-garantien.de
www.exportkreditgarantien.de

Außendienst: Berlin, Dortmund, Frankfurt,
Stuttgart, Hamburg, München,
Nürnberg, Rheinland