

Fata Morgana in de Polder:

De toekomst van islamitisch bankieren in Nederland

Scriptie ter afsluiting van de Master
'Religies in hedendaagse samenlevingen'

Aangeboden aan:
Dr. Nico Landman
Prof. dr. Cok Bakker

Departement Religiewetenschap en Theologie
Faculteit Geesteswetenschappen
Universiteit Utrecht

Gijs van Leeuwen
Studentnummer: 3409546
8 mei, 2012

Voorwoord

In deze scriptie heb ik geprobeerd om de wereld van islamitisch bankieren in Nederland zo volledig mogelijk weer te geven. Daarbij heb ik alle factoren die van belang zijn geprobeerd te benoemen en uitvoerig te behandelen. Er is voor gekozen recente politiek ontwikkelingen, zoals de val van het kabinet Rutte, niet mee te nemen in deze scriptie. Overigens zijn dit ontwikkelingen die weinig af doen aan de conclusies van dit onderzoek.

Verder zou ik graag dit voorwoord gebruiken om alle mensen te bedanken die me hebben geholpen met de totstandkoming van deze scriptie. Dit onderzoek zou namelijk nooit voltooid zijn zonder de hulp van mijn begeleider, vrienden en familie.

Mijn dank gaat allereerst uit naar mijn begeleider, dr. Nico Landman, voor zijn tijd, aanwijzingen en geduld. Ik heb zijn begeleiding als bijzonder prettig ervaren.

Verder zou ik in het bijzonder de volgende mensen willen bedanken: Anne Fetsje Sluis, Floor de Nie en Anne-Rose Tiebie voor de hulp bij het oppoetsen en het aanleren van enkele vaardigheden die noodzakelijk waren voor dit onderzoek. Laura de Wit en Ruben van Roekel voor hun enthousiaste hulp bij het afnemen van de vele vragenlijsten. Linda van de Fliert en Geert Hoogeboom voor het opfleuren van de moeizame dagen in de bibliotheek door middel van de grote hoeveelheden koffie die we samen dronken om half twaalf en half drie. En als laatste, mijn broer, Bas van Leeuwen, voor zijn zorgvuldige aanwijzingen, waardevolle inzichten en ondersteuning op momenten dat ik het zelf even niet meer zag zitten.

Maar bovenal gaat mijn dank uit naar mijn ouders. Niet alleen omdat ze me in staat hebben gesteld om de afgelopen jaren mijn studie af te ronden maar vooral omdat ze me de liefde, de rust en het vertrouwen hebben gegeven om mijn eigen weg te zoeken en te vinden.

Gijs van Leeuwen

Utrecht, 8 mei 2012

Inhoudsopgave

1: INLEIDING	6
1.1 PROBLEEMSTELLING.....	7
1.2 HOOFDVRAAG EN DEELVRAGEN	7
1.3 OPBOUW EN HOOFDSTUKINDELING.....	8
2: HISTORISCHE EN RELIGIEUZE ACHTERGROND ISLAMITISCH BANKIEREN	10
2.1 ISLAMITISCH BANKIEREN EN HET ISLAMISME	10
2.2 ONTSTAAN EN GROEI VAN HET MODERNE ISLAMITISCH BANKIEREN	11
2.3 DE ISLAM EN DE SHARIA	14
2.3.1 <i>De sharia</i>	15
2.3.2 <i>Rechtsbronnen en Rechtscholen</i>	15
2.4 HET VERBOD OP RENTE	17
2.4.1 <i>Geschiedenis verbod op rente</i>	17
2.5 RELIGIEUZE ACHTERGROND VERBOD RIBA	18
2.5.1 <i>Rente in het jodendom en christendom</i>	19
2.5.2 <i>Het verbod op riba in Koran en sunna</i>	19
2.6 NIET-RELIGIEUZE ACHTERGROND VERBOD RIBA	20
2.7 GHARAR, MAYSIR EN ETHISCHE BEPERKINGEN	22
2.7.1 <i>Gharar (onzekerheid)</i>	22
2.7.2 <i>Maysir (gokken)</i>	23
2.7.3 <i>Ethische beperkingen</i>	23
2.8 RELIGIEUZE OVERWEGINGEN MET BETREKKING TOT HET WESTEN	24
2.9 TUSSENCONCLUSIE	24
3: ISLAMITISCH BANKIEREN IN DE PRAKTIJK	26
3.1 ASSET-BACKED FINANCE	26
3.2 DE SHARIA-RADEN	26
3.3 ISLAMITISCHE FINANCIËLE PRODUCTEN	27
3.3.1 <i>Murabaha (verkoop met opslag)</i>	28
3.3.2 <i>Ijara wa-Iqtina (leasecontract)</i>	30
3.3.3 <i>Musharaka mutanaqisa (aflopend gedeeld eigenaarschap)</i>	31
3.3.4 <i>Bai'y al-ina (verkoop met terugkoop)</i>	32
3.3.5 <i>Tawarruq (drie partijen verkoop)</i>	33
3.3.6 <i>Sukuk (islamitische obligaties)</i>	33
3.3.7 <i>Takaful (islamitische verzekeringen)</i>	34
3.4 TUSSENCONCLUSIE	34
4: ONTWIKKELING ISLAMITISCH BANKIEREN IN HET WESTEN (EXCLUSIEF NEDERLAND)	36
4.1 VERENIGDE STATEN	37

4.2 VERENIGD KONINKRIJK	38
4.3 FRANKRIJK	39
4.4 DUITSLAND	40
4.5 TUSSENCONCLUSIE	40
5: ISLAMITISCH BANKIEREN EN DE NEDERLANDSE OVERHEID EN POLITIEK.....	42
5.1 DE NEDERLANDSE OVERHEID	42
5.2 DE NEDERLANDSE POLITIEK	44
5.2.1 Partijen die positief of gematigd positief staan ten opzichte van de invoering van IB.....	45
5.2.2 Partijen die negatief staan ten opzichte van de invoering van IB	46
5.3 TUSSENCONCLUSIE NEDERLANDSE POLITIEK	49
6: ISLAMITISCH BANKIEREN EN HET NEDERLANDSE BEDRIJFSLEVEN	50
6.1 NEDERLANDSE BANKEN EN FINANCIËLE DIENSTVERLENERS	50
6.2 NEDERLANDSE BANKEN BUITEN NEDERLAND	52
6.3 BANKEN UIT ISLAMITISCHE LANDEN IN NEDERLAND	53
6.4 TUSSENCONCLUSIE NEDERLANDS BEDRIJFSLEVEN.....	53
7: OPZET OPINIEONDERZOEK MARKTKANT ISLAMITISCH BANKIEREN IN NEDERLAND.....	54
7.1 RELEVANTIE OPINIEONDERZOEK KENNIS EN BEHOEFTE IB	54
7.2 DOEL VAN HET ONDERZOEK	56
7.3 VRAGENLIJST	57
7.3.1 Kennis van bestaan en getoonde interesse in IB	57
7.3.2 Huidige situatie van Nederlandse moslims met betrekking tot financiële producten.....	57
7.3.3 Gehecht belang aan verschillende facetten van IB.....	57
7.3.4 Eigenschappen respondenten	58
7.4 DE ENQUÊTE	59
7.4.1 Gesloten vragenlijst	59
7.4.2 Procedure van afname	59
7.4.3 Non-respons.....	60
7.4.4 Sociaalwenselijke antwoorden	60
7.4.5 Locatie van onderzoek	61
7.4.6 Selectie respondenten	61
7.4.7 Analfabetisme en slechte taalbeheersing	61
8: RESULTATEN OPINIEONDERZOEK MARKTKANT ISLAMITISCH BANKIEREN IN NEDERLAND.....	63
8.1 DE STEEKPROEF.....	63
8.1.1 Leeftijd	64
8.1.2 Geslacht	65

8.1.3 Opleidingsniveau.....	65
8.1.4 Etnische afkomst	65
8.1.5 Generatie.....	67
8.2 KENNIS VAN BESTAAN EN GETOONDE INTERESSE IN IB	68
8.3 HUIDIGE SITUATIE VAN RESPONDENTEN MET BETREKKING TOT FINANCIËLE PRODUCTEN	69
8.3.1 Lenen.....	69
8.3.2 Sparen	71
8.4 GEHECHT BELANG AAN VERSCHILLENDE FACETTEN VAN IB	72
8.4.1 Riba	72
8.4.2 Gharar, Maysir en Ethisch handelen.....	77
8.4.3 Banken	79
8.5 VERSCHILLEN OP BASIS VAN GESLACHT, OPLEIDING EN LAND VAN HERKOMST.....	81
8.5.1 Opleidingsniveau.....	81
8.5.2 Geslacht	82
8.5.3 Etnische afkomst	83
8.6 TUSSENCONCLUSIE	84
9: CONCLUSIE.....	86
VERKLARENDE WOORDENLIJST.....	89
BIBLIOGRAFIE.....	91
BIJLAGE 1.....	94

1: Inleiding

Tijdens het schrijven van deze scriptie bevindt Europa zich in misschien wel de zwaarste economische en financiële crisis sinds de jaren tachtig. Het is niet duidelijk hoe deze crisis zich precies zal ontwikkelen of wat de gevolgen zullen zijn voor de samenleving als geheel, maar de oorzaken van de crisis beginnen duidelijk zichtbaar te worden. Op 27 februari 2011 kreeg de documentaire *Inside Job* van regisseur Charles Ferguson de Oscar voor beste documentaire. De film geeft een samenhangend en toegankelijk overzicht van de kredietcrisis die de wereld al sinds 2007 in haar greep houdt, en hoe deze crisis heeft kunnen ontstaan. Ferguson schetst een wereld waarin banken steeds meer macht hebben gekregen over hun eigen regulering en op deze manier een ongekende vrijheid hebben gekregen om enorme risico's te nemen in de jacht op al maar grotere winsten. Een wereld waarin hebzuchtige bankiers moreel compleet zijn gecorrumpeerd, de verhoudingen tussen bank en consument volledig zoek zijn en ongebreidelde speculatie heeft gezorgd voor een crisis van haast ongekende omvang.

Onafhankelijk of men het nu eens is met de analyse van Ferguson, valt het niet te ontkennen dat moraliteit centraal is komen te staan als discussiepunt met betrekking tot de crisis. Er zijn enkele cruciale tekortkomingen van het huidige financiële systeem aan het licht gekomen. Deze nieuwe inzichten hebben geleid tot een sterk toegenomen aandacht voor alternatieven op het huidige economische systeem dat onze Westerse én de rest van de wereld domineert. De claim van de prominente Indiase econoom en islamgeleerde Muhammad Nejatullah Siddiqi, dat de financiële crisis nooit was ontstaan als de economie een islamitische basis had gehad, is dan ook bijzonder interessant.¹ Het financiële systeem dat gebaseerd is op de islamitische moraal geniet dan ook sterk toegenomen belangstelling als één van deze alternatieven. De toegenomen belangstelling wordt geïllustreerd door een groot aantal boeken, artikelen en scripties dat de laatste jaren over dit onderwerp is verschenen. Het financiële systeem op basis van de islamitische religieuze leer is beter bekend onder de naam islamitisch bankieren (IB). IB is momenteel nog steeds een nichemarkt, maar wel een sterk groeiende nichemarkt die langzamerhand een plek in de financiële wereld begint te veroveren.²

Met de betrekking tot Nederland zijn vrijwel alle publicaties positief. In Nederland zou een grote consumentenmarkt bestaan die - afgezonderd van enkele belasting- en toezichttechnische obstakels - op het punt staat veroverd te worden. Afgezonderd van de in 2008 gestopte islamitische hypotheekverstrekker Bilaa Riba en enkele proeven met renteloze spaarrekeningen van de Rabobank in 2006 zijn er op de Nederlandse consumentenmarkt echter nog maar weinig islamitische financiële producten te bekennen. Een voortdurend terugkerend getal in vrijwel alle literatuur met betrekking tot de Nederlandse markt is dat van een onderzoek van de Rabobank uit 2006. Deze publicatie spreekt van 200.000 geïnteresseerden voor een hypotheek op basis van islamitische

¹ Muhammad Nejatullah Siddiqi, "Current Financial Crisis And Islamic Economics." *Dr. Mohammad Nejatullah Siddiqi's page*. 31 oktober, 2008, <http://www.siddiqi.com/mns/CurrentFinancialCrisisAndIslamicEconomics.htm> (12 oktober, 2011).

² KPMG, *Making the Transition From Niche to Mainstream* (Londen: KPMG, 2006), 2.

waarden, ook wel *halal* hypotheek genoemd.³ Het is niet duidelijk wat de basis is voor dit grote aantal geïnteresseerden. Een verkennende analyse van De Nederlandse Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) in 2008 is positief over de mogelijkheden van IB in Nederland, mede op basis van het door de Rabobank opgegeven aantal potentiële klanten.⁴ Op het moment van schrijven zijn er echter in Nederland geen islamitische bankproducten beschikbaar.

Niet alleen op economisch vlak zou de introductie van IB grote voordelen kunnen hebben maar ook op sociaal gebied zou er winst te behalen zijn. De Nederlandse overheid tracht al jaren het eigenwoningbezit te stimuleren door middel van allerhande fiscale voordelen. Eigenwoningbezit zou de binding met de buurt bevorderen en de leefbaarheid vergroten.⁵ Uit onderzoek van het Sociaal Cultureel Planbureau blijkt dat het woningbezit onder allochtone Nederlanders, en voornamelijk het woningbezit van Nederlanders met een Turkse of Marokkaanse achtergrond, achterblijft bij het woningbezit van autochtone Nederlanders. Ook als rekening gehouden wordt met kenmerken zoals het inkomen, levensfase en woningaanbod op lokaal niveau blijft er een substantieel verschil.⁶ In ditzelfde onderzoek wordt ook de religieuze belemmeringen die moslims ervaren met betrekking tot het kopen van een huis geïdentificeerd.⁷ Eén van de aanbevelingen van dit onderzoek is dan ook dat er serieus gekeken dient te worden naar het wegnemen van de barrières voor de halal hypotheek.⁸ Deze aanbevelingen maken het mijn inziens interessant om de mogelijkheden van IB in Nederland te onderzoeken aangezien er mogelijk grote economische en maatschappelijke winst te behalen is op dit gebied.

1.1 Probleemstelling

Gegeven de hierboven beschreven positieve omstandigheden voor islamitisch bankieren: (1) een vergrote aandacht voor ethisch verantwoord bankieren en (2) een grote geïnteresseerde doelgroep, rijst natuurlijk de vraag waarom het islamitische bankieren maar niet van de grond lijkt te komen in Nederland? Zijn de omstandigheden waar deze onderzoeken over spreken eigenlijk wel zo positief?

1.2 Hoofdvraag en deelvragen

Dit onderzoek hoopt dan ook een beter inzicht te kunnen verschaffen in de daadwerkelijke mogelijkheden voor het realiseren van een vorm van islamitische financiële dienstverlening in Nederland. Dit onderzoek zal zich voornamelijk richten op de islamitisch vormgegeven hypotheek en in mindere mate op andere vormen van islamitische financiële dienstverlening. De reden hiervoor is dat de meeste gewone leningen voor moslims relatief eenvoudig te vermijden zijn. Bij de aankoop van een huis is dit echter niet het geval. Vrijwel alle particulieren die in Nederland een huis willen kopen, ontkomen niet aan het

³ Henk Schutten, "Halal hypotheek Rabobank," *Parool*, 13 september, 2006.

⁴ Bastiaan Verhoef, Somia Azahaf en Werner Bijkerk, *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse* (Amsterdam: DNB, 2008).

⁵ Gerard Jager, *Voordelen van huren en kopen van woningen* (Amsterdam: Woonbond, 2009), 15-16.

⁶ Jeanet Kullberg, Miranda Vervoort en Jaco Dagevos, *Goede burens kun je niet kopen* (Den Haag: SCP, januari 2009), 80.

⁷ *Ibid.* 119.

⁸ *Ibid.* 138.

afsluiten van een hypotheek omdat de financiële draagkracht om direct af te rekenen simpelweg ontbreekt. Ook moslims zullen dus een beroep moeten doen op een financier die bereid is om hun woning te financieren.

Binnen dit onderzoek zijn drie belangrijke actoren te identificeren: de Nederlandse moslims, de Nederlandse banken en de Nederlandse overheid. Het gaat hier dus om respectievelijk de marktzijde, de aanbodzijde en de regelgeving. In deze scriptie zal door middel van een literatuurstudie een analyse worden gemaakt van de Nederlandse banken en Nederlandse overheid met betrekking tot IB, omdat dit voor de introductie van IB twee van de belangrijkste factoren zijn. Hiernaast zal met behulp van een empirisch onderzoek gekeken worden naar de animo onder jonge Nederlandse moslims, en daarmee dus naar de markt die er bestaat voor IB producten. Aangezien het vrijwel niet mogelijk is om te weten hoe de financiële wereld, de Nederlandse politiek en de ideeën van de Nederlandse moslims zich ver in de toekomst zullen ontwikkelen, zal dit onderzoek uitgaan van de korte termijn. Hierbij dient gedacht te worden aan een periode van tien jaar.

De volgende hoofdvraag is geformuleerd:

Wat zijn de korte termijn vooruitzichten voor de introductie van een islamitisch vormgegeven hypotheek en andere islamitische financiële producten in Nederland?

Er zijn zes deelvragen geformuleerd om de hoofdvraag gestructureerd te beantwoorden. Deze deelvragen zijn:

1. *Wat is islamitisch bankieren?*
2. *Hoe heeft het islamitisch bankieren zich de afgelopen tien jaar in verschillende West-Europese landen en de Verenigde Staten ontwikkeld?*
3. *Wat is de houding van de Nederlandse politiek/overheid ten opzichte van islamitisch bankieren en wat zijn de stappen die de overheid zou moeten maken als het islamitisch bankieren in Nederland zou willen toestaan?*
4. *Wat is de houding van de Nederlandse banken en financiële dienstverleners ten opzichte van islamitisch bankieren?*
5. *Wat is de kennis van islamitisch bankieren onder de belangrijkste doelgroep, de jonge Nederlandse moslims?*
6. *Hoeveel animo is er onder jonge Nederlandse moslims voor islamitisch bankieren?*

1.3 Opbouw en hoofdstukindeling

Het eerste gedeelte van het onderzoek zal een literatuurstudie betreffen naar IB en dan specifiek met betrekking tot het Westen. Het tweede gedeelte zal een onderzoek zijn aan de hand van een enquête onder Nederlandse moslims. In dit gedeelte zal geprobeerd worden de verschillende visies op IB in kaart te kunnen brengen en als gevolg daarvan een inschatting te kunnen maken van de vraag naar IB. Dit geheel zal ik onderverdeeld worden in negen hoofdstukken.

Na deze inleiding (Hoofdstuk 1), volgt Hoofdstuk 2 dat bestaat uit een korte introductie over het ontstaan en de ideeën achter de islamitische economie. Naast de belangrijkste denkers en geleerden die van essentieel belang zijn voor het ontstaan van IB, komt ook de huidige staat en ontwikkeling van IB op globaal niveau kort aan bod. Hiernaast zal dit hoofdstuk een beschrijving bevatten van de basis van het islamitische geloof en de voorschriften die hieruit voortvloeien met betrekking tot IB. Er wordt ook aandacht besteed aan de rationele en economische kanten van deze voorschriften.

Hoofdstuk 3 bestaat uit een beschrijving van het functioneren van IB in de praktijk. Hierin zullen de verschillende hypotheekconstructies die belangrijk zijn voor de introductie van IB in Nederland aan bod komen. Hoofdstuk 4 geeft een korte weergave van de ontwikkeling van IB in de VS en enkele Europese landen. Hoofdstuk 5 en 6 gaan respectievelijk over de houding van de Nederlandse politiek/overheid en het Nederlandse bedrijfsleven ten opzichte van IB.

In hoofdstuk 7 wordt de opzet gepresenteerd van het opinieonderzoek naar de marktkant van IB onder jonge Nederlandse moslims. Hierin wordt de gekozen methodologie uitgebreid toegelicht en verantwoord. Hoofdstuk 8 bevat de resultaten van het opinieonderzoek naar de marktkant van IB in Nederland.

Hoofdstuk 9 is de conclusie van dit onderzoek, waarin de hoofdvraag aan de hand van de deelvragen beantwoord zal worden.

2: Historische en religieuze achtergrond islamitisch bankieren

De eerste door moslims gestichte banken werden opricht in de jaren twintig en dertig van de vorige eeuw. Deze banken functioneerden feitelijk op dezelfde manier als conventionele Westerse banken en kunnen dus in die zin niet beschouwd worden als echte islamitische banken. Het idee van een op de sharia gebaseerde economie was in deze periode nog amper uitgewerkt. Weliswaar hebben middeleeuwse rechtsgeleerden en theologen zoals al-Ghazalli, Ibn Taymiyya en Ibn Khaldun geschreven over verschillende aspecten van de economie. Zij hebben zich desalniettemin voornamelijk beperkt tot de rechtsgeleerde aspecten van contracten waardoor er niet kan worden gesproken van een samenhangende theorie over de economie. Eenduidige theorieën over een islamitische economie zouden pas veel later echt vorm krijgen.

In dit hoofdstuk zal een overzicht gegeven worden van het ontstaan en de verschillende kenmerken van IB. In hoofdstuk 3 zal gekeken worden naar het functioneren van IB in de praktijk. Deze hoofdstukken zijn bedoeld om de eerste deelvraag te beantwoorden.

- *Wat is islamitisch bankieren?*

2.1 Islamitisch bankieren en het islamisme

Het ontstaan van het moderne IB dient vooral gezien te worden als onderdeel van het islamisme, ook wel de politieke islam genoemd.⁹ Zich beroepend op het islamitische principe van de eenheid van God (Tawhid), wezen belangrijke grondleggers van het islamisme zoals de Pakistaanse denker Muhammed Iqbal (1877 – 1938) en Rashid Rida (1865 – 1935) op het feit dat de islam de erkenning eist van God als spirituele en morele basis van alle aspecten van het leven.¹⁰ Het islamisme kan specifiek gezien worden als reactie op het Westerse kolonialisme en het secularisme. De ideeën over een islamitische economische model zijn in deze zin een reactie op de Westerse kapitalistische en communistische systemen.

De belangrijkste grondlegger van het huidige IB was de Pakistaanse rechtsgeleerde Sayyid Abu'l-A'la Maududi (1903 – 1979). Maududi sprak voor het eerst over het onderwerp in een toespraak in 1941. Een belangrijke motivatie voor het ontwikkelen van een islamitische visie op de economie was het gevoel dat de islam ver achterop was geraakt bij de dominante Europese beschaving. De islam werd niet langer serieus genomen en zou niet te verenigen zijn met moderne wetenschappelijke inzichten. Maududi en zijn navolgers zoals Anwar Iqbal Qureshi en Mahmud Ahmad zeiden de defensieve houding vaarwel en kozen een nieuwe offensieve strategie waarbij de Westerse op rente

⁹ Deze stroming is bekend onder verschillende benamingen zoals islamisme, islamitisch reformisme en anti-traditionalisten. Voor de leesbaarheid van deze scriptie zal ik deze nuances buiten beschouwing laten en alleen spreken over het islamisme en de islamisten.

¹⁰ Michel Hoebink, *In het huis van de Moskee*, ed Henk Driessen (Nijmegen/Amsterdam: SUN, 2008), 210.

gebaseerde theorieën werden aangevallen.¹¹ Maududi richtte in 1941 de politieke partij *Jamaat-i-Islami* (Islamitisch partij) op. Een partij die gebaseerd is op het idee dat alle problemen van vandaag de dag kunnen worden opgelost op basis van de islam. De Jamaat-I-Islami is overigens nog steeds actief als politieke partij in Pakistan. Voor Maududi was de islamisering van de economie dan ook onderdeel van een strikte ideologie waarin de staat erop toeziet dat islamitische regels worden nageleefd en gehandhaafd. Alleen de staat zou in staat zijn om de morele en ethische principes van de islam op te leggen en te handhaven.

Het is niet verwonderlijk dat juist in Pakistan de eerste ideeën over de islamisering van de economie werden bedacht. Pakistan was specifiek gesticht om als thuisland voor moslims te fungeren en zeker in de beginjaren van de Pakistaanse staat was de islam een definiërende factor voor de identiteit van het land. Het idee van een islamitische economie zou snel navolging vinden in de andere delen van de moslimwereld. Zo omarmde het Egyptische *Moslimbroederschap* de ideeën van Maududi als onderdeel van hun vergaande programma om van de Egyptische maatschappij een volledige islamitische maatschappij te maken.¹²

Uiteindelijk zou het IB zich op een geheel andere manier ontwikkelen. Een belangrijke reden hiervoor is onder andere het feit dat de islamistische agenda als geheel alleen voet aan de grond heeft weten te krijgen in Iran maar verder nergens anders is gerealiseerd. Juist dit mislukken van de nagestreefde islamitische revolutie is essentieel geweest voor de ontwikkeling van de IB-sector. Want in plaats van zich toe te leggen op de islamitische revolutie begonnen de islamisten meer en meer deel uit te maken van het sociale en politieke leven. Olivier Roy weet deze ontwikkeling in één zin te vangen: "The retreat of political Islam has been accompanied by the advancement of Islam as a social phenomenon."¹³ Uit het succes van IB, blijkt dat IB een draagvlak heeft buiten het ideaal van de volledig islamitische maatschappij. De islamitische banken hebben zich dan ook onafhankelijk van het islamistische ideaal ontwikkeld.

2.2 Ontstaan en groei van het moderne islamitisch bankieren

Maududi was de eerste die duidelijke ideeën vormde over een islamitische economie, het was dan ook in Pakistan dat de eerste experimenten werden gedaan met rentevrije kredietverstrekking aan boeren. Verder dan enkele kortstondige experimenten zou het echter nooit komen. Algemeen wordt de vestiging van Mit Ghamr Local Savings Bank in 1963 gezien als de eerste echte islamitische financiële instelling.¹⁴ De bank was een kleine lokaal georiënteerde bank die deposito- en investeringsmogelijkheden bood aan spaarders en rentevrije leningen aan klanten. De bank bleek bijzonder succesvol en groeide als gevolg daarvan snel. De Mit Ghamr bank kon leunen op een lage graad van wanbetalingen vanwege de sterke morele en sociale druk die op leners werd uitgeoefend. In 1967 zou de bank na lange politieke tegenwerking worden genationaliseerd en in een conventionele

¹¹ Hans Visser, *Islamic Finance* (Amsterdam: NIBE-SVV, 2004), 11.

¹² Ibid. 12.

¹³ Olivier Roy, *The Failure of Political Islam* (Londen: I.B. Tauris Publishers, 1994), 78.

¹⁴ Willem G. Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit* (Arnhem: Sonsbeek Publishers, 2009), 30.

bank worden veranderd om vervolgens in 1971 weer terug te keren naar de islamitische grondslag. Tegenwoordig functioneert de bank meer als welzijnsorganisatie dan als commerciële bank.¹⁵

In de jaren zeventig begon het islamitische bankieren pas echt op gang te komen, dit was voornamelijk het gevolg van een samenwerking tussen rijke en machtige figuren in het Midden-Oosten en invloedrijke *ulama* (islamitische rechts- en godsdienstgeleerden). Kapitalistisch ingestelde leden van de regerende families van Saoedi-Arabië, Dubai en Kuwait die samenwerkten met welgestelde ondernemers uit de rest van het Midden-Oosten en Maleisië vormden de drijvende kracht achter de ontwikkeling van een islamitische vorm van bankieren. Om de aansluiting met gewone bevolking te krijgen zochten ze de hulp van invloedrijke *ulama* om islamitische banken algemeen geaccepteerd te krijgen. Een tweede belangrijke drijfveer was de toegenomen migratie van studenten uit het Midden-Oosten naar landen als de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. Deze studenten keerden terug als economen en fiscalisten en zouden de kern gaan vormen van de nieuwe islamitische financiële industrie.¹⁶ Ironisch genoeg kwam de islamitische economische sector, die aanvankelijk bedacht was om tegenwicht te bieden aan de kapitalistische en communistische economische modellen, juist door kapitalistische ondernemers daadwerkelijk van de grond.

Deze ontwikkelingen hebben ervoor gezorgd dat er een bankensector is ontstaan die sinds haar ontstaan vanaf de jaren 60 een stormachtige groei heeft doorgemaakt. Van een kleine industrie die bestond uit één lokaal georiënteerde instelling in 1963 is de sector uitgegroeid tot een integraal onderdeel van het globale financiële systeem met meer dan 300 instellingen die actief zijn in meer dan 75 landen.¹⁷ Hierbij dient de kanttekening gemaakt te worden dat de complete activa van islamitische financiële sector naar schatting maar ongeveer 1% van de gehele wereldwijde activa uitmaakt.

¹⁵ Ibid. 30.

¹⁶ Ibid. 32.

¹⁷ Martin Cihák en Heiko Hesse, *Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis* (Washington: IMF, 2008), 3.

Tabel 1: Activa van islamitische banken in de hoofdsteden van de islamitische financiële sector (situatie 2008)¹⁸

Hoofdstad	A: Gehele financiële sector (activa) in centrum	B: Islamitische banken sector (activa) in centrum	Percentage B van A
Kuala Lumpur, Maleisië	\$ 387,5 miljard	\$ 50 miljard	12,9 %
Dubai, Verenigde Arabische Emiraten	\$ 340 miljard	\$ 46,3 miljard	13,5 %
Manama, Bahrein	\$ 251,1 miljard	\$ 16,4 miljard	6,5 %
Doha, Qatar	\$ 81,3 miljard	\$ 14,8 miljard	18,2 %
Londen, Verenigd Koninkrijk	\$ 19,1 biljoen	\$ 10 miljard	0,05 %
Singapore	\$ 27,6 miljard	\$ 1,8 miljard	6,5 %

Zoals Tabel 1 aangeeft, beslaat islamitische banken sector zelfs in de islamitische financiële centra maar een klein gedeelte van de gehele activa. In het belangrijkste centrum voor islamitisch bankieren in het Westen, Londen, besloeg de sector in 2008 zelfs maar 0,05 % van de totale activa.

Ondanks het feit dat het hier nog een kleine industrie betreft maakt het IB een jaarlijkse groei door van 15% tot 20% sinds 2000, en is het daarmee zeker een opkomende speler op de wereldmarkt. In 2007 werden deze activa nog op een totaal van 750 miljard dollar geschat, maar volgens de huidige voorspelling zal dit bedrag in 2012 opgelopen zijn tot 1600 miljard dollar.¹⁹ De potentiële markt lijkt dan ook enorm: de islam is de tweede godsdienst van de wereld en heeft bijna 1,6 miljard aanhangers wereldwijd.²⁰ Als zelfs maar een fractie van deze 1,6 miljard moslims interesse heeft in financiële dienstverlening op basis van de sharia is er nog een enorm potentieel dat bereikt kan worden.

¹⁸ Elisabeth Eaves en Michael Noer, "Special Report: Islamic Finance," *Forbes*, 21 april, 2008. http://www.forbes.com/2008/04/21/islamic-finance-sharia-islamic-finance-islamicfinance08-cx_ee_mn_0421islam_land.html (12 oktober, 2011).

¹⁹ IFSB, *Islamic Finance and Global Financial Stability* (Kuala Lumpur: IFSB, 2010), 28.

²⁰ Pew Research Center, *Mapping the Global Muslim Population* (Washington DC: Pew Research Center, 2009), 1.

Hiernaast hebben de islamitische banken de kredietcrisis van de afgelopen jaren redelijk doorstaan in vergelijking met conventionele banken. IB is niet gebaseerd op schulden en het handelen in risico's maar juist gebaseerd op bezit en het delen van risico's. Investerings dienen dus met grote zorgvuldigheid te worden gekozen aangezien verlies van de onderneming ook een verlies voor de bank betekent. Als gevolg hiervan is de islamitische bankensector voorzien van grote buffers en nauwer verbonden met de reële economie. Volgens onderzoekers van het International Monetary Fund (IMF), Maher Hasan en Jemma Dridi, maakt juist deze eigenschap de sector minder kwetsbaar voor bubbles zoals de bubble op de Amerikaanse huizenmarkt die de kredietcrisis zou veroorzaken. Hierbij moet wel gesteld worden dat de islamitische financiële sector nog erg klein is en daardoor niet los staat van de conventionele financiële sector. Op het moment dat de kredietcrisis terug sloeg op de reële economie kregen dus ook de islamitische banken zware klappen te voorduren.²¹ Dit zorgde voor extra problemen toen bleek dat sommige risico's door internationale verwevenheid niet goed ingeschat konden worden. Dit gebeurde onder andere in Dubai in 2009 waar de vastgoed sector, waar veel islamitische banken ruim in hadden geïnvesteerd, het moeilijk kreeg als gevolg van de ingestorte wereldwijde vastgoedmarkt.²² Maar dit zijn dus wel ontwikkelingen in de reële economie, de reële economie die haperde als gevolg van de vastgelopen kredietverstrekking binnen de conventionele bankensector. Waar de islamitische banken als gevolg van de winst en verliesdeling dus weer sterk onder te leiden hadden.

2.3 De islam en de sharia

De kern van het IB wordt gevormd door de regels die zijn ontleend aan de islamitische plichtenleer de *sharia*. Hieruit zijn enkele belangrijke criteria afgeleid die de basis vormen voor het moderne IB. Deze criteria zullen in dit hoofdstuk uitvoerig besproken worden evenals belangrijke achtergrondinformatie over waar deze criteria hun oorsprong vinden. Over de precieze invulling van deze criteria bestaat geen consensus, daar zal de rest van dit hoofdstuk dan ook voor een groot deel over gaan. Desalniettemin zijn kort gezegd de belangrijkste kenmerken²³ als volgt:

- Een verbod op financiële instrumenten gebaseerd op rente (*riba*).
- Een verbod op onzekerheid (*gharar*) en gokken (*maysir*).
- Een verbod op investeren of handelen in zaken die niet zijn toegestaan door de sharia zoals varkensvlees of alcohol, maar dus ook in beleggingen in financiële producten die gebaseerd zijn op rente.
- Geld heeft binnen het islamitisch bankieren geen intrinsieke waarde, daarom dienen alle transacties binnen het islamitische bankieren door tastbare activa gedekt zijn.
- Een islamitische financiële instelling dient in beginsel zaken te doen met andere instellingen die de sharia eerbiedigen, alleen in het geval dit niet

²¹ Maher Hasan en Jemma Dridi, *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study* (Washington: IMF, 2010), 17.

²² IFR, "State of the GCC banking system," *International Finance Review*, 2010, <http://www.ifre.com/state-of-the-gcc-banking-system/610387.article> (19 april, 2012).

²³ Verhoef, Azahaf en Bijkerk, *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*, 9.

mogelijk is mag er uitgeweken worden naar een conventionele niet-islamitische instelling.

2.3.1 De sharia

IB is een pragmatische manier van het in praktijk brengen van de islamitische economische principes. De kern van deze islamitische economische principes worden gevormd door de sharia. De sharia, dat oorspronkelijk 'de weg naar het water' betekent, is een religieuze plichtenleer die in theorie de richtlijnen verschaft voor ieder aspect van het leven van het individu en de gemeenschap, zowel in menselijk handelen als in religieus handelen. Volgens de islamitische orthodoxie wordt de sharia dan ook wel gezien als het goddelijke plan voor een rechtvaardige maatschappij. De sharia wordt weleens omschreven als de islamitische wetgeving, maar hiermee komt de daadwerkelijke aard van het concept niet goed tot zijn recht.²⁴ De sharia is geen wetgeving in Westerse zin. Zo is de sharia niet gecodificeerd in wetboeken en bestaat er geen consensus over de precieze interpretatie van de verschillende bronnen van de sharia. Aangezien de interpretatie en invulling van de sharia nogal eens uiteen loopt, is het strikt gezien dus eigenlijk niet mogelijk te spreken van *de sharia*. Maar om de leesbaarheid van deze scriptie te bevorderen zal dat in deze scriptie desondanks toch gedaan worden, het is namelijk niet mogelijk om te allen tijde rekening te houden met verschillende meningen over de invulling van de sharia. Als dus gesproken wordt over de sharia dan zal het voor een groot deel gaan over gangbare algemeen geaccepteerde opvattingen.

De sharia is gebaseerd op twee primaire bronnen en twee secundaire bronnen. De twee primaire bronnen zijn de Koran en de *sunna* van de profeet. De *sunna* van de profeet wil zeggen: de uitspraken, het gedrag en de gebruiken van de profeet. Verhalen over de profeet zijn na zijn dood verzameld en opgeschreven, deze overleveringen staan bekend als de *hadith*.²⁵ De Koran en de *sunna* zijn de enige tekstuele bronnen. De derde en de vierde bron zijn dan ook geen tekstuele bronnen, maar feitelijk erkende methode van rechtsvinding die zijn toegestaan om de Koran en de *Sunna* te interpreteren.²⁶ Het gaat hier om *ijma* en *qiyas*. *Ijma* bestaat uit onderwerpen waarover binnen de ulama (de geleerden) of de moslimgemeenschap consensus is bereikt. De vierde en laatste bron zijn de redeneringen op basis van analogie genaamd *Qiyas*.

2.3.2 Rechtsbronnen en Rechtscholen

De Koran is de kern en de belangrijkste bron van de Sharia. De Koran is voor vrijwel alle moslims het letterlijke woord van God, geopenbaard aan de profeet Mohammed door de aartsengel Gabriel. Maar net als in de tweede belangrijke bron, de *sunna* van de profeet, bestaat de Koran maar voor een heel klein gedeelte uit juridische voorschriften. Van de ongeveer 6000 verzen in de Koran, bevatten maar ongeveer 60 regels die inhoudelijk kunnen worden geduid als rechtsregels. Deze rechtsregels beperken zich ook nog eens

²⁴ Maurits S. Berger, *Klassieke sharia en vernieuwing* (Amsterdam: University Press, 2006), 14.

²⁵ Brian Kettell, *Introduction to Islamic banking and finance* (Chichester, West Sussex: Wiley, 2011), 19.

²⁶ Berger, *Klassieke sharia en vernieuwing*, 21.

voornamelijk tot het familierecht en het erfrecht. Er bestaat dus een groot aantal rechtsgebieden waar de Koran en de sunna vrijwel geen voorschriften of regels voor kennen. In de formatieve jaren van de islam hebben rechtsgeleerden en theologen (*ulama*) hun best gedaan om deze onbekende stukken in te vullen met behulp van de secundaire bronnen, *qiyas* en *ijma*. De rechtsgeleerde wetenschap en het daaruit voortvloeiende corpus van regels duiden we aan met de term *fiqh*.²⁷

Het corpus van deze rechtsregels bevat een zekere hiërarchie. Bovenaan staan de regels die expliciet staan vermeld in de Koran en de sunna. Hieronder staan de regels die tot stand zijn gekomen met behulp van de hierboven beschreven methoden van rechtsvinding. Het beoefenen van deze methoden van rechtsvinding wordt beschouwd als een menselijk en intellectueel proces genaamd *ijtihad*. Letterlijk betekent *ijtihad* een oefening om tot een eigen oordeel te komen. *Ijtihad* is dan ook voornamelijk het doormiddel van interpretatie van de Koran, sunna en *ijma* en met behulp van *qiyas* tot een oplossing van nieuwe problemen komen waar nog geen antwoorden voor bekend waren.²⁸ Als gevolg van deze mogelijkheden tot interpretatie zijn binnen de *fiqh* vijf dominante juridische stromingen ontstaan die ieder hun eigen uitwerkingen hebben van de bovengenoemde rechtsbronnen. Dit zijn de vier soennitische rechtsscholen: Hanafieten, Shafiieten, Hanbalieten en de Malikieten. De vijfde rechtsschool zal hier even voor het gemak als die van de shiieten worden aangeduid. Dit onderzoek zal zich voornamelijk richten op de soennieten aangezien een grote meerderheid van de Nederlandse moslims tot een soennitische stroming behoort, hierdoor zal de shiitische islam voor het grootste gedeelte buiten beschouwing gelaten worden.

Na de formatieve periode van de vier soennitische rechtsscholen werd tot aan de elfde eeuw de islamitische traditie uitgewerkt. Deze traditie bleek na enkele eeuwen van interpretatie steeds sterker te gaan leunen op de praktijk van *taqlid*. *Taqlid* betekent letterlijk navolging en komt neer op het naleven van consensus van eerdere generatie waardoor *ijtihad* langzaam maar zeker niet meer mogelijk was. Hierbij wordt gesproken over 'het sluiten van de poorten van *ijtihad*'.²⁹ Het is precies dit traditionalisme waar de islamisten sterk tegen ageerden. Volgens de islamisten was consensus van eerdere generaties (*ijma*) wel een legitieme bron, maar ze verzetten zich wel tegen het feit dat de consensus van een eerdere generatie bindend was en niet kon worden vervangen door de consensus van een latere generatie.³⁰

De 'heropening van de deuren van *ijtihad*' is van essentieel belang voor de ontwikkeling van IB. Het islamisme kwam voornamelijk op als reactie op Westerse overheersing en het feit dat de traditionalistische islam niet in staat bleek om hier tegenwicht aan te bieden. De mogelijkheid tot interpretatie van de teksten zou het

²⁷ Andrew Rippin, *Muslims: Their Religious beliefs and practices* (Abingdon, Oxon: Routledge, 2005), 94-95.

²⁸ Kettel, *Introduction to Islamic banking and finance*, 21.

²⁹ Er bestaan verschillende meningen over of 'de deuren van de *ijtihad*' daadwerkelijk zijn gesloten of dat het gebruik van *ijtihad* in de praktijk gewoon door is gegaan. Wael B. Hallaq schrijft in zijn artikel *Was the Gate of Ijtihad Closed?* dat *ijtihad* ook in de tussenliggende eeuwen een belangrijk onderdeel behelsde van het handelen van islamitische rechtsgeleerden, maar dat er desalniettemin zeker een opleving te bespeuren valt bij de opkomst van de islamisten.

³⁰ Hoebink, *In het huis van de Moskee*, 211.

mogelijk maken om de islam te moderniseren en een belangrijk onderdeel te laten worden van een globaliserende wereld.

De rechtsscholen zijn desalniettemin van belang voor deze scriptie omdat elke moslim behoort tot een van deze rechtsscholen en dus doorgaans ook deze regels en interpretaties van deze scholen aan zullen hangen. De Hanafitische rechtsschool wordt beschouwd als de meest flexibele van de rechtsscholen waarbij de meeste ruimte is voor het gebruik van ijtihad terwijl de Hanbalitische rechtsschool wordt gezien als de meest conservatieve met vrijwel geen mogelijkheden tot ijtihad.³¹ In Nederland domineren de Hanafitische en de Malikitische rechtsscholen als gevolg van de immigratie uit respectievelijk Turkije en Marokko.³²

2.4 Het verbod op rente

Het belangrijkste kenmerk van IB is het verbod op rente. Dit verbod vindt haar oorsprong niet alleen in de Koran en de sunna maar heeft een lange geschiedenis al ver voor de opkomst van de islam in de 7e eeuw na Christus. Bij het ontstaan van dit verbod zijn zowel religieuze als niet-religieuze factoren van belang.

2.4.1 Geschiedenis verbod op rente

Het islamitische verbod op rente is historisch gezien niet uniek. Een verbod, of een afkeurende houding ten opzicht van rente is terug te vinden in alle drie de grote monotheïstisch godsdiensten maar ook in de oude rijken in het Midden-Oosten zoals Sumer en Mesopotamië en in de klassieke oudheid. Hierbij dient een belangrijke kanttekening gemaakt te worden bij het gebruik van het woord 'rente'. Pas in de late middeleeuwen in Europa werd voor het eerst onderscheid gemaakt tussen de woorden 'rente' en 'woeker'. Geen van de belangrijke talen uit de oudheid, Hebreeuws, Grieks of Latijn, heeft afzonderlijke woorden voor rente en woeker. Dit maakt de interpretatie van het verbod op rente dus ook deels een discussie over de juiste vertaling van het woord rente.³³ Deze discussie vindt ook plaats met betrekking tot het Arabische woord *riba*, maar daar zal verderop in dit hoofdstuk nog meer aandacht aan besteed worden.

Binnen het verbod op *riba* zijn twee verschillende houdingen te herkennen, de afwijzing van *riba* op religieuze gronden en een afwijzing op niet-religieuze en socio-economische gronden. Binnen de islam zijn beide stromingen duidelijk aanwezig en is er een wezenlijk verschil tussen. Als het verbod op rente puur alleen het gevolg is van de letterlijke lezing van de heilige teksten dan is daar feitelijk vrijwel geen nuance of uitzondering mogelijk voor verschillende vormen van rente. Deze houding borduurt voort op de interpretatie van de traditionele *fiqh* van het woord *riba*. In het geval van deze uitleg is bij iedere vorm van vermeerdering van de aanvankelijke som geleend geld of goed dus sprake van *riba* en is het dus niet toegestaan. Maar er is ook een modernistische en meer beredeneerde visie op deze kwestie. Hierbij wordt bij het verbod op *riba* gekeken naar de

³¹ Visser, *Islamic Finance*, 16.

³² Marieke van Herten en Ferdyn Otten, *Bevolkingstrends 3e kwartaal 2007: Naar een nieuwe schatting van het aantal islamieten in Nederland* (Den Haag: CBS, 2007), 52.

³³ Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit*, 48.

sociale consequenties van het heffen van rente of woeker zoals sociale ongelijkheid en uitbuiting. Het draait dan ook om de achterliggende morele waarden van de Koran en de sunna. De intentie en de gevolgen die verschillende soorten rente ten gevolg hebben zijn hierbij dus van groot belang voor het oordeel over rente.³⁴ Deze verschillen in opvatting over de oorsprong en de noodzaak van het verbod op riba hebben dus grote gevolgen voor de mate waarin rente en dan voornamelijk welke soorten rente verboden of al dan niet toegestaan zijn.

In deze scriptie zullen de woorden riba en rente als inwisselbaar gebruikt worden, maar daarbij dient gezegd te worden dat dit niet altijd exact op gaat. Riba heeft een veel bredere betekenis dan dat wij onder de betekenis van rente verstaan, letterlijk gaat het om een 'toename' of 'voordeel.' Riba wordt hierbij gezien als iedere niet te verantwoorden vergroting van kapitaal waarvoor geen compensatie wordt gegeven.³⁵ Hierbij gaat het niet alleen over geld, maar ook over goederen. Als gevolg hiervan maken diegenen die het verbod op riba relevant achten voor de moderne wereld over het algemeen onderscheid tussen twee verschillende categorieën, te weten: *riba al-nasia* en *riba al-fadl*.

Riba al-nasia lijkt feitelijk het meest op de rente zoals we die tegenwoordig kennen. Het is het gevolg van een transactie waarbij een sprake is van een latere terugbetaling van één van de twee tegenwaardes met een vooraf vastgestelde vergoeding. Het kan hierbij gaan om een lening in de vorm van geld maar ook in de vorm van goederen.³⁶ Riba al-fadl is een moeilijker begrip omdat het hierbij gaat om een uitwisseling van dezelfde soort goederen op hetzelfde moment in tijd. Riba al-fadl vindt plaats in het geval er een overmaat is aan één van de twee tegenwaardes. Bijvoorbeeld 1 kilo graan dat geruild wordt voor 2 kilo graan van mindere kwaliteit.³⁷ Op de ratio voor het verbod op riba al-fadl zal later nog worden teruggekomen.

Het verbod op riba is dus meer dan alleen een verbod op een rentelijke lening in de vorm van geld. Het gaat hierbij dus niet alleen over geld, maar ook over een uitwisseling van goederen. Het concept refereert dan ook voornamelijk aan een overschot aan winst en oneerlijke handel, zowel in de vorm van geld als in de vorm van goederen.³⁸

2.5 Religieuze achtergrond verbod riba

Het jodendom en het christendom worden binnen de islam gezien als de onvolmaakte voorlopers van de islam. De profeten van het joodse en het christelijke geloof worden door moslims erkend als ware profeten, alleen zou hun boodschap door de tijd heen zijn verdraaid. De profeet Mohammed wordt daarom door moslims ook wel de zegel der profeten genoemd, omdat God via hem, als laatste profeet, de enige ware en onverdraaide boodschap aan de mensheid openbaarde. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de islamitische opvattingen met betrekking tot het heffen van rente hun oorsprong vinden in het joodse en het christelijke geloof.

³⁴ Marjorie J. Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance* (Tilburg: Celsus Legal Publishers, 2007), 8.

³⁵ Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit*, 75.

³⁶ Visser, *Islamic Finance*, 21.

³⁷ Kettel, *Introduction to Islamic banking and finance*, 37.

³⁸ Visser, *Islamic Finance*, 22.

2.5.1 Rente in het jodendom en christendom

Voor joden gold een verbod op het nemen van rente van een 'broeder', een verbod dat afkomstig is uit de Mozaïsche boeken van het Oude Testament.³⁹ Dit werd geïnterpreteerd als een verbod op het nemen van rente aan een andere jood. Maar in Psalmen 15:5 staat een oproep om zelfs nooit geld uit te lenen tegen rente. Belangrijk bij deze verzen is het besef dat het moderne investeren in ondernemingen in deze periode nog niet bestond. Dit betekent dat een lening in deze tijd alleen vrijwel uitsluitend uit armoede werd aangegaan. In Exodus 22:25 en Leviticus 25:36-37 staan vervolgens duidelijke voorschriften dat van de noodtoestand van een ander niet geprofitteerd diende te worden.⁴⁰

Ook het Nieuwe Testament bevat uitspraken van Jezus die een verbod op rente doen vermoeden zoals: "doe wel en leent zonder de hoop iets terug te krijgen."⁴¹ Hierbij dient opgemerkt te worden dat in het Nieuwe Testament ook goedkeuring wordt gegeven aan het uitzetten van geld bij een bank tegen redelijke rente. Jezus richtte zich met zijn woord voornamelijk tot de zwakkere in de samenleving en was dus geen pleitbezorger van de rijken. Deze houding komt duidelijk naar voren in de eerste brief van Paulus aan Timotheüs (6:9-10). Hierin wordt geldgierigheid bestempeld als de wortel van alle kwaad. Deze verzen hebben samen met de eerder genoemde verzen uit het oude testament een grote invloed op het christelijke standpunt ten aanzien van rente en woeker. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de katholieke kerk tot 1838 formeel heeft vastgehouden aan een verbod op woeker.⁴²

2.5.2 Het verbod op riba in Koran en sunna

Binnen de Islam zijn de belangrijkste verzen die het verbod op rente ondersteunen soera 2:275, 276 en 278, soera 3:130, soera 30:39 en soera 4:161. De laatste twee verzen zijn niet zozeer een verbod op het heffen van riba maar stellen wel dat de opbrengst van riba respectievelijk niet gezegend is door God en dat het verboden was voor de Joden.⁴³ Maar de andere verzen zijn weldegelijk een duidelijke afkeuring van riba, zo staat geschreven in soera 2:275:

"Zij die de woeker (riba) verteren zullen alleen maar opstaan zoals hij opstaat die door de aanraking van de satan in elkaar geslagen wordt. Dat komt omdat zij zeiden: "Handel is gelijk aan woeker." Maar God heeft de handel toegestaan en de woeker verboden."⁴⁴

En nog duidelijker in soera 3:130:

³⁹ Deuteronomium, 23:20-21 (Vertaling: *De Nieuwe Bijbelvertaling* (Heerenveen: Uitgeversgroep Jongbloed, 2004))

⁴⁰ A.J. van Straaten, *Woeker en het verbod op rente*. (Amsterdam: Boom, 2002), 13.

⁴¹ Lucas, 6:34-35

⁴² Straaten, *Woeker en het verbod op rente*, 15.

⁴³ Visser, *Islamic Finance*, 20

⁴⁴ Koran, 2:275 (Vertaling: Fred Leemhuis, *De Koran* (Amsterdam: Van Holkema & Warendorf, 2007))

“Jullie die geloven! Verteert de woeker niet met veelvoudige verdubbeling. En vreest God; misschien zal het jullie welgaan.”⁴⁵

Voor deze scriptie zal gebruik worden gemaakt van de vertaling van Fred Leemhuis uit 1989. Hierbij wordt gelijk een van de belangrijkste, en een reeds eerder genoemd twistpunt over het verbod op riba duidelijk. Een gedeelte van de moslims is namelijk van mening dat het verbod op riba niet zo zeer een verbod op rente betreft maar een verbod op woeker. De reden voor dit verschil van mening hangt dus sterk af van interpretatie en als gevolg daarvan vertaling.⁴⁶

2.6 Niet-religieuze achtergrond verbod riba

Rente neemt tegenwoordig zo een belangrijke en logische plaats in binnen onze economie dat men zich er in de Westerse wereld niet meer van bewust is dat er ook niet-religieuze argumenten bestaan om voor een verbod op rente te zijn. Hieronder valt ook de modernistische visie van veel islamisten omdat deze visie feitelijk een rationalisering van morele principes in de Koran en de sunna behelst. Een rationalisering die ook wel geduid kan worden met de eerder genoemde, heropening van de deuren van ijtihad.

De oorsprong van de niet-religieuze kijk op de ware aard van geld ligt in de klassieke oudheid. “Geld is bedoeld als ruilmiddel, en niet bedoeld om te vermeederen doormiddel van rente”⁴⁷ dit zijn de woorden van de Griekse filosoof Aristoteles (384 – 322 v. Chr). Volgens Aristoteles en zijn leermeester Plato was geld bedoeld als ruilmiddel en als een waardemeter, kortom een manier om de ruilhandel eenvoudiger te maken. “Een geldstuk kon geen ander geldstuk voortbrengen.”⁴⁸ Het vermeederen van geld is niet productief en onnatuurlijk. Omdat het vermeederen van geld tegen de eigen natuur in gaat is het volgens Aristoteles immoreel. Deze rationele benadering heeft een grote invloed gehad op de onderbouwing van het verbod door middeleeuwse islamitische geleerden en christelijke scholastici in de 13de eeuw.⁴⁹

De beroemde islamitische theoloog Abu Hamid al-Ghazali (1058 – 1111) veroordeelde het heffen van rente puur alleen al op basis van de geschreven geboden.⁵⁰ Naast deze denkwijze ontwikkelde al-Ghazali ook een rationele theorie over riba waarin hij op sommige punten sterk lijkt te zijn beïnvloed door de Aristotelische denkwijze over geld:

“When someone is trading in dirhams and dinars themselves, he is making them as his goal, which is contrary to their functions. Money is not created to earn money, and doing so is a transgression. The two kinds of money are means to acquire other things; they are not meant for themselves. In relation to other goods, dirhams and dinars are like propositions in a sentence – used to give proper

⁴⁵ Koran, 3:130

⁴⁶ Verhoef, Azahaf en Bijkerk, *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*, 12.

⁴⁷ Aristoteles, *The Works of Aristotle*, vert. W.D. Ross, Volume X (Oxford: Clarendon Press, 1952-1963), 1258b.

⁴⁸ Ibid. 1258b.

⁴⁹ Straaten, *Woeker en het verbod op rente*, 9.

⁵⁰ S.M. Ghazanfar en A. Azim Islahi, *Medieval Islamic Economic Thought: Filling the “Great Gap” in European economics* (Londen: Routledge, 2003), 36.

meaning to words; or like a mirror reflecting colors but having no color of its own. If a person is permitted to sell (or exchange), money with money (for gain), then such transgression will become his goal, and thus money will be imprisoned and hoarded. Imprisonment of the ruler or postman is a transgression, for then they are prevented from performing their functions; same with money."⁵¹

De bovenstaande argumenten hebben voornamelijk te maken met het doel en de natuur van geld, goederen en handel. Maar het merendeel van de argumentatie over riba komt voort uit de schadelijke effecten die het zou hebben op de samenleving.

Hedendaagse islamistische denkers benadrukken de morele aspecten van het verbod op rente. Het voorkomen van uitbuiting van de zwakkere in de samenleving zou veel belangrijker zijn dan het daadwerkelijke verbod op rente en het doel is dan ook het streven naar een rechtvaardigere samenleving.⁵² Riba heeft – volgens hen – namelijk tot gevolg dat geld zich concentreert bij de rijkere klasse die vervolgens weinig risico lopen door hun geld op te potten en niet langer bij te dragen aan de maatschappij, dit zou de kloof tussen arm en rijk alleen maar vergroten. De focus van de denkbeelden met betrekking tot heffing van rente door moderne conventionele banken ligt dan ook voornamelijk op het onrecht dat deze vorm van rente tot gevolg zou hebben. Sommige vormen van rente worden door deze denkers dan ook toegestaan en andere vormen niet.⁵³ Uiteraard is dit een rationalisering van een ander religieus gebod, het streven naar een rechtvaardige samenleving, maar de het vormt een basis voor het verbod op riba die niet rechtstreeks afkomstig is uit de Koran of sunna.

De meningen onder islamisten verschillen dus over de toegestane vormen van rente. Hierbij zit het verschil vooral in wat er daadwerkelijk met het woord riba wordt bedoeld. Denkers als Mohammed Abduh en Rashid Rida zijn van mening dat met riba, de pre-islamitische vorm van rente uit "de tijd van onwetendheid" wordt bedoeld, genaamd: *riba al-jahiliya*. Bij deze vorm van riba wordt gesproken over een verdubbeling van de schuld in het geval van niet op tijd aflossen, met als gevolg het tot slaaf maken van de debiteur.⁵⁴ De riba uit de tijd van de profeet zou dus niet zomaar te vergelijken zijn met de moderne vormen van rente in deze tijd.

Bij de bovenstaande argumenten gaat het voornamelijk over de eerder genoemde riba al-nasia, kortom een duidelijke vermeerdering die lijkt op rente zoals we die tegenwoordig kennen. Het verbod op riba al-fadl heeft een andere oorsprong en zou voornamelijk bedoeld zijn om eerlijker en efficiënter zaken doen te bevorderen. Riba al-fadl zou namelijk niet zijn toegestaan omdat de inschatting van de kwaliteit van de producten in het geval van een transactie van twee gelijke goederen veel moeilijker is. Hierdoor ligt oneerlijkheid op de loer. Beter is het om een product op de markt te verkopen zodat de juiste marktconforme prijzen worden gehanteerd om vervolgens het andere

⁵¹ Quote van Al-Ghazali in: Ghazanfrar en Islahi, *Medieval Islamic Economic Thought: Filling the "Great Gap" in European economics*, 37.

⁵² Fazlur Rahman, "Riba and Interest," *Islamic Studies* 3, nr. 1 (1964): 41.

⁵³ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 11.

⁵⁴ Visser, *Islamic Finance*, 20.

product met de opbrengst van het eerste product te kopen. Dit zou de kans op een oneerlijke verkoop drastisch verkleinen en de efficiëntie bevorderen.⁵⁵

Uiteindelijk zou de oorsprong van het moderne IB vooral het gevolg zijn van de meer traditionele, minder rationele en sterk op de geschriften gebaseerde ideeën van denkers zoals de eerder genoemde Maududi en Sayyid Qutb. Volgens Maududi constitueert iedere vermeerdering van een lening *riba* en zijn achterliggende morele overwegingen wat dat betreft niet van belang. *Riba* dient dan dus in alle gevallen vermeden te worden.

2.7 Gharar, maysir en ethische beperkingen

Naast het verbod op *riba* is er nog een tweede belangrijk kenmerk van islamitisch bankieren. Het gaat hier om het verbod op *gharar* (onzekerheid) en *maysir* (gokken). Door sommige auteurs worden *gharar* en *maysir* ook wel beiden geschaard onder de dezelfde noemer, *gharar*, maar voor de volledigheid is er hier voor gekozen om beide concepten apart toe te lichten.⁵⁶

2.7.1 Gharar (onzekerheid)

Contracten waarbij onzekerheid (*gharar*) bestaat over de precieze voorwaarden zijn volgens de islam niet toegestaan. Hierbij gaat het niet om kleine onzekerheden, maar om essentiële onderdelen van de overeenkomst zoals product, prijs of datum van levering. Hierbij wordt er een verschil gemaakt tussen grote *gharar* en kleine *gharar*. De mate van onzekerheid dient namelijk groot te zijn om een overeenkomst daadwerkelijk niet toe te staan. Kleine onzekerheden, zoals bijvoorbeeld onnauwkeurigheden van een weegschaal of maatlint, worden gezien als een noodzakelijk maar toegestaan kwaad.⁵⁷

Een bekend voorbeeld van *gharar* is de verkoop van agrarische producten voordat deze daadwerkelijk rijp en geoogst zijn. Hierbij verkoopt een boer bijvoorbeeld zijn graan dat nog op het veld staat voor een lagere prijs aan een handelaar die het graan op kan komen halen zodra het wel rijp is. Hierbij is de kwaliteit van het product dus onbekend net als de datum van levering, daarom is een dergelijke transactie volgens de sharia dus verboden. Onder geleerden is er geen consensus over vanaf welk moment er genoeg zekerheid bestaat om bijvoorbeeld dit soort transacties toe te staan.

Dit verbod op onzekerheid heeft grote gevolgen voor de mogelijkheden van Islamitisch bankieren omdat het enkele cruciale producten uitsluit die binnen het conventionele bankieren veelvuldig voorkomen. Het gaat hier om zogenaamde 'futures' en 'forward contracts.' Contracten zoals 'futures' en 'forward contracts' houden een belofte tot koop in de toekomst van bepaalde producten (goederen of waardepapieren) in, terwijl de waarde van deze producten op het moment van de belofte nog helemaal niet bekend is. Het zijn kort gezegd de moderne varianten van het ongeoogste graan dat reeds verkocht wordt.⁵⁸

⁵⁵ Mahmoud A. El-Gamal, *Islamic Finance: Law Economics and Practice* (Cambridge: University Press, 2009), 53.

⁵⁶ El-Gamal, *Islamic Finance: Law Economics and Practice*, 58.

⁵⁷ Ibid. 59.

⁵⁸ Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit*, 80.

Het verbod op gharar is een belangrijk punt wat betreft de distinctie tussen IB en conventioneel bankieren. Juist de afgelopen decennia heeft er een grote mate van deregulering plaats gevonden binnen het conventionele bankieren waardoor het handelen en speculeren met risico's een steeds centralere rol heeft ingenomen. Als gevolg van de kredietcrisis (vaak gezien als veroorzaakt door een te grote vrijheid wat betreft het omgaan met risico's) is een felle discussie ontstaan tussen Westerse economen of er maatregelen genomen dienen te worden om speculatie terug te dringen. Dit staat in contrast met de discussies die islamitische geleerden al lange tijd voeren over in hoeverre bepaalde risico's en onzekerheden dienen te worden toegestaan binnen het IB.⁵⁹

2.7.2 Maysir (gokken)

Het verbod op maysir is nauw verwant met het verbod op gharar. Letterlijk gezien betekent een verbod op maysir een verbod op gokken. Dit verbod staat duidelijk vermeld in de enkele verzen van de Koran.⁶⁰ Hierbij wordt gesproken over kansspelen en gokken. Het verbod op gokken wordt geïnterpreteerd als een verbod op het nemen van onnodig en onvoorspelbaar risico. De islam heeft geen verbod op de normale commerciële risico's met betrekking tot het investeren in nieuwe ondernemingen mits de wijze waarop deze investeringen plaats hebben in overeenstemming is met de sharia. Het verbod op maysir heeft betrekking op verregaande speculatie die gezien kan worden als verwant aan gokken. De grens tussen reguliere commerciële speculatie en verboden gokgerelateerde speculatie is niet duidelijk gedefinieerd. Het belangrijkste criterium hiervoor is of de speculatie gebaseerd is op een geleverde productieve arbeid of op kans.⁶¹

De verboden op gharar en maysir hebben naast het al eerder genoemde verbod op verregaande speculatie met onduidelijk risico's nog een veel belangrijkere consequentie. Verzekeren is binnen het islamitisch bankieren volgens veel geleerden namelijk ook niet toegestaan. Verzekeren kan gezien worden als het kopen van een product waarvan de uitbetaling of uiteindelijke opbrengst niet zeker is, daarmee constitueert het volgens veel geleerden een handel in risico en onzekerheid. Hierover is zoals bij veel aspecten van IB geen consensus. Een belangrijke groep geleerden is van mening dat een conventionele wijze van verzekeren wel degelijk is toegestaan binnen de islam mits riba bij deze constructies vermeden wordt.⁶²

2.7.3 Ethische beperkingen

Het laatste belangrijke en definiërende kenmerk van het islamitische bankieren betreft het zaken doen in zaken die niet toegestaan zijn binnen de islam. Dit beleid is gestoeld op enkele belangrijke waarden zoals 'rechtvaardigheid', 'integriteit' en 'vroomheid.' Deze waarden zijn gestoeld op enkele passages uit de koran die oproepen tot het naleven van deze waarden.⁶³ In praktische zin kunnen ze worden vertaald naar een verbod op bijvoorbeeld de handel en investeringen in producten als varkensvlees, alcohol en de

⁵⁹ Ibid. 82.

⁶⁰ Koran, 2:219 en 5:90-91

⁶¹ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 25.

⁶² El-Gamal, *Islamic Finance: Law Economics and Practice*, 147.

⁶³ Koran, 4:29, 4:135, 22:31 en 25:73

gokindustrie. Een islamitische financiële instelling dient dan ook eigenlijk alleen maar zaken te doen met andere islamitische financiële instellingen die de sharia eerbiedigen, afwijken van deze regel is alleen toegestaan als er geen andere mogelijkheid is. Tot slot dient een goede moslims altijd een juiste voorstelling te geven van de kwaliteit van zijn producten om een oneerlijke transactie te voorkomen.⁶⁴

2.8 Religieuze overwegingen met betrekking tot het Westen

Voor deze scriptie is nog wel een laatste nuancering van groot belang. De bovenstaande discussies gaan over de toepassing van riba in islamitische landen. Deze scriptie gaat over de mogelijkheden voor IB in Nederland, dat uiteraard niet als een islamitisch land kan worden beschouwd. De European Council for Fatwa and Research (ECFR) heeft zich in 1999 over dit verschil uitgesproken door middel van een *fatwa*. Een fatwa is een juridisch advies of uitspraak door een islamitische rechtsgeleerden of raad van rechtsgeleerden. De ECFR wordt voorgezeten door Yusuf al-Qaradawi, de leider van Egyptische Moslimbroederschap en misschien wel de belangrijkste soennitische rechtsgeleerden op dit moment. De fatwa van de ECFR geeft aan dat er een zekere flexibiliteit bestaat voor moslims die in landen wonen waar de mogelijkheden tot islamitische financiering niet beschikbaar zijn. De fatwa begint met de nadruk leggen op het verbod op riba en het feit dat rente door banken ook als riba geïnterpreteerd dient te worden. In het licht van deze vaststelling dienen moslims dan ook hun uiterste best te doen om riba te vermijden en op zoek te gaan naar islamitische alternatieven voor hun bankzaken. Als laatste roept de ECFR islamitische organisatie op om in gesprek te gaan met banken en overheden om deze islamitische alternatieven beschikbaar te krijgen. Maar zolang deze alternatieven niet beschikbaar zijn, dan is het kopen van een huis op basis van een conventionele hypotheek toegestaan onder de volgende voorwaarden:

- Het aangekochte huis dient voor de koper zelf en zijn huishouden te zijn.
- De koper mag geen ander huis in bezit hebben.
- De koper mag geen andere mogelijkheid hebben om het huis met behulp van andere middelen te verkrijgen. Als hij het geld bijvoorbeeld contant op zijn bankrekening zou hebben staan zou het ook niet toegestaan zijn om toch een hypotheek af te sluiten.

Deze fatwa is gebaseerd op het idee dat in het geval van extreme nood, zaken die normaal gesproken niet zijn toegestaan vanwege de nood wel zijn toegestaan.⁶⁵

2.9 Tussenconclusie

IB is een vorm van bankieren gebaseerd op de sharia. In de periode dat de belangrijkste ideeën achter IB werden ontwikkeld werd dit systeem gezien als een islamitisch alternatief op de Westerse kapitalistische en communistische systemen. IB vormde de economische peiler van het islamistische ideaal waarin de gehele samenleving gebaseerd zou zijn op de

⁶⁴ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 17.

⁶⁵ Ibid. 45-46.

wetten van de sharia. Uiteindelijk zou IB zich onafhankelijk van dit islamistische ideaal ontwikkelen tot een nichemarkt binnen het kapitalisme.

Er zijn vijf belangrijke kenmerken waarin IB zich onderscheidt van conventioneel bankieren. (1) Binnen IB is het heffen van rente niet toegestaan, (2) grote onzekerheid en gokken op onduidelijke risico's is ook niet toegestaan. (3) Islamitische banken behoren alleen te investeren in bedrijven of initiatieven die 'halal' zijn en (4) horen geen banden te hebben met bedrijven die de regels van de sharia niet naleven. (5) Binnen IB heeft geld geen intrinsieke waarden, dus dienen alle transacties gebaseerd te zijn op tastbare activa. Over deze kenmerken is men het eens, maar over de precieze invulling is ook tegenwoordig nog veel discussie.

3: Islamitisch bankieren in de praktijk

De verschillende kenmerken die in hoofdstuk 2 beschreven staan resulteren in een financieel systeem dat wezenlijk anders functioneert dan het huidige Westerse financiële systeem dat de maatstaf vormt op het economische wereldtoneel. Aangezien winst niet met behulp van rente behaald kan worden bij een islamitische bank moet er dus op een compleet andere manier geld verdiend worden dan bij conventionele banken. Hiernaast dienen de religieuze voorschriften gewaarborgd te worden zodat het islamitische bankieren haar geloofwaardigheid niet verliest.

3.1 Asset-backed finance

Zoals in het vorige hoofdstuk al beschreven maar nog niet nader toegelicht, heeft geld binnen de islam geen intrinsieke waarde. Geld is bedoeld als ruilmiddel. Er kan dus geen winst gemaakt worden door de handel in dezelfde soort valuta en ook niet doormiddel van rente. Winst kan alleen gemaakt worden door het verhandelen van activa met intrinsieke waarden. De gangbare islamitische opvatting is dat een economie op basis van op rente gebaseerde financiering kunstmatig geld genereert. Dit kunstmatige geld is niet gerelateerd aan de daadwerkelijke productie van goederen in een maatschappij met als gevolg het ontstaan of in ieder geval het aanjagen van inflatie. Deze manier van financieren wordt ook wel 'asset backed' financieren genoemd omdat de financiering altijd gebaseerd is op tastbare activa.⁶⁶

Iedere winst die een financier terug krijgt uit een investering dient dus het resultaat te zijn van de gemaakte winst als gevolg van een commercieel risico dat genomen is door de lener. Als een islamitische bank een lening aangaat, deelt de bank in het risico dat genomen wordt door de lener, maar de bank deelt ook in de winst. Het succes van de klant is voor een islamitische bank dus van groot belang omdat de winst van de bank hierop gebaseerd is.⁶⁷

3.2 De sharia-raden

Om te zorgen dat hun handelaren en producten voldoen aan in hoofdstuk 2 genoemde voorwaarden, hebben de meeste islamitische banken en conventionele banken met een islamitische afdeling, een zogenaamde sharia-raad in dienst. Deze raden zien erop toe dat het handelen van de bank 'sharia-compliant' is. De raden bestaan meestal uit drie of vijf geleerden met een goede reputatie, de reputatie van de geleerden is namelijk van essentieel belang voor de reputatie van de bank. Maar het gebruik van sharia-raden illustreert gelijk een van de grootste problemen binnen het islamitische bankwezen: gebrek aan uniformiteit. Zoals uit de bovenstaande stukken blijkt verschillen islamitische geleerden op een groot aantal vlakken van mening over wat sharia-compliance precies inhoudt. Welke producten zijn precies toegestaan en welke zijn verboden. Sommige banken zullen dus producten aanbieden die door hun eigen sharia-raad zijn toegestaan

⁶⁶ Ibid. 6.

⁶⁷ Ibid. 24.

terwijl dezelfde producten door andere geleerden worden afgewezen. Dit probleem wordt deels ondervangen door het grote gebrek aan financieel geschoolde sharia-geleerden waardoor veel geleerden zitting hebben in verschillende raden van meerdere banken en er in de grote lijnen vaak wel een vorm van overeenstemming bestaat.⁶⁸ Om verdere uniformiteit te bevorderen is in 1990 de Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) opgericht in Bahrein. De AAOIFI heeft als doel om internationale boekhoudstandaarden voor de islamitische financiële sector uit te schrijven en zoveel mogelijk overeenstemming tussen verschillende sharia-raden te bewerkstelligen.⁶⁹

Naast de AAOIFI die de boekhoudstandaarden voor de islamitische banken sector zoveel mogelijk probeert te uniformiseren is er in 2002 ook een organisatie opgericht die de stabiliteit en de soliditeit van islamitisch banken dient te bevorderen. Deze Islamic Financial Services Board (IFSB) doet dit door middel van het stellen van prudentiële normen en leidende beginselen voor de islamitische financiële dienstenindustrie. Hieronder valt niet alleen de bancaire maar ook bijvoorbeeld de verzekeringsector. De IFSB heeft een doorlopende relatie met de Bank for International Settlements, de instelling die verantwoordelijk is voor de huidige Basel II standaarden. De Basel II normen zijn de huidige kapitaaleisen en andere eisen voor conventionele banken.⁷⁰ De IFSB heeft deze standaarden overgenomen en waar nodig aangepast voor islamitische financiële instellingen. De standaarden van de IFSB worden door een groot aantal van de centrale banken van islamitische landen erkend. Er zijn nog tal van andere instituties en instellingen die op velerlei manieren de werkwijzen en de standaarden van islamitische banken meer op elkaar af proberen te stemmen, maar de AAOIFI en de IFSB zijn van al deze instituties veruit de belangrijkste en invloedrijkste.

3.3 Islamitische financiële producten

Een gewone hypotheek in Nederland functioneert voornamelijk dankzij rente. Banken trekken geld aan van spaarders en investeerders en betalen hierover een rentevergoeding. Als klanten graag een huis willen kopen maar hier voor niet de liquide middelen bezitten, kunnen ze aankloppen bij de bank voor een lening. De bank stelt vervolgens de benodigde financiële middelen beschikbaar aan de klant. De lening zal vervolgens terugbetaald worden als de klant wel zelf over genoeg financiële middelen beschikt, meestal gebeurt dit in termijnen, maar met een extra rentecomponent als winst voor de bank. De klant kan dus direct beschikken over het huis en kan de kosten van het huis vervolgens aflossen op een later moment. De meest gangbare lening die door banken wordt verstrekt voor de aankoop van een huis is de zogenaamde hypothecaire lening, in de volksmond meestal een hypotheek genoemd. Een hypothecaire lening verschilt van een gewone lening door het feit dat er een tastbaar goed als onderpand wordt verstrekt door de klant, namelijk het huis.

Rente is bij een conventionele hypotheek dus bijzonder prominent aanwezig. Rente is het onderdeel van de transactie die het voor spaarders, investeerders en banken de

⁶⁸ Ibid. 27.

⁶⁹ Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit*, 88.

⁷⁰ IFSB, *Islamic Financial Services Board official website*, www.IFSB.org (28 februari, 2012).

moeite waard maakt. Omdat deze heffing van rente binnen het IB niet is toegestaan, zijn er verschillende methoden ontwikkeld die wel aan de islamitische voorschriften voldoen. Hierbij moet niet alleen gedacht worden aan hypotheekconstructies, maar voor vrijwel alle vormen van conventioneel bankieren is wel een islamitisch equivalent bedacht. Het gaat om teveel verschillende bankproducten om allemaal uitgebreid te bespreken, dus zal deze analyse zich beperken tot de constructies die van belang zijn voor de Nederlandse hypotheekmarkt aangezien dit de primaire focus zal zijn van dit onderzoek. De belangrijkste hypotheekconstructies zijn:

- *Murabaha (verkoop met opslag)*
- *Ijara wa-Iqtina (lease contract)*
- *Musharaka mutanaqisa (aflopend gedeeld eigenaarschap)*

Hiernaast zijn er ook nog enkele leenconstructies die ervoor zorgen dat de afnemer van de lening direct een vrijelijk kan beschikken over de geleende som geld zonder onderpand. Dit zijn dus niet-hypothecaire leningen. Deze leen-constructies zijn:

- *Bai'y al-ina (verkoop met terugkoop)*
- *Tawarruq (drie partijen verkoop)*

Naast deze leenconstructies zal nog kort aandacht besteed worden aan twee andere belangrijke terreinen van IB. Deze zijn voor dit onderzoek minder van belang, maar vormen wel een cruciaal onderdeel van IB en zijn tevens de vlakken waarop Nederlandse financiële dienstverleners in het buitenland actief zijn. Het gaat hier om de islamitische obligatiemarkt en de islamitische verzekeringsmarkt. De islamitische namen van deze twee producten zijn respectievelijk:

- *Sukuk (islamitische obligaties)*
- *Takaful (islamitische verzekeringen)*

3.3.1 *Murabaha (verkoop met opslag)*

Murabaha is een term uit de fiqh en is eigenlijk gewoon een bepaald soort verkoop. Bij deze verkoop verkoopt de handelaar een product met een opslag door aan een klant, maar hierbij dient hij aan te geven welke prijs hij oorspronkelijk voor het product heeft betaald en hoe hoog de opslag dus precies is. Het is dus oorspronkelijk geen manier van financieren. Maar door de introductie van uitgestelde betalingen ontstaat er dus wel een mogelijkheid om doormiddel van murabaha een woning te financieren.⁷¹

Het murabaha contract is de meest gebruikte vorm van financieren binnen IB. Het is tevens de manier waarop Bilaa Riba van plan was in Nederland hypotheek aan de man te brengen. De reden dat dit de meeste gebruikte constructie is, is het feit dat het resultaat van de constructie feitelijk gezien heel erg veel lijkt op het resultaat van een conventionele hypotheek. Na het afwickelen van de transacties heeft de klant namelijk het bezit van een woning en een schuld bij de bank die in termijnen kan worden afgelost.

⁷¹ Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (Den Haag: Kluwer Law International, 2002), 65.

Simpel gezien is murabaha een vorm van uitgestelde betaling op een product waardoor er een extra vergoeding bovenop de oorspronkelijke prijs komt. De transactie is het beste te verklaren aan de hand van Figuur 1.



Figuur 1: Schematische weergave werking Murabaha

De bank koopt de woning en betaalt de verkoper hiervoor. Vervolgens verkoopt de bank de aangekochte woning door aan de koper met een opslag. De koper lost de schuld aan de bank vervolgens op een later tijdstip af, dit gaat meestal in termijnen.

De constructie heeft erg veel weg van een rentedragende hypotheek en komt in zekere zin natuurlijk ook op hetzelfde neer, het resultaat is namelijk hetzelfde. Het substantiële verschil is dat in het geval van murabaha, niet het geld van de bank via de koper naar de verkoper gaat, maar de woning van de verkoper via de bank naar de koper. Hierbij is dus sprake van een dubbele verkoop van het huis maar dus ook van een andere verdeling van risico's die gepaard gaan met het bezit van een woning. De bank is maar voor een korte periode in het bezit van de woning die meestal direct na de aankoop door de bank wordt doorverkocht aan de daadwerkelijke koper van de woning. Hiernaast staat de opslag en daarmee het te betalen bedrag exact vast, zodat het niet conflicteert met het verbod op gharar, dit in tegenstelling tot sommige conventionele hypotheekleningen waar de rente variabel is.

Een ander cruciaal verschil met een traditionele hypotheek is het feit dat de opslag in zijn volledigheid bij de prijs wordt opgeteld vanaf het begin van de lening. Eigenlijk komt dit dus neer op de volledige rente van een traditionele hypotheek in één keer bij de lening optellen en vervolgens dit bedrag op termijn afbetalen. Dit geeft specifiek problemen als de koper zijn huis wil verkopen voordat de hypotheek het einde van de looptijd heeft bereikt. De koper blijft dan, uiteraard afhankelijk van de stijging of daling van de waarde van het huis, met een restschuld zitten omdat de toeslag al bij het aankoopbedrag is opgeteld. Het is vervolgens aan de kredietverstrekker om te bepalen of hij instemt met een lager eindbedrag.

Hiernaast is de hoogte van de opslag is voor veel islamitische banken een probleem. Er zijn namelijk geen duidelijke internationale maatstaven voor de te maken winsten. De opslagen op murabaha contracten worden dan ook vaak berekend op basis

van conventionele rente-indexen zoals EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) en LIBOR (London Interbank Offered Rate). Dit zijn de rentestandaarden voor de leningen tussen conventionele banken onderling. Het zijn tevens de standaarden waar conventionele banken hun hypotheekrentes op baseren waardoor de tarieven van veel islamitische banken vaak in de pas lopen met de tarieven van conventionele banken. Geleerden verschillen nog van mening over in hoeverre deze manier van bepalen van opslagen is toegestaan.⁷² Maar feit is wel dat een groot gedeelte de islamitische banken deze methode hanteren om op een efficiënte manier te kunnen blijven concurreren met conventionele banken.⁷³

Murabaha wordt wel gezien als een simpele maar aanvankelijk ook als omstreden manier om rente te vermijden. Tegenwoordig wordt deze methode door de meeste rechtsgeleerden gewoon toegestaan.⁷⁴

3.3.2 Ijara wa-Iqtina (leasecontract)

De letterlijke vertaling van ijara is verhuren of verpachten. Over het algemeen kan een ijara-contract dan ook gezien worden als een soort leasecontract. Hierbij wordt het vruchtgebruik van een bezit voor een afgesproken bedrag voor een bepaalde tijd overgedragen aan een leaser maar het goed blijft in het bezit van de verhuurder. Oorspronkelijk is ijara dan ook helemaal geen financieringsmethode. Maar binnen de ijara-constructie is een mogelijkheid voor bepaalde hypotheekproducten gecreëerd en daarmee is er dus een financieringsmethode van gemaakt.⁷⁵

De leaseconstructie kan namelijk gecombineerd kan worden met een geleidelijke koop van het geleasede goed. In dit geval wordt gesproken over ijara wa-iqtina. Hieronder is de ijara wa-iqtina structuur schematisch weergegeven in Figuur 2. Op het eerste gezicht lijkt deze sterk op de structuur van een murabaha contract – het gaat hier namelijk ook om een dubbele verkoop – maar er zijn enkele significante verschillen.



Figuur 2: Schematische weergave werking Ijara wa-Iqtina

⁷² El-Gamal, *Islamic Finance: Law Economics and Practice*, 75.

⁷³ Kettel, *Introduction to Islamic banking and finance*, 53.

⁷⁴ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 36.

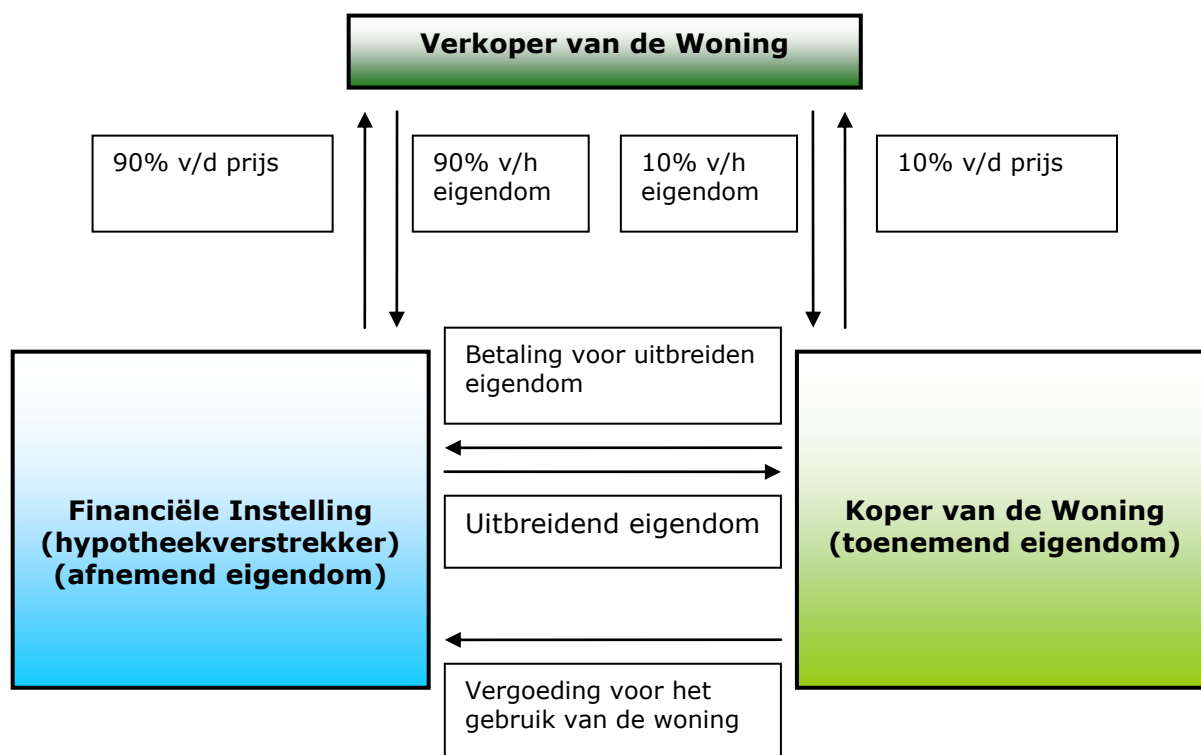
⁷⁵ Usmani, *An Introduction to Islamic Finance*, 109.

De aangekochte woning blijft namelijk in het bezit van de hypotheekverstrekking gedurende de looptijd van het contract, dit heeft als gevolg dat de hypotheekverstrekker ook de lasten die het bezit van de woning met zich meedraagt dient te dragen. Het gaat hierbij om onderhoud en de risico's die gepaard gaan met het bezit van de woning. Dit maakt de constructie iets ingewikkelder en daarom minder populair. Net als bij murabaha wordt de hoogte van de extra kosten, in dit geval dus huur, vaak gebaseerd op EURIBOR of LIBOR rente-indexen.

3.3.3 Musharaka mutanaqisa (aflopend gedeeld eigenaarschap)

Musharaka betekent gedeeld eigenaarschap. Musharaka wordt dan ook gezien als een financieringsvorm die uit gaat van het Profit and Loss Sharing-principe, oftewel winst en verliesdeling. Oorspronkelijk is dit een manier om bedrijven te financieren, waarin alle partners eventuele verliezen of winsten onderling verdelen. Over het algemeen is de winstdeling of verliesdeling gebaseerd op het aandeel dat de investeerders of financiers in de onderneming bezitten of de expertise die ze bijdragen aan de onderneming.

Musharaka kan echter ook als een financieringsmethode voor een woning functioneren. In Figuur 3 is schematisch weergegeven hoe een dergelijke transactie in zijn werk gaat.



Figuur 3: Schematische weergave werking Musharaka Mutanaqisa

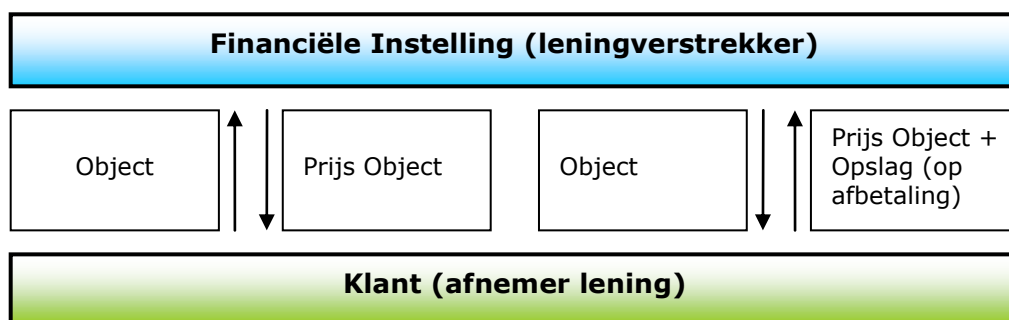
De koper van de woning en de bank zullen beiden een gedeelte van de koopsom bijdragen en vervolgens ook het eigenaarschap delen. De koper zal de woning onmiddellijk tot zijn beschikking hebben en hiervoor huur betalen aan de bank. Deze huur is net als bij ijara en murabaha vaak gebaseerd op LIBOR of EURIBOR. Maar naast deze huur maakt de koper

van de woning ook periodieke betalingen als uitbreiding van zijn of haar aandeel in het huis, totdat de woning uiteindelijk volledig in het bezit is van de koper.⁷⁶

Belangrijk hierbij is dan dus wederom de eigendoms kwestie omdat dit juist het definiërende verschil tussen ijara en musharaka is. Door het gedeelde eigenaarschap wordt het risico van een onderneming, en in dit geval dus een woning, gedeeld door de verschillende eigenaren. Musharaka wordt dan ook wel gezien als één van de puurste vormen van islamitische financiering en tevens de te prefereren vorm van financiering. Dit voornamelijk omdat er geen sprake is van een uitgestelde betaling waarop rente vermeden wordt.⁷⁷ Maar musharaka is ook een ingewikkelde constructie met veel haken en ogen waardoor constructies op basis van murabaha en ijara meestal de voorkeur genieten van islamitische banken.

3.3.4 Bai'y al-ina (verkoop met terugkoop)

Bij een conventionele, niet-hypothecaire lening krijgt de klant de beschikking over een lening op basis van inkomen of bedrijfsplan en hoeft de bank zich in tegenstelling tot islamitische banken niet met de daadwerkelijke besteding van het geld te bemoeien. Binnen het IB is het ook mogelijk om de klant op deze manier beschikking te geven over een som geld. Bai'y al-inah lijkt bijzonder sterk op een murabaha contract maar dan tussen twee partijen. Het is een eenvoudige manier om rente te vermijden maar ook een vrij opzichtige manier.⁷⁸ Daarom wordt deze methode door de meeste islamitische geleerden niet toegestaan. Omdat alleen shafiitische geleerden deze constructie legitimeren, wordt er alleen in Maleisië serieus gebruik van gemaakt. In Figuur 4 is deze constructie schematisch weergegeven.



Figuur 4: Schematische weergave werking Bai'y al-ina

Bij de bai'y al-inah wordt door een klant een object verkocht aan de bank die het vervolgens voor een hogere prijs weer terug koopt aan dezelfde klant met een opslag en op afbetaling.⁷⁹

⁷⁶ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 56.

⁷⁷ Usmani, *An Introduction to Islamic Finance*, 72.

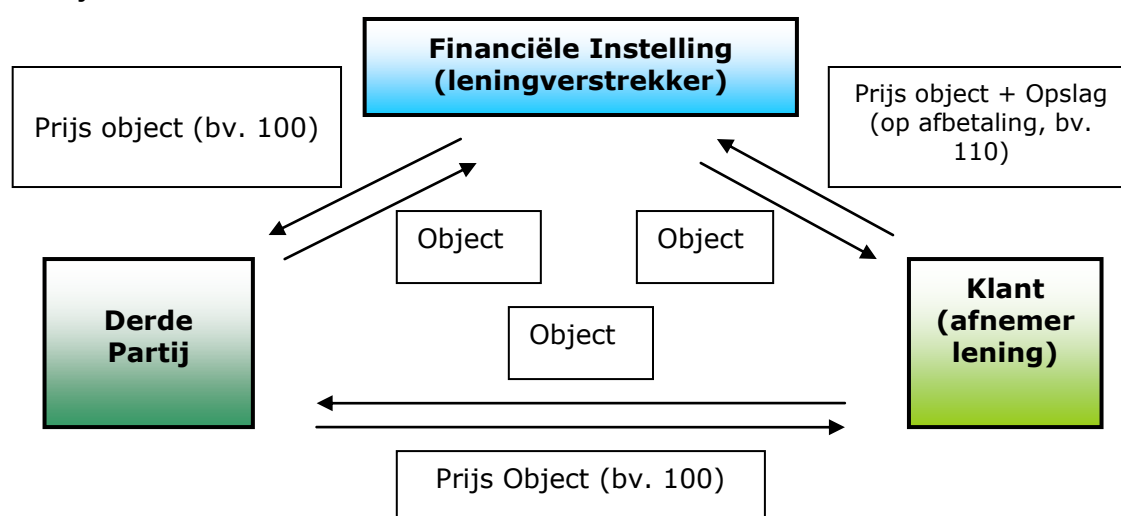
⁷⁸ El-Gamal, *Islamic Finance: Law Economics and Practice*, 71.

⁷⁹ Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit*, 106.

3.3.5 Tawarruq (drie partijen verkoop)

Tawarruq kan gezien worden als een variant op bai'y al-inah constructie. Simpel gezegd wordt er bij de bai'y al-inah een extra partij toegevoegd om de transactie te legitimeren. Het gaat hierbij dus om een transactie tussen drie partijen.⁸⁰

Hierbij koopt een financier een object met een directe betaling, om het vervolgens gelijk door te verkopen aan de klant voor een verhoogde prijs met uitgestelde betaling. De klant verkoopt het goed vervolgens onmiddellijk weer terug aan de originele verkoper. De introductie van de derde partij heeft het voor een groter gedeelte van de islamitische geleerden aanvaardbaar gemaakt waardoor tawarruq in veel van de golfstaten en Saoedi-Arabië wordt toegestaan.⁸¹ In het voorbeeld van Figuur 5 is te zien hoe de klant uiteindelijk met een lening van bijvoorbeeld 100 eenheden en een schuld van 110 aan de bank eindigt. De derde verkoop wordt vaak apart geregistreerd om de schijn van rente te vermijden.⁸²



Figuur 5: Schematische weergave werking Tawarruq

3.3.6 Sukuk (islamitische obligaties)

Sukuk is een term die zodra het over IB gaat vaak gebruikt wordt. Het is de islamitische variant van een obligatie. Een obligatie is een verhandelbaar schuldbewijs dat door bedrijven of regeringen wordt afgegeven om aan geld te geraken. De koper van de obligatie ontvangt van de uitgever binnen het conventionele systeem een rentevergoeding. De meest gangbare vorm van sukuk is de sukuk op basis van een lease. Waarbij de koper van de islamitische obligatie een belang neemt in een zogenaamde Special Purpose Vehicle (SPV). Deze SPV bezit vaak een onderdeel van het bedrijf of de overheid dat de sukuk uitgeeft zodat de sukuk gedekt wordt door onderliggende activa. De verstrekker van de sukuk leest of huurt deze bezittingen vaak weer terug met een opslag. Deze opslag is dan dus weer vergelijkbaar met de winst op een traditionele obligatie.⁸³

⁸⁰ El-Gamal, *Islamic Finance: Law Economics and Practice*, 69.

⁸¹ Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit*, 108.

⁸² Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 43.

⁸³ El-Gamal, *Islamic Finance: Law Economics and Practice*, 7, 108.

Deze scriptie is te beperkt om de sukuk uitvoerig te bespreken, maar dat wil niet zeggen dat het uitgeven en verhandelen van sukuk niet een cruciaal onderdeel is binnen de ontwikkeling van IB in het Westen. Sukuk biedt namelijk veel mogelijkheden om financiering aan te trekken van kapitaalkrachtige islamitische investeerders uit het Midden-Oosten die liever op islamitische wijze investeren. Dit is een van de belangrijkste drijfveren voor Westerse landen om IB mogelijk te maken binnen de eigen wetgeving.

3.3.7 *Takaful (islamitische verzekeringen)*

Zoals eerder in dit hoofdstuk al is aangegeven is het verzekeren van potentiële risico's volgens veel geleerden binnen de islam niet toegestaan. Dit neemt natuurlijk niet weg dat de behoefte om je in te dekken tegen eventuele calamiteiten onder moslims niet bestaat. Als reactie op deze behoefte is er een islamitisch alternatief voor verzekeren ontwikkeld op basis van solidariteit. In tegenstelling tot een traditionele verzekering gaat het hierbij niet om één partij die bescherming tegen risico's biedt aan een andere partij die deze bescherming geniet tegen betaling van een vooraf gestelde prijs. Takaful functioneert dan ook in principe op basis van een non-profit structuur. In de praktijk zijn takaful ondernemingen daarentegen vaak wel ondergebracht bij een commerciële onderneming, dit betekent ook dat er in tegenstelling tot de non-profit uitgangspunten weldegelijk geld valt te verdienen in de takaful-sector.⁸⁴

Feitelijk komt een takaful-fonds neer op een grote groep polishouders die hun geld bij elkaar leggen en met dit fonds zichzelf indekken tegen eventuele calamiteiten. De manier waarop hier aan verdiend kan worden is door dit fonds op islamitische wijze te laten investeren door een fondsbeheerder die vaak afkomstig is van de commerciële onderneming. De winst die met deze investeringen wordt gemaakt vloeit deels terug naar het takaful-fonds en deels naar de commerciële onderneming die hier op basis van het werk van de fondsbeheerder recht op heeft. Het geld van het fonds blijft dus gescheiden van de commerciële onderneming, maar de winsten worden wel verdeeld onder het fonds en de onderneming. De onderneming kan dus geen winst maken door de premie te verhogen maar verdiend alleen aan de gemaakte winsten door het fonds.

Verder functioneert takaful voor polishouders op eenzelfde wijze als een traditionele verzekering en dient een polishouder gewoon een claim in te dienen mits hij of zij vergoed wil worden voor geleden schade. Op vooraf gezette tijden zal tevens het netto surplus in het takaful-fonds teruggestort worden naar de polishouders.⁸⁵

3.4 Tussenconclusie

Het belangrijkste kenmerk van IB is het verbod op rente. Binnen het IB zijn er verschillende constructies ontwikkeld om het gebruik van rente te vermijden. Deze constructies zijn meestal gebaseerd op huur- of handelsconstructies die op basis van de sharia wel zijn toegestaan. Op de geldigheid van deze constructies wordt toegezien door zogenaamde sharia-raden. Deze raden bepalen of de verschillende constructies voldoen aan de regels van de sharia. Pas de laatste twee decennia zijn er instituties in het leven

⁸⁴ Wolters, *Islamitische financiers: tussen principes en realiteit*, 148.

⁸⁵ Ibid. 150.

geroepen die de grote hoeveelheid aan meningen van de verschillende sharia-raden en geleerden proberen te structureren en op deze wijze de islamitische bankensector tot een uniformer geheel te maken. Dat neemt niet weg dat er nog steeds een grote mate van pluriformiteit bestaat. Zo zijn bepaalde constructies in sommige regio's wel toegestaan terwijl ze in andere regio's als niet-islamitisch worden beschouwd.

De belangrijkste en meest geaccepteerde vormen van de islamitische hypotheek zijn de constructies op basis van murabaha en ijara wa-iqtina. De constructie op basis van musharaka wordt door vrijwel alle geleerden geaccepteerd maar is minder populair vanwege de complexiteit van deze methode. Vooral de constructies op basis van murabaha en ijara wa-iqtina worden daardoor gezien als goede opties voor een islamitische hypotheek op de Nederlandse markt.

4: Ontwikkeling islamitisch bankieren in het Westen (exclusief Nederland)

In hoofdstuk 1 en 2 komt al duidelijk naar voren dat het IB internationaal een sterke groei doormaakt. De sector die aanvankelijk was opgericht als tegenhanger van de Westerse financiële systemen begint zich steeds duidelijker in het Westen te manifesteren. IB is tegenwoordig niet langer een alternatief voor het kapitalistische systeem maar een onderdeel ervan. De sector heeft zich ontwikkeld tot een industrie die een bepaald segment van de markt probeert te bedienen. Ook in niet-islamitische Westerse landen manifesteert IB zich de laatste tien jaar steeds duidelijker. In dit hoofdstuk zal dan ook de tweede deelvraag behandeld worden:

- Hoe heeft het islamitische bankieren zich de afgelopen tien jaar in verschillende West-Europese landen en de Verenigde Staten ontwikkeld?

In het Westen manifesteren islamitische banken zich op twee verschillende manieren:

1. De instellingen die volledig op basis van sharia opereren en dus gezien kunnen worden als volwaardige islamitische banken.
2. De instellingen die producten of diensten leveren op basis van de sharia maar die als geheel niet op basis van de sharia opereren. Feitelijk gezien zijn dit conventionele banken die islamitische diensten aanbieden doormiddel van een zogenaamd 'window'.

Een islamitische window is eigenlijk niets anders dan een extra dienst die een conventionele bank kan aanbieden om islamitische klanten die graag in overeenstemming met de sharia wensen te bankieren tegemoet te komen. Windows worden vaak opgezet om de markt te verkennen en de potentiële vraag naar islamitische financiële producten in kaart te brengen. Essentieel hierbij is dat de geldstromen die bedoeld zijn voor islamitische activiteiten strikt gescheiden worden gehouden van de geldstromen voor de conventionele niet islamitische activiteiten zodat de producten wel in overeenstemming blijven met de sharia.⁸⁶

Deze windows kunnen, mits ze succesvol zijn, uitgebreid worden en uiteindelijk volledig gescheiden worden van de conventionele bank en als aparte dochteronderneming verder gaan. Een window stelt een conventionele instelling namelijk in staat om een stevige klantenbasis en de nodige expertise op het gebied van islamitisch bankieren te verzamelen zonder daar al te grote risico's mee te nemen.⁸⁷

⁸⁶ WSBI-ESBG, *Islamic Banking and Finance*, 28.

⁸⁷ Ibid. 29.

Op deze wijze zijn er in verschillende Europese en Amerikaanse landen islamitische financiële producten geïntroduceerd. De belangrijkste obstakels voor de introductie IB, dus niet het daadwerkelijk welslagen, zijn meestal van wettelijke en belastingtechnische aard. De houding van de overheid is dan ook van groot belang voor de succesvolle introductie van IB in Westerse landen. Hieronder zal de situatie van enkele landen worden besproken met betrekking tot de invoering van IB. Het is vrijwel onmogelijk om een volledige en exacte weergave te geven van alle producten en mogelijkheden in verschillende landen; hier zal dat dan ook niet geprobeerd worden. Deze opsomming is vooral bedoeld als een weergave van enkele belangrijke pogingen die in besproken landen zijn ondernomen en het succes hiervan. Het doel is vooral de aanwezige tendensen in andere Westerse landen te beschrijven.

4.1 Verenigde Staten

In vergelijking met Europa is het aantal moslims in de Verenigde Staten (VS) klein. In de VS leven ongeveer 2.5 miljoen moslims maar deze behoren over het algemeen relatief vaak tot de betere middenklasse.⁸⁸ Hiernaast speelt in de VS religie een prominentere rol in het dagelijks leven dan in Europa. De VS heeft dus een relatief kleine maar wel een vermogende en religieuze moslimpopulatie die daarmee een ideale doelgroep vormt voor IB.

In de VS is de benadering van regelgevers ten opzichte van IB over het algemeen vrij ad hoc. In de VS zijn enkele vormen van islamitische woningfinanciering beschikbaar als gevolg van de activiteiten van de United Bank of Kuwait (UBK). In 1997 kreeg deze bank toestemming van de US Office of Comptroller of the Currency (OCC) om hypotheek op basis van de ijara wa-iqtina methode aan te bieden. Deze hypotheek zijn in de VS beschikbaar sinds mei 1998.⁸⁹ In 1999 besloot de OCC ook hypotheek op basis van de murabaha-constructie toe te staan.⁹⁰

HSBC is tot op heden de enige grote commerciële bank die daadwerkelijk islamitische hypotheek aanbied en de bank is hierbij voornamelijk gericht op New York. Naast HSBC zijn er nog een aantal kleinere aanbieders die islamitische hypotheek op een kleine schaal aanbieden door heel de VS. Maar ook in de VS blijft de omvang van het IB klein. Sinds 2005 hebben de Federal National Mortgage Association (Fannie Mae) en de Federal Home Mortgage Corporation (Freddie Mac) een substantieel aantal islamitische hypotheek opgekocht van andere hypotheekverstrekkers. Voor de kredietcrisis was Freddie Mac in het bezit van ongeveer 250 miljoen dollar aan islamitische hypotheek. Op dat moment besloeg het totale bezit van Freddie Mac 1.77 biljoen, dit wil zeggen dat islamitische hypotheek op dat moment ongeveer 0,014 % uitmaakte van de totale activiteiten van de hypotheekgigant.⁹¹ De gemiddelde hypotheek in de VS is ongeveer 170 duizend dollar, dit wil zeggen dat deze 250 miljoen dollar aan islamitische hypotheek waarschijnlijk maar rond de 1500 daadwerkelijke hypotheek besloegen.

⁸⁸ Pew Research Center, *Mapping the Global Muslim Population*, 25.

⁸⁹ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 48.

⁹⁰ Comptroller of the Currency, Administrator of National Banks, *Interpretative Letters #806*, December 1997 en #867, November 1999.

⁹¹ WSBI-ESBG, *Islamic Banking and Finance*, 41.

4.2 Verenigd Koninkrijk

In Europa is het Verenigd Koninkrijk de eerste en tot op heden het enige land met een breed aanbod aan islamitische financiële producten voor consumenten. Op dit moment zijn er in het VK vijf islamitische banken actief en zijn er enkele grote conventionele banken, zoals het Britse HSBC (via de dochter Amanah) en Lloyds TSB maar ook het Zwitserse USB, het Amerikaanse Citigroup en Deutsche Bank actief door middel van een dochter of via de eerder genoemde islamitische windows.⁹² De rol van de Britse overheid is van essentieel belang gebleken bij de snelle en soepele ontwikkeling van IB. Al sinds begin 2000 zijn er een aantal belastingtechnische en wettelijke hervormingen doorgevoerd die specifiek bedoeld waren om het IB zo goed mogelijk te kunnen faciliteren. Dit heeft tot gevolg gehad dat in 2004 de eerste volledige islamitische bank in Europa, de Islamic Bank of Britain (IBB) in het Verenigd Koninkrijk werd opgericht.

De geschiedenis van de IBB is exemplarisch voor de ontwikkeling van het IB in het Verenigd Koninkrijk. Hiernaast is IBB als eerste Europese islamitische bank ook van belang voor de mogelijkheden die er wellicht zijn voor IB in Nederland. De oprichting ging namelijk gepaard met hoge verwachtingen en volgens sommigen, goede vooruitzichten. In het Verenigd Koninkrijk wonen naar schatting 2 miljoen moslims. Grof geschat komt dit neer op 500.000 huishoudens waarvan het overgrote deel nog in huurwoningen woont of in huizen met een normale op rente gebaseerde hypotheek. Volgens een schatting van de Muslim Council of Britain zouden ongeveer 40.000 van deze 500.000 huishoudens op zoek zijn naar een islamitische manier om hun huizen te financieren.⁹³

Door de rappe introductie van het IB in het Verenigd Koninkrijk werd het aanvankelijk gezien als een groot succes. De oprichting van de IBB, de vestiging van nog vier andere islamitische banken en daarnaast een groot aantal islamitische windows van conventionele banken werden gezien als het resultaat van dit grote succes.⁹⁴

Inmiddels is er van dit aanvankelijke enthousiasme nog maar weinig over. Zo zei Junaid Bhatti, een van de oprichters van IBB, in 2010 het volgende over de sector en de bank: "As we now approach the sixth anniversary of IBB's launch, I'm sad to finally have to admit that Islamic finance in the UK has been a huge flop. (...) IBB may still be limping on as probably the last bastion of the cause, but it's difficult to imagine it holding out for much longer."⁹⁵ Deze woorden zouden in 2011 bewaarheid worden toen IBB voor een fractie van de aanvankelijke waarde werd opgekocht door grootaandeelhouder Qatar International Islamic Bank. IBB zou in haar zevenjarige bestaan nooit winst hebben gemaakt en in totaal een verlies lijden van bijna 75 miljoen dollar.

De redenen voor dit voortdurende verlies worden door een consultant vanuit de industrie als volgt omschreven: "People are just not buying the story – if enough consumers believed what IBB was saying the bank wouldn't be in a permanent state of loss. As it is IBB has been unable to connect with British Muslims. I don't know who it's

⁹² WSBI-ESBG, *Islamic Banking and Finance*, 32-33.

⁹³ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, p. 47.

⁹⁴ Sanjay Suri en Maarten Messiaen, "Islamitisch bankieren succes in Groot-Brittannië," *IPS*, 27 juli, 2005, <http://www.mo.be/artikel/islamitisch-bankieren-succes-groot-brittannie> (24 november, 2011).

⁹⁵ Katherine Griffiths, "Six years on, Islamic bank is 'huge flop,'" *The Times*, 21 juni, 2010.

been creating products for, but no one wants what it is selling and people just don't believe what it's saying."⁹⁶ Een gebrek aan interesse en vertrouwen in de producten lijkt het grote probleem binnen de sector in het Verenigd Koninkrijk.

De windows van de grote conventionele banken HSBC en Lloyds hebben niet veel beter gepresteerd. Exacte cijfers hierover zijn niet bekend, maar wel bekend is het feit dat beide banken besloten hebben de marketing voor hun islamitische producten sterk te reduceren of zelfs volledig stop te zetten.⁹⁷

De enige islamitische bank die wel in staat bleek om winst te maken in 2010 is de Bank of Londen & the Middle East (BLME). Een belangrijk detail hierbij is het feit dat BLME zich specifiek richt op zakelijke klanten en dus niet een consumentenbank is zoals de IBB dat wel was. Dit is een belangrijk detail omdat deze scriptie juist zal gaan over de mogelijkheden op de consumentenmarkt in Nederland.⁹⁸

4.3 Frankrijk

Frankrijk heeft een naar schatting een moslimpopulatie van iets meer dan 3.5 miljoen maar ook een belangrijke traditie als het gaat om de scheiding tussen kerk en staat.⁹⁹ Zo heeft de Franse overheid de hoofddoek en andere religieuze symbolen op scholen verboden en is het het eerste land met een verbod op de gezichtsbedekkende sluier in openbare plaatsen. De introductie van IB in Frankrijk ligt dus niet heel erg voor de hand. Desalniettemin heeft de Franse overheid sinds 2008 toch enkele stappen gezet richting het faciliteren van IB.

In 2008 heeft de Autorité des Marchés Financiers (AMF) opdracht gegeven tot een onderzoek naar de mogelijkheden van IB voor de Franse economie. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat door enkele kleine aanpassingen in wet- en regelgeving er grote mogelijkheden bestaan voor de introductie van IB in Frankrijk. Interessant aan dit onderzoek is dat het in tegenstelling tot veel andere landen zoals bijvoorbeeld in Nederland, veel minder een onderzoek was naar de mogelijkheden op de consumentenmarkt maar veel meer een onderzoek naar de mogelijkheden voor de zakelijke markt. IB wordt in Frankrijk veel meer gezien als een manier om kapitaal aan te trekken vanuit het Midden-Oosten door middel van het introduceren van de in hoofdstuk 3 beschreven sukuk-obligaties. Hiermee zou een bedrag van 100 miljard euro aangetrokken kunnen worden.¹⁰⁰

De beweging van de Franse overheid is dan ook vooral te kenmerken als een manier om Parijs als financieel centrum niet teveel terrein te laten verliezen ten opzichte van Londen. In het kielzog van deze hervormingen zouden ook producten voor de consumentenmarkt beschikbaar kunnen komen. Maar ondanks het enthousiasme vanuit de financiële wereld is de weerstand vanuit het traditionele seculiere deel van de Franse

⁹⁶ John Foster, "IBB loses its independence," *The Islamic Globe*, 23 maart, 2011, http://www.theislamicglobe.com/index.php?option=com_content&view=article&id=155:ibb-loses-its-independence&catid=8:article&Itemid=40 (24 november, 2011).

⁹⁷ Katherine Griffiths, "Six years on, Islamic bank is 'huge flop.'"

⁹⁸ John Foster, "IBB loses its independence."

⁹⁹ Pew Research Center, *Mapping the Global Muslim Population*, 22.

¹⁰⁰ WSBI-ESBG, *Islamic Banking and Finance*, 34.

politiek sterk.¹⁰¹ De ontwikkeling gaat als gevolg hiervan traag, zeker in vergelijking met de ontwikkeling van IB in het Verenigd Koninkrijk. Inmiddels zijn er voor de Franse moslims wel enkele islamitische financiële producten beschikbaar zoals islamitische bankrekeningen via de Marokkaanse Chabbi-bank.¹⁰² Tevens staat de introductie van de eerste Franse islamitische bank door de Arabische Al Baraka Banking Group in 2012 gepland.¹⁰³

4.4 Duitsland

In Duitsland wonen naar schatting iets meer dan 4 miljoen moslims.¹⁰⁴ Maar ondanks deze grote moslimpopulatie zijn er geen aanpassingen gemaakt binnen het juridische stelsel die islamitische producten mogelijk zouden kunnen maken. Hiervoor zijn twee belangrijke redenen aan te voeren. Allereerst is er in Duitsland niet genoeg politieke steun om de wetwijzigingen die noodzakelijk zijn voor de introductie van islamitische financiële producten te verwezenlijken. Een tweede belangrijke reden is volgens de World Savings Bank Institute (WSBI) en de European Savings Banks Group (ESBG) het feit dat de Duitse moslimpopulatie voornamelijk uit moslims van Turkse afkomst bestaat. Turkse moslims hebben over het algemeen altijd minder interesse getoond in islamitische financiële producten dan andere moslims.¹⁰⁵ Wel hebben enkele grote Duitse banken zoals Deutsche Bank, enkele islamitische activiteiten ontplooid buiten Duitsland. Zoals in hoofdstuk 5 zal blijken is Duitsland wat dit betreft redelijk vergelijkbaar met Nederland.

4.5 Tussenconclusie

De afgelopen 15 jaar zijn in verschillende Westerse landen pogingen gedaan om IB te introduceren en tot een succes te maken. De belangrijkste voorbeelden hiervan zijn de VS en het Verenigd Koninkrijk. De meeste van deze pogingen waren van conventionele banken die de markt verkenden doormiddel van zogenaamde 'windows.' Alleen in het Verenigd Koninkrijk zijn daadwerkelijk volledige islamitische banken opgericht. In de VS bestaat een kleine markt die een relatief klein aantal moslims bediend. In het Verenigd Koninkrijk is er ondanks het aanvankelijke enthousiasme voor de sector weinig van IB terecht gekomen. De eerste echte islamitische bank in het Verenigd Koninkrijk is na zeven jaar verlies te hebben gedraaid in 2011 overgenomen door de Qatar International Islamic Bank. Alleen een zakelijke markt valt te spreken over een klein succes omdat de Bank of Londen & the Middle East in staat bleek een kleine winst te boeken.

Frankrijk heeft in navolging van het Verenigd Koninkrijk enkele stappen gemaakt om IB mogelijk te maken voor de zakelijke markt. Voor de consumentenmarkt is het aanbod nog vrijwel niet aanwezig. In Duitsland zijn helemaal geen islamitische

¹⁰¹ "Sharia calling: A political row about Muslim law," *The Economist*, 12 november, 2009.

¹⁰² Sarah Elzas, "Islamic Finance Arrives in France," *RFI*, 28 juli, 2011, <http://www.english.rfi.fr/france/20110728-islamic-finance-arrives-france> (2 november, 2011).

¹⁰³ Asma Alsharif, "Al Baraka to launch 100 mln euro bank in France by H1 2012," *Reuters*, 11 augustus, 2011, <http://www.reuters.com/article/2011/08/11/albaraka-expansion-idUSL6E7JB0GF20110811> (02 november, 2011).

¹⁰⁴ Pew Research Center, *Mapping the Global Muslim Population*, 22.

¹⁰⁵ WSBI-ESBG, *Islamic Banking and Finance*, 36.

bankproducten te verkrijgen en lijken en in de nabije toekomst ook geen stappen te zullen worden ondernomen in deze richting.

5: Islamitisch bankieren en de Nederlandse overheid en politiek

In Nederland zijn, afgezien van enkele kleine beleggingsfondsen, geen islamitische financiële producten voor gewone consumenten beschikbaar en deze zijn ook nooit beschikbaar geweest. Dit wil niet zeggen dat er geen onderzoek is gedaan naar de mogelijkheden voor de Nederlandse markt en welke belangrijke obstakels er aanwezig zijn. Om een correcte inschatting te maken van de mogelijkheden voor IB in Nederland is het essentieel om een zorgvuldige analyse te maken van wat er tot op heden is onderzocht en geprobeerd in Nederland door de verschillende belanghebbenden. Zoals in hoofdstuk 1 reeds naar voren is gekomen zijn er drie belangrijke actoren die van cruciaal belang zijn voor de invoering van IB in Nederland. Deze actoren zijn: de Nederlandse overheid, de Nederlandse banken en de Nederlandse consument. In het volgende hoofdstukken zal uitvoerig ingegaan worden op de houding van het Nederlandse bedrijfsleven en de Nederlandse consument ten opzichte van IB. Maar om die houdingen in het juiste perspectief te kunnen plaatsen zal in dit hoofdstuk nog uitgebreid aandacht besteed worden op het onderzoek dat is verricht door de Nederlandse staat in 2008 en de huidige politieke situatie met betrekking tot IB. In dit hoofdstuk zal dus de derde deelvraag beantwoord worden:

- Wat is de houding van de Nederlandse overheid ten opzichte van islamitisch bankieren en wat zijn de stappen die de politiek/overheid zou moeten maken als het islamitisch bankieren in Nederland zou willen toestaan?

5.1 De Nederlandse overheid

In 2008 heeft DNB in samenwerking met de AFM een onderzoek uitgevoerd naar de belangrijkste bezwaren die de introductie van IB en dan in het bijzonder de islamitisch vormgegeven hypotheek in de weg staan. Uit dit onderzoek kwamen enkele duidelijke problemen naar voren die voornamelijk van belastingtechnische en toezichhoudende aard zijn. De belastingtechnische problemen bij de invoering van de islamitische hypotheek zijn volgens DNB en de AFM de volgende:

1. Het belangrijkste probleem is dat de Nederlandse hypotheekrenteaftrek niet van toepassing is op islamitische hypotheek. Aangezien de islamitische hypotheek geen rente kent maar in de meeste gevallen een vorm van toeslag bovenop de aankoopprijs valt er dus ook geen hypotheekrente af te trekken van de belasting. Dit heeft tot gevolg dat zonder het fiscale voordeel van de aftrek, de islamitische hypotheek te allen tijde substantieel duurder en daardoor veel minder aantrekkelijk zal zijn dan een normale hypotheek op basis van rente.

2. Hiernaast is de hypotheekrenteaf trek binnen de huidige wetgeving alleen mogelijk als 50 procent van de woning in het bezit is van de klant. Bij musharaka en ijara wa-iqtina is dit de volledige looptijd, of in ieder geval het grootste gedeelte van de looptijd, niet het geval. Dus zelfs al zou de toeslag van islamitische hypotheekrenten als rente erkend worden, dan zou de hypotheekrenteaf trek alleen via de murabaha-constructie mogelijk zijn.
3. Het tweede belangrijke probleem heeft te maken met de overdrachtsbelasting. Zodra de tweede overdracht van de woning in het geval van murabaha niet binnen zes maanden plaats heeft, dan dient er dubbel overdrachtsbelasting betaald te worden. Bij murabaha zal dit in praktijk amper het geval zijn, maar bij de geleidelijke verkoop van musharaka en de dubbele overdracht van ijara wa-iqtina is dit wel degelijk een groot probleem. De dubbele kostenpost zou hypotheekrenten op basis van musharaka en ijara wa-iqtina substantieel duurder maken in vergelijking met een conventionele hypotheek.¹⁰⁶

Hiernaast wordt in het onderzoek van DNB en de AFM ook aandacht besteed aan het probleem van toezicht op islamitische financiële instellingen. Zo krijgt een bank in Nederland pas een bankvergunning onder de Wet op het financieel toezicht (Wft) zodra er ook daadwerkelijk krediet verstrekt wordt. Belangrijk hierbij is dus dat het bij de meeste islamitische financiële constructies letterlijk gezien niet om kredietverstrekking gaat maar om koopconstructies op basis van afbetaling.

Omdat de financiële constructies en bedrijfsvoering die binnen het IB gebruikt worden sterk verschillen van de manier waarop conventionele banken functioneren zijn de risicoprofielen van islamitische banken ook wezenlijk anders. Om dit op een juiste manier in te kunnen schatten zijn dus ook aanpassingen en extra kennis binnen de toezichthouders van belang.¹⁰⁷ Er zijn dus veel vlakken waar de overheid wetten en toezichthoudende instanties zal moeten aanpassen om IB in Nederland te kunnen faciliteren.

Om deze wettelijke problemen met betrekking tot de invoering van een islamitische hypotheek op te lossen is met name de politieke wil om over de belangrijke tegenwerping tegen IB heen te stappen van cruciaal belang. Want ook zal geaccepteerd moeten worden dat bepaalde vormen van islamitische hypotheekconstructies moeilijk te verzoenen zijn met het oorspronkelijke uitgangspunt van bijvoorbeeld een regeling zoals de hypotheekrenteaf trek. De hypotheekrenteaf trek heeft als belangrijkste doel het eigen woningbezit te stimuleren, kortom dat de betreffende woning ook daadwerkelijk in het bezit van de burger is. Maar sommige islamitische hypotheek constructies zoals ijara wa-iqtina of musharaka gaan juist uit van een huurconstructie waarbij de woning in fases wordt aangekocht.

¹⁰⁶ Verhoef, Azahaf en Bijkerk, *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*, 26.

¹⁰⁷ Ibid. 30.

5.2 De Nederlandse politiek

Het schetsen van de politieke situatie is natuurlijk lastig omdat het te allen tijde een momentopname betreft. In theorie zijn er om de vier jaar verkiezingen en kan het politieke landschap er dus weer compleet anders uit zien. In de praktijk komen verkiezingen zelfs vaker voor en kunnen partijen in de tussentijd ook nog van standpunt veranderen. Daarom zal hier een poging gewaagd worden om de standpunten over IB van de verschillende Nederlandse politieke partijen die zitting hebben in de Tweede Kamer zo compleet mogelijk weer te geven zoals ze in begin 2012 zijn. Hiernaast zal geprobeerd worden om beknopt de momenten waarop er in het Nederlandse parlement aandacht is besteed aan IB te beschrijven. Zo antwoordde minister Bos in 2007 op vragen van kamerleden Wilders en Van Dijck (beiden PVV) dat hij positief stond ten opzichte van de ontwikkeling van IB in Nederland:

“Het ministerie van Financiën onderzoekt momenteel hoe de markt voor Islamitisch (sic) bankieren in Nederland verder tot ontwikkeling kan worden gebracht. In de eerste plaats omdat het Islamitisch bankieren voldoet aan een vraag van de in Nederland woonachtige moslims. In de tweede plaats omdat wij hier een kans zien voor de Nederlandse financiële sector. Dubai en Londen ontwikkelen zich momenteel tot internationale centra voor Islamitisch bankieren. Nederland is geschikt om hier ook een rol in te vervullen.”¹⁰⁸

Maar deze uitspraken werden inmiddels vijf jaar geleden gedaan. De situatie anno 2012 is wezenlijk anders dan de situatie in 2007. De partij die indertijd kritische vragen stelde over IB in Nederland, de PVV, bevindt zich onderhand in het centrum van de macht als gevolg van de huidige gedoogconstructie terwijl twee van de kabinetspartners van 2007 in de oppositiebanken zitten.

Om een korte inschatting te kunnen maken van de verhoudingen binnen de Tweede Kamer zijn enkele korte vragen rondgestuurd naar de financieel woordvoerders van de verschillende partijen die op dit moment in de Tweede Kamer zijn vertegenwoordigd. Helaas hebben niet alle vertegenwoordigers gereageerd en hebben enkele gezegd dat ze de tijd niet konden vinden om een volledig antwoord te formuleren op de gestelde vragen, maar voor sommige partijen bleek het echter mogelijk de standpunten op basis van andere openbare bronnen te achterhalen. Het aantal bronnen is echter bijzonder beperkt, dus soms wordt er gebruik gemaakt van opvattingen of uitspraken van volksvertegenwoordigers die niet altijd representatief hoeven te zijn voor het standpunt van de partij. Het zal daarom vaak meer om een inschatting gaan dan om vaststaande feiten.

¹⁰⁸ Tweede Kamer der Staten-Generaal, *Aanhangsel van Handelingen 2140*, Vergaderjaar 2006-2007 (Den Haag: Sdu Uitgevers, 2007).

5.2.1 Partijen die positief of gematigd positief staan ten opzichte van de invoering van IB

In de huidige Tweede Kamer zijn drie partijen die positief of enigszins positief staan tegenover de eerder genoemde aanpassingen in de Nederlandse fiscale wetgeving zodat de islamitische hypotheek en andere islamitische bankproducten in Nederland kunnen worden gerealiseerd. Deze partijen zijn de Partij van de Arbeid (PvdA), GroenLinks (GL) en de Socialistische Partij (SP).

De PvdA is de grootste en de belangrijkste 'voorstander' van IB. De eerder genoemde woorden van de toenmalige minister Bos zijn een duidelijke aanwijzing voor de houding die de PvdA heeft ten opzichte van IB. Maar duidelijk mogen zijn dat Bos met deze woorden het standpunt van het toenmalige kabinet verkondigde en daarom kunnen we niet zonder meer aannemen dat het standpunt van de minister ook het standpunt van zijn partij is. Naast deze uitspraken is wel bekend dat de PvdA-fractie van de gemeente Amsterdam heeft gepleit voor een actieve rol van het college van Amsterdam om de islamitische hypotheek te bevorderen.¹⁰⁹ In de vragen van het Amsterdamse raadslid Hetty Willemse kwamen de volgende woorden naar voren:

"De PvdA-fractie hecht zeer aan een ongedeelde stad en aan mogelijkheden tot toegang op de Amsterdamse koopwoningmarkt, ook voor Amsterdammers met een geloofsovertuiging waarvoor de 'gevestigde hypotheekvormen' niet voldoen. Daarbij is het ook belangrijk dat onze eigen Amsterdamse constructies op deze doelgroep worden gezien, zoals de startersleningen die momenteel worden voorbereid of de praktijkervaringen met de Amsterdamse Middenhypotheek. Voorkomen dient te worden dat onze eigen Amsterdamse constructies de doelgroep niet (sic) onnodig uitsluiten."¹¹⁰

Belangrijk hierbij is te realiseren dat al deze uitspraken werden gedaan tussen 2007 en 2008. Het kan zijn dat de mening van de PvdA op dit punt is veranderd. Helaas gaf de huidige financieel woordvoerder van de PvdA-fractie, Ronald Plasterk, aan dat hij niet in staat is geweest de tijd te vinden om hier meer duidelijkheid over te verschaffen.

De financieel woordvoerder van de Tweede Kamerfractie van GL, Bruno Braakhuis, heeft zijn mening via e-mail gegeven. Volgens Braakhuis moeten aanpassingen van de wet kunnen mits ze niet marktverstoring werken. Verder voegde hij hieraan toe: "Ik geloof in de vrijheid van godsdienst en het helpen realiseren van de beleving hierbij, zolang dit aanvullend is op Nederlandse wet- en regelgeving en er niet mee conflicteert."

De SP is de laatste partij waar een zekere positieve houding valt te bespeuren tegenover het faciliteren van een islamitische hypotheek. Hierbij moet gesteld worden dat de aanwijzingen hiervoor bijzonder summier zijn. Feitelijk komt het neer op het feit dat SP-Kamerlid Harry van Bommel in een interview in 2008 met de website www.al-yaqeen.nl

¹⁰⁹ "Schriftelijke vragen Hetti Willemse inzake islamitische hypotheek," *PvdA Amsterdam*, 7 juni, 2007, <http://www.pvdaamsterdam.nl/algemeen/2007/06/schriftelijke-vragen-hetti-willemse-inzake-islamitische-hypotheek/> (2 november, 2011).

¹¹⁰ Ibid.

enkele opmerkingen in deze richting heeft gemaakt.¹¹¹ In dit interview antwoordde van Bommel als volgt op de vraag of het geen goede taak voor de SP zou zijn om moslims te steunen in het verwezenlijken van een islamitisch alternatief op de traditionele hypotheek:

“Volgens mij moet hier zeker een mouw aan te passen zijn door een lichte aanpassing in de wet. Zeker als we zien dat Engeland deze mogelijkheid al wel heeft. Ik vind dat je hiermee ook een maatschappelijk doel dient. Ik beloof hier zelf eens naar te gaan kijken en indien mogelijk actie hierop te ondernemen. Om te beginnen zal ik de discussie in mijn eigen partij hierover beginnen.”¹¹²

De goede verstaander realiseert zich natuurlijk dat dit dus geen standpunt van de partij is meer maar de persoonlijke mening van een Kamerlid. Of de heer van Bommel zijn belofte om ook daadwerkelijk eens naar de mogelijkheden van IB heeft gekeken en als gevolg hiervan een discussie binnen zijn eigen partij is begonnen is niet bekend.

5.2.2 Partijen die negatief staan ten opzichte van de invoering van IB

Tegenover de drie partijen die zich in meer of mindere maten afficheren als voorstander van wetswijzigingen die de invoering van islamitische bankproducten mogelijk zouden maken staan op dit moment de twee huidige regeringspartijen en de gedoogpartner. Het Christen-Democratisch Appèl (CDA), de Volkspartij voor Vrijheid en Democratie (VVD) en de Partij voor de Vrijheid (PVV) zijn tegen deze wetswijzigingen.

De PVV heeft in het Nederlandse parlement het duidelijkste anti-islam profiel. De strijd tegen de islamisering van Nederland is dan ook één van de belangrijkste speerpunten van de partij. In het verkiezingsprogramma van 2010 staat de volgende passage over de islam: “De islam is vooral een politieke ideologie; een totalitaire leer gericht op dominantie, geweld en onderdrukking. Gericht ook op de invoering van een stelsel van wetten, de sjaria (sic). Op veel plekken zien we dat de islam zeggenschap aan het verwerven is over territorium.”¹¹³

De Kamervragen aan minister Bos waren dan ook afkomstig van de PVV-fractie en binnen deze vragen wordt de mening van de PVV dan ook duidelijk en verwoord.

“1.

Kent u het bericht ‘Islamitisch bankieren sterk in opkomst’?

2.

Deelt u de mening dat de groei in Nederland van het op de principes van de sharia gebaseerde Islamitisch (sic) bankieren, onwenselijk en ongepast is? Zo neen, waarom niet?

3.

¹¹¹ Anna Dijkman, “Van Bommel wil halal-hypotheek mogelijk maken,” *Elsevier*, 15 september, 2008.

¹¹² Harry van Bommel, interview door al-yaqeen, 14 september, 2008, <http://al-yaqeen.com/nieuws/nieuws.php?id=1331> (3 februari, 2012).

¹¹³ “Verkiezingsprogramma PVV 2010 – 2015: De agenda van hoop en optimisme,” *PVV*, <http://www.pvv.nl/index.php/visie/verkiezingsprogramma.html> (3 februari, 2012).

Maakt u zich ten aanzien van Islamitische banken net als de vragenstellers zorgen over ondermeer:

- de transparantie van de zogeheten 'sharia-raden', de raden van geleerden die toetsen of financiële producten voldoen aan de sharia;
- het met westerse banken vergeleken hogere kredietrisico, gezien de hogere kans op wanbetaling;
- het gevaar van ondoorzichtige transacties;
- de kans op financiering van moslimterrorisme via de door Islamitische banken verplicht af te dragen aalmoezen, de 'zakaat'?

4.

Bent u bereid Islamitisch bankieren te verbieden? Zo neen, waarom niet?¹¹⁴

De vragenstellers vragen zich dus af of de minister de mening deelt dat bankieren op basis van de sharia in Nederland ongepast en ongewenst is. Hiernaast maken de Kamerleden Wilders en Van Dijck zich zorgen over praktische vormgeving van IB in Nederland en het extra risico dat IB met zich mee zou brengen met betrekking tot de financiering van terrorisme. Deze angst voor mogelijke financiering van terrorisme doormiddel van islamitische banken komt ook naar voren in een aantal andere vragen die ook door Wilders en Van Dijck werden gesteld naar aanleiding van de nationalisatie van de ABN Amro Bank. Door de nationalisatie van deze bank werd de Nederlandse Staat namelijk deels eigenaar van de Saoedische dochteronderneming van ABN Amro, de Saudi Hollandi Bank. De Saudi Hollandi Bank is een bank die naast conventionele producten ook islamitische bankproducten aan de man brengt en actief is in Saoedi-Arabië.

"1.

Is het waar dat de Nederlandse staatsbank ABN AMRO – en daarmee de Nederlandse belastingbetaler – aandeelhouder is van de Saudi Hollandi Bank?

2.

Bent u ervan op de hoogte dat deze bank shariaproducten en diensten aanbiedt, een shariaraad (sic) heeft en haar financieel jaarverslag laat aanvangen met de woorden 'In the name of Allah'?

3.

Deelt u de mening dat, indien de staatsbank ABN AMRO inderdaad aandeelhouder van de Saudi Hollandi Bank is, u mede-uitvoerder bent van de barbaarse sharia en daarmee het sharia-socialisme vertegenwoordigt? Zo nee, waarom niet?

4.

Zijn er afgezien van de Saudi Hollandi Bank andere sharia-instellingen waarvan de Nederlandse staat – en daarmee de Nederlandse belastingbetaler – aandeelhouder is?

5.

Is de Bin Ladengroep nog steeds klant van de Saudi Hollandi Bank?

¹¹⁴ Tweede Kamer der Staten-Generaal, *Aanhangsel van Handelingen 2140*.

6.

Indien het antwoord op vraag 1 bevestigend is, bent u bereid het staatsbelang in de Saudi Hollandi Bank – en mogelijke andere sharia-instellingen – onmiddellijk te verkopen? Zo nee, waarom niet?”¹¹⁵

De VVD heeft haar visie op de islam in Nederland in 2008 op schrift gezet. Hierin heeft de auteur van deze nota, Henk Kamp, ook kort aandacht besteed aan de wenselijkheid van IB in Nederland. Volgens de VVD passen constructies die het ontlopen van rente als doel hebben niet binnen het Nederlandse financiële systeem. “Islamitisch bankieren – het formeel niet berekenen of betalen van rente – is een praktijk die niet past in de Nederlandse financiële orde. Constructies met als doel in formele zin het berekenen of betalen van rente te ontlopen, worden op geen enkele wijze door de overheid gefaciliteerd.”¹¹⁶ Helaas gaat Kamp niet dieper in op waarom IB niet zou passen in de Nederlandse financiële orde waardoor de beweegredenen van de VVD voor deze positie onduidelijk blijven.

Het CDA heeft in tegenstelling tot de VVD en de PVV nooit openlijk een standpunt ingenomen over aanpassingen van het huidige financiële systeem. Wel was het CDA de grootste coalitiepartij van het kabinet Balkenende IV waarin minister Bos als vice-premier en minister van Financiën fungeerde. Het CDA was dus wel lid van de coalitie die actief onderzoek heeft gedaan naar de mogelijkheden van IB in Nederland.

Ondanks het feit dat er geen openlijke positie is ingenomen op dit gebied bleek een medewerker van mevrouw Blanksma, de huidige financieel woordvoerder van de Tweede Kamerfractie, wel bereid om de positie van het CDA ten behoeve van deze scriptie uiteen te zetten.

“Binnen het Islamitisch (sic) bankieren is geen rentevergoeding toegestaan. Dit kan een belemmering vormen bij het verkrijgen van een hypotheek en het daaraan gekoppelde gebruik van de hypotheekrenteaf trek. Het CDA is echter niet van mening dat de hypotheekrenteaf trek zou moeten worden uitgebreid voor dit soort gevallen. (...) Er geldt in Nederland één wet en die geldt voor alle vormen van bankieren. Ook voor bijvoorbeeld banken die bijzondere aandacht schenken aan duurzaamheid. Het CDA vindt het dan ook niet wenselijk, dat er een bijzondere positie zou moeten komen voor het Islamitisch bankieren.”

Het CDA is dus van mening dat de hypotheekrenteaf trek niet dient te worden uitgebreid zodat een renteloze islamitische hypotheek onder de huidige af trek regeling valt. Een uitzonderingspositie voor IB is niet wenselijk, de huidige wet geldt voor alle verschillende soorten banken en dus ook voor islamitische banken vindt het CDA.

¹¹⁵ Tweede Kamer der Staten-Generaal, *Aanhangsel van Handelingen 3183*, Vergaderjaar 2008-2009 (Den Haag: Sdu Uitgevers, 2009).

¹¹⁶ Henk Kamp, “Nota Islam,” *VVD*, 30 september, 2008, www.henkcamp.vvd.nl/-docs-/9768/download.pdf (4 februari, 2012), 14.

5.3 Tussenconclusie Nederlandse politiek

In totaal komt het zetelaantal van de tegenstanders van IB neer op 76 van de 150 zetels in de Tweede Kamer, hiermee vormen ze een kleine meerderheid. De partijen die positief of enigszins positief staan tegenover IB vertegenwoordigen echter maar 55 zetels en zijn daarmee een minderheid. De overige 19 zetels zijn in het bezit van partijen waarvan geen openbare mening bekend is. Ook hebben deze partijen niet gereageerd op het verzoek om een standpunt of hebben ze laten weten geen tijd te hebben om een standpunt te formuleren. Het zou dus ook kunnen dat deze partijen in het geheel geen mening hebben over dit specifieke onderwerp. Deze partijen zijn Democraten 66 (D66), de ChristenUnie (CU), Staatkundig Gereformeerde Partij (SGP) en de Partij van de Dieren (PvdD).¹¹⁷

Het feit dat van vier partijen in het Nederlandse parlement helemaal geen standpunt bekend is, en dat de andere partijen vrijwel geen openbare standpunten hebben over dit bepaalde onderwerp, geeft ook het geringe belang aan dat partijen aan dit onderwerp hechten. Van de tien partijen in de Nederlandse volksvertegenwoordiging hebben slechts twee partijen, de VVD en de PVV, daadwerkelijk doormiddel van een beleidsnota of doormiddel van Kamervragen aandacht aan dit onderwerp besteed. Voor de VVD bestond deze aandacht uit niet meer dan twee zinnen in een meer dan 22 pagina's tellende nota.¹¹⁸ De PVV heeft met haar Kamervragen veruit de meeste aandacht aan dit onderwerp besteed maar sinds 2008 is het onderwerp in de Tweede Kamer feitelijk niet meer aan de orde gekomen.

De kans dat het onderwerp IB in de toekomst dan ook nog veel aandacht zal krijgen in de volksvertegenwoordiging lijkt dan ook gering. Het is al enkele jaren bijzonder stil rond het onderwerp in de Nederlandse politiek en daarnaast zijn de aanpassingen in het financiële stelsel nauw verbonden met aanpassingen aan de hypotheekrenteaftrek. De hypotheekrenteaftrek is al lange tijd een bijzonder lastig onderwerp aangezien enkele partijen zoals het CDA en de PVV het behoud van deze aftrek tot één van hun belangrijkste speerpunten hebben bestempeld gedurende de verkiezingen van 2010. Het is dan ook onwaarschijnlijk dat de aandacht weer gevestigd zal worden op een relatief onbelangrijk onderwerp zoals IB terwijl dat ook nog eens aan een controversieel onderwerp als de hypotheekrenteaftrek raakt.

¹¹⁷ Tweede Kamer der Staten-Generaal, <http://www.tweedekamer.nl/kamerleden/fracties/index.jsp> (4 februari, 2012).

¹¹⁸ Henk Kamp, "Nota Islam," 19.

6: Islamitisch bankieren en het Nederlandse bedrijfsleven

Naast de overheid is de tweede belangrijke actor, die van groot belang is voor een succesvolle introductie van IB in Nederland, het bedrijfsleven. In een ideale situatie volgt het aanbod en daarmee het bedrijfsleven de markt. Daarom zal het enthousiasme van het bedrijfsleven nauw samenhangen met het enthousiasme van de Nederlandse consument. In dit hoofdstuk zal de volgende deelvraag beantwoord worden:

- *Wat de houding van de Nederlandse banken en financiële dienstverleners ten opzichte van islamitisch bankieren?*

6.1 Nederlandse banken en financiële dienstverleners

Het is helaas niet mogelijk om alle initiatieven die door verschillende banken en financiële dienstverleners in Nederland zijn ondernomen hier exact te beschrijven. Een dergelijke exacte beschrijving is vrijwel onmogelijk en zou het doel van deze scriptie voorbij schieten. Wel is het belangrijk om enkele initiatieven te benoemen die door Nederlandse instellingen zijn genomen op het gebied van IB.

In 2006 kondigde de Rabobank aan dat het op het punt stond om een hypotheek op basis van de sharia te introduceren. Met deze aankondiging werd tevens het woord 'halal hypotheek' in Nederland geïntroduceerd en uit dit bericht komt ook het getal van 200.000 geïnteresseerden naar voren. Dit moment kan het best gezien worden als het moment waarop de aandacht voor IB in Nederland op gang kwam. De Rabobank was van plan deze hypotheek te introduceren zodra de opslag bij de murabaha-constructie door de Nederlandse belastingdienst zou worden erkend als rente zodat deze rente weer afgetrokken zou kunnen worden van de belasting. Deze toestemming is, zoals in het vorige hoofdstuk beschreven, tot op heden nooit verleend en daarom heeft de Rabobank de halal hypotheek ook nog niet geïntroduceerd.¹¹⁹ In 2009 heeft Rabobank in een intern onderzoek de mogelijkheden voor de halal hypotheek wederom geëvalueerd en daaruit vloeide ditmaal een negatieve conclusie: "Na de peiling hebben we ook nog intern de mogelijkheden verkend van een hypotheekproduct gericht op deze doelgroep," zegt een woordvoerder van de Rabobank. "Maar uiteindelijk liep het stuk op de renteaftrek en het onzekere marktpotentieel."¹²⁰ Naast het onderzoek naar een islamitische hypotheek heeft Rabobank in 2005 enkele proeven gedaan met sparen waarbij de rente van de spaarrekening wordt gestort op de rekening van een goed doel. Technische gezien is deze vorm van sparen geen IB, maar de Rabobank heeft wel aangegeven deze vorm van sparen als een handreiking te zien naar de islamitische gemeenschap.¹²¹ Deze vorm van sparen is overigens nog steeds beschikbaar, maar het islamitische karakter dat de Rabobank hiermee wilde uitstralen is inmiddels volledig verdwenen. De rekening staat tegenwoordig bekend als de Goede Doelen-Rekening.

¹¹⁹ Sinke, *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*, 67.

¹²⁰ Merel Straathof, "Islamitisch bankieren: nog een lange weg te gaan," *NAP*, 16 oktober, 2009, <http://napnieuws.nl/2009/10/16/islamitisch-bankieren-nog-lange-weg-te-gaan/> (8 februari, 2012).

¹²¹ Gerry van Lit, "Islamitisch sparen bij Rabobank," *Parool*, 5 februari, 2005.

In het kielzog van de Rabobank werd in 2006 ook de eerste volledige islamitische hypotheekverstrekker in Nederland in Leiden opgericht onder de naam Bilaa Riba. Bilaa Riba betekent letterlijk: zonder rente. Belangrijk hierbij is te realiseren dat de oprichter van dit bedrijf niet een vrome moslim betrof maar de Nederlandse katholiek Piet Bloemink. Piet Bloemink is voornamelijk bekend als oprichter van Legio Lease, een bedrijf dat zich bezig hield met het later uiterst omstreden aandelenleasen. Uiteindelijk zou ook Bilaa Riba in 2008 de strijd om de islamitische hypotheek staken nadat het niet lukte om de nodige belastingtechnische aanpassingen gedaan te krijgen.¹²² De grote vraag is vooral of het bedrijf dan überhaupt succesvol zou zijn geweest. Op internetfora waren de reacties op de mededeling dat Bilaa Riba opgericht was door een omstreden Nederlandse ondernemer bijzonder afwijzend. Zo schrijft Ede3K op forums.marokko.nl:

"ik ben bijna sprakeloos, maar in een andere topic waren ze al beetje ontmaskerd, maar die is weg, verder heb ik ze persoonlijk benaderd, denkende dat ze moslim geleerden hadden die de islam visie over halal economie kenden, en ze hebben niet gedurfd terug te antwoorden, denkende dat er niks aan de hand was heb ik het laten zitten, maar nu blijkt dat dit een strategie is van bloemink, laat je niet misleiden door wat propaganda en reclame van mensen die hier op dit forum komen, het is een misleidend produkt, en die foto van die arabische sheiks die ze niet eens kennen, maar van hun kopiëren ze de index, en doen dan zogenaamd of ze kennis hebben en een halal produkt, terwijl ze het zelf in elkaar geflanst hebben (constructie). (sic)"¹²³

Deze reactie is exemplarisch voor de reacties die het Leidse bedrijf op internet ten deel zijn gevallen. Dit is belangrijk omdat juist het vertrouwen in de islamitische grondslag en het vertrouwen in een islamitische handelswijze en toezicht cruciaal zijn voor het welslagen van een islamitische hypotheekverstrekker zoals hierboven al is gebleken uit het gebrekkige enthousiasme voor de Islamic Bank of Britain.

Om een islamitische window of islamitische financiële instelling te doen slagen is het van groot belang om het vertrouwen te winnen van potentiële klanten. Om dit vertrouwen daadwerkelijk te winnen zullen kosten gemaakt moeten worden. Er moeten respectabele geleerden worden gevonden om de gang van zaken te beoordelen en goed te keuren. Zoals reeds in hoofdstuk 3 aan bod is gekomen zijn er niet veel van deze geleerden en is het inhuren van deze specialisten zeker niet goedkoop. Hiernaast dienen de geldstromen van de islamitische window gescheiden te worden van de rest van de bank, bij kleine volumes is dit natuurlijk lastig. Ook moet er de nodige administratieve kennis en kennis van de verschillende contracten in huis gehaald worden. Het opzetten van een window is weliswaar een kleine stap in vergelijking met het opzetten van een volledig islamitische bank, maar het is geenszins een eenvoudige of goedkope onderneming. Stevig

¹²² "Bilaa-Riba geeft strijd om halal-hypotheek op," *Assurantie Magazine*, 8 augustus, 2008, <http://www.amweb.nl/tijdschriften/2008/nr-15/bilaa-riba-geeft-strijd-om-halal-hypotheek-op.53569.lynkx> (8 februari, 2012).

¹²³ "Bilaa-Riba Ontmaskerd," 27 juni, 2006, <http://forums.marokko.nl/showthread.php?t=1008349> (01 november, 2011).

animo voor IB en een groot vertrouwen van de potentiële klanten in het islamitische gehalte van de islamitische window of islamitische financiële instelling is daarmee een cruciale voorwaarde voor het welslagen van een winstgevende onderneming.

Naast het animo voor IB is er nog een essentieel ander probleem voor Nederlandse banken en financiële dienstverleners die zich niet exclusief richten op moslims zoals Bilaa Riba aanvankelijk van plan was. Het aanbieden van producten op islamitische basis kan namelijk ook grote gevolgen hebben voor het enthousiasme van niet-islamitische klanten om bij die bank te bankieren. De laatste jaren is er steeds meer aandacht voor de zogenaamde islamisering van Nederland. In 2006 werd bijvoorbeeld Albert Heijn overspoeld met protestreacties omdat de supermarktketen aankondigde in 48 vestigingen te beginnen met de verkoop van zogenaamd halalvlees, vlees waarvoor dieren op islamitische wijze worden geslacht.¹²⁴ Een zelfde tendens is zichtbaar in de reacties op de nieuwsberichten op internet over de aanvankelijk plannen van de Rabobank voor een halahypotheek.¹²⁵ Deze reacties zijn vrijwel allemaal negatief en roepen op tot het verlaten van de bank als klant.

Het is dus van groot belang dat een eventuele invoering van een halahypotheek door een grote Nederlandse financiële dienstverlener geen negatieve gevolgen heeft voor de bestaande klantenbasis. Kortom, het aantal moslims dat de bank door de invoering van een halahypotheek aan zich wil binden dient substantieel meer te zijn dan het aantal bestaande klanten dat weg zal lopen door de negatieve publiciteit. Dit is enigszins speculatief en helaas zijn de gevolgen van deze negatieve publiciteit niet het onderwerp van deze scriptie en is het dus niet mogelijk om hier duidelijke cijfers over te geven op basis van gedegen onderzoek. Maar dit neemt niet weg dat het wel belangrijk is om te realiseren dat dit zeker een factor zal zijn in de afweging van banken en financiële dienstverleners met plannen voor een halahypotheek.

6.2 Nederlandse banken buiten Nederland

Het feit dat het in Nederland niet gelukt is om islamitische consumentenproducten op de markt te brengen heeft de grote Nederlandse banken er echter niet van weerhouden om wel actief te worden op deze markt buiten Nederland. Zoals hierboven al duidelijk werd is de inmiddels genationaliseerde bank ABN AMRO medeoprichter en mede-eigenaar van de Saoedische Saudi Hollandi Bank.¹²⁶ De Saudi Hollandi Bank biedt volgens de website: "a Full Range of Shariah-Compliant Products." Op deze producten, waaronder murabaha financierings-producten en murabaha investerings-producten, wordt toezicht gehouden door de eigen Sharia-raad.¹²⁷

¹²⁴ "Albert Heijn onder vuur wegens halal-beleid," *Trouw*, 24 oktober, 2006.

¹²⁵ Robbert de Witt, "Rabobank wil halal-hypotheek voor moslims," *Elsevier*, 06 november, 2006, <http://www.elsevier.nl/web/1099128/Nieuws/Economie/Rabobank-wil-halal-hypotheek-voor-moslims.htm> (08 maart, 2012).

¹²⁶ Visser, *Islamic Finance*, 13.

¹²⁷ SHB, Saudi Hollandi Bank official website. www.SHB.sa (8 maart, 2012)

Ook de ING heeft stappen ondernomen op het gebied van islamitische bankproducten. Zo ging de ING in 2011 nog een samenwerking aan met verschillende lokale banken in Maleisië om daar de takaful-markt te verkennen.¹²⁸

6.3 Banken uit islamitische landen in Nederland

Er zijn in Nederland geen islamitische banken actief, maar er zijn wel banken uit islamitische landen actief in Nederland. Het gaat hier om banken zoals bijvoorbeeld de Turkse Demir-Halk Bank, de Marokkaanse Banque Chaabi du Maroc of de tevens Marokkaanse Attijariwafa Bank. Deze worden soms aangezien voor islamitische banken, maar functioneren gewoon op conventionele basis en kunnen daarom dus niet gezien worden als aanbieder van IB zoals gedefinieerd in deze scriptie. Vestigingen van deze banken zijn voornamelijk te vinden in de grote steden en ze richten zich daar dan ook vooral op de behoeftes van Turkse en Marokkaanse Nederlanders.

6.4 Tussenconclusie Nederlands bedrijfsleven

Ondanks verschillende pogingen die in Nederland zijn ondernomen door zowel grote als kleinere ondernemingen zijn er tot op heden geen islamitische bankproducten beschikbaar in Nederland. Alle pogingen in deze richting zijn uiteindelijk gesneuveld op de Nederlandse belastingwetgeving. Maar ook als de Nederlandse wetgeving niet het belangrijkste obstakel zou zijn geweest voor IB in Nederland, dan is het alsnog maar zeer de vraag of de omstandigheden rijp zijn voor de introductie van islamitische financiële producten.

De kosten van een islamitische window of financiële instelling zijn zeker niet gering als gevolg van de op te richten sharia-raad en benodigde kennis die in huis gehaald moet worden. Voor financiële dienstverleners die zich niet specifiek op moslims richten zou ook de potentiële imagoschade een reden kunnen zijn om uiteindelijk toch af te zien van de introductie van islamitische bankproducten. Dit alles maakt de inschatting van de daadwerkelijke vraag naar islamitische bankproducten cruciaal.

¹²⁸ "ING goes all healthy in Malaysia," *The Islamic Globe*, 29 mei, 2011, http://www.zawya.com/story.cfm/sidZAWYA20110529090112/ING_goes_all_healthy_in_Malaysia (8 februari, 2012).

7: Opzet opinieonderzoek marktkant islamitisch bankieren in Nederland

Naast de politieke wil van de overheid om wettelijke aanpassingen te doen is vooral het animo van de Nederlandse moslims voor IB van cruciaal belang. Het bedrijfsleven zal alleen op deze markt inspringen als het wettelijke mogelijk is en er voldoende vraag naar is vanuit de Nederlandse moslimbevolking. Voor het beantwoorden van de hoofdvraag zijn daarom twee deelvragen over de markt voor IB in Nederland geformuleerd. Deze vragen zijn:

- *Wat is de kennis van de belangrijkste doelgroep, de jonge Nederlandse moslims, van islamitisch bankieren?*

- *Hoeveel animo is er onder jonge Nederlandse moslims voor islamitisch bankieren?*

7.1 Relevantie opinieonderzoek kennis en behoefte IB

Over de bovenstaande vragen is tot op heden eigenlijk bijzonder weinig bekend. De informatie die op dit moment bekend is, is feitelijk alleen het eerder genoemde onderzoek dat de Rabobank in 2006 naar buiten bracht. Hierin werd gesproken van maar liefst 200.000 geïnteresseerden in IB.¹²⁹ Uit dit onderzoek wordt helaas niet duidelijk hoeveel van deze geïnteresseerden ook specifiek interesse hebben voor een islamitische hypotheek. Daarnaast lijkt dit enorme aantal van 200.000 schromelijk overdreven in vergelijking met bijvoorbeeld de schatting die door Muslim Council of Britain is gemaakt voor het Verenigd Koninkrijk. Dit onderzoek sprak zoals in hoofdstuk 3 al beschreven, over een markt van 40.000 huishoudens die op zoek zouden zijn naar islamitische financiering voor hun huis, dit is ongeveer 8% van de ongeveer 500.000 islamitische huishoudens in het Verenigd Koninkrijk. Een simpele berekening laat zien dat als ongeveer een zelfde percentage van de 200.000 Nederlandse islamitische huishoudens geïnteresseerd zouden zijn in een islamitische hypotheek, dit hooguit op 15.000 à 20.000 daadwerkelijk geïnteresseerden huishoudens zou uitkomen. In het Verenigd Koninkrijk wonen namelijk ongeveer 2 miljoen moslims terwijl in Nederland naar schatting 800.000 tot 900.000 moslims wonen.¹³⁰

Uiteraard zouden niet-moslims ook gebruik kunnen maken van islamitische producten, ze zouden immers beschikbaar zijn voor iedereen. De kans hierop is desalniettemin klein aangezien de kosten van IB over het algemeen hoger uitkomen dan de kosten binnen de conventionele bankensector. In het geval van hypotheeken is dit het gevolg van ingewikkeldere contracten die nog niet zo zeer zijn gestandaardiseerd als de contracten voor conventionele hypotheeken. Hiernaast hebben islamitische banken over het algemeen een ingewikkelder structuur omdat de risico's als gevolg van het Profit and Loss

¹²⁹ Schutten, "Halal hypotheek Rabobank."

¹³⁰ Herten en Otten, *Bevolkingstrends 3e kwartaal 2007: Naar een nieuwe schatting van het aantal islamieten in Nederland*, 52.

Sharing-principe moeilijker zijn in te schatten, hierdoor zijn de kosten vaak hoger. Ook zijn de investeringsmogelijkheden – en dus de mogelijkheden om winst te maken – beperkter. Voor niet moslims zal het dus over het algemeen niet voordelig zijn om te kiezen voor een islamitische hypotheek. Voor mijn onderzoek zal ik me dus vrijwel volledig richten op de Nederlandse moslims omdat zij de belangrijkste clientèle uit zullen maken voor islamitische financiële producten.

DNB heeft in haar rapport over IB ook gebruik gemaakt van dit door de Rabobank genoemde aantal, maar hiernaast heeft DNB ook een inschatting gemaakt van hoe de doelgroep voor IB er precies uit ziet. "Vooral de tweede generatie huishoudens, gedefinieerd als personen die in Nederland zijn geboren en ten minste één in het buitenland geboren ouder hebben, lijken interesse te hebben voor financiële producten en dan bij voorkeur met een islamitische grondslag."¹³¹ Maar hierbij houden de schrijvers van het rapport wel een duidelijke slag om de arm en berusten hun veronderstellingen op pure speculatie. Het is niet duidelijk of iedere moslim per definitie geïnteresseerd zal zijn in islamitische bankproducten. De interesse van moslims hangt nauw samen met de ontwikkeling van hun identiteit en de plaats die religie hierin inneemt.

"De daadwerkelijke vraag naar islamitische financiële producten hangt samen met de mate waarin moslims hun geloof praktiseren. (...) De tweede generatie heeft een minder sterke band met het geboorteland van hun ouders, maar heeft wel veel behoefte aan identiteit in de Nederlandse samenleving. Voor de ontwikkeling van een eigen identiteit kan het geloof belangrijk zijn. In die identiteitsbehoefte kunnen islamitische financiële producten voorzien. Aan de andere kant maken islamitische financiële producten geen deel uit van de traditionele waarden van de eerste generatie moslims in Nederland. In Turkije en Marokko, herkomstlanden van de meeste moslims in Nederland, was islamitisch bankieren tot voor kort ongebruikelijk. De eerste noch de tweede generatie moslims in Nederland is dus bekend met dergelijke producten."¹³²

Het feit dat de meeste moslims in Nederland van Turkse en Marokkaanse afkomst zijn is dus tevens een belangrijk punt. Het feit dat er geen grote Turkse of Marokkaanse islamitische banken zijn geeft aan dat in de landen van herkomst het IB geen dominante plaats inneemt in het dagelijks leven. Dit maakt de vraag naar de mate waarin Nederlandse moslims daadwerkelijk op IB zitten te wachten des te meer van belang. Uiteindelijk bepaalt de vraag tenslotte voor een groot deel de ontwikkeling van de markt.

In een perfecte markt hoort het aanbod de vraag te volgen. Nu is de werking van de Nederlandse markt niet het object van deze studie dus zal ik dit ook maar verder buiten beschouwing laten. Maar de vlotte oprichting van een hypotheekverstrekker als Bilaa Riba in 2006 en de verkennende onderzoeken van bijvoorbeeld de Rabobank geven aan dat de financiële sector absoluut geïnteresseerd is (geweest) in het grote potentieel aan nieuwe

¹³¹ Verhoef, Azahaf en Bijkerk, *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*, 23.

¹³² Ibid. 24-25.

klanten dat IB wellicht kan bieden. Dit maakt duidelijk dat de vraag naar IB cruciaal is voor het uiteindelijk aanbod. Het aanbieden van IB heeft ten slotte geen enkele zin als er geen vraag naar is.

Nu zou de vraag natuurlijk ook het aanbod kunnen volgen zoals in hoofdstuk 4 al naar voren kwam. Nieuwe kennis bij moslims over religieuze voorschriften voor financieel en economisch handelen zou de vraagzijde aanzienlijk kunnen doen groeien. Maar uit de resultaten van de Engelse islamitische banken valt op te maken dat juist deze slag in de praktijk niet of nauwelijks gemaakt wordt.¹³³ Ondanks deze mogelijkheid, dat het aanbod de vraag naar IB zou stimuleren, zal er in ieder geval een substantiële hoeveelheid moslims moeten zijn die bereid is snel over te stappen om het IB rendabel te maken. Zonder een substantiële vraag vanuit de Nederlandse moslimbevolking is de kans op het realiseren van een islamitische hypotheek of andere islamitische bankproducten vrijwel uitgesloten.

Dit onderzoek zal voornamelijk gericht zijn op de jonge Nederlandse moslims. Hiermee worden Nederlandse moslimjongeren tussen de 18 en de 30 jaar bedoeld. Aangezien dit een onderzoek is naar de mogelijkheden voor de introductie van IB op de korte termijn van tien jaar. Het is juist deze groep die binnen deze termijn de koopmarkt van huizen zal gaan betreden en daarmee de belangrijkste doelgroep vormen voor een eventuele islamitische hypotheek. Verder heeft de eerste generatie arbeidsmigranten uit de jaren zestig en zeventig inmiddels een gevorderde leeftijd bereikt, in combinatie met de gemiddeld lage financiële draagkracht van deze huishoudens maakt dit de eerste generatie arbeidsmigranten niet bepaald tot een ideale klant voor een hypotheek, en dus ook niet voor een islamitische hypotheek. Hiernaast zijn er enkele praktische redenen geweest om het onderzoek juist op deze groep te richten die verder in dit hoofdstuk nog zullen worden toegelicht.

7.2 Doel van het Onderzoek

Dit onderzoek zal dus als doel hebben de kennis van en de interesse in IB van de jonge Nederlandse moslims zo goed mogelijk in kaart te brengen. Hierbij zijn de volgende facetten van belang:

- Kennis van bestaan en getoonde interesse in IB.
- Huidige situatie van Nederlandse moslims met betrekking tot financiële producten.
- Gehecht belang aan verschillende facetten van IB.

Deze verschillende facetten zullen aan de hand van een gestructureerde gesloten enquête onderzocht worden. Deze enquête wordt - in papieren vorm - aan de verschillende respondenten verstrekt op vijf verschillende locaties en op verschillende tijden in de stad Utrecht. Het gaat hierbij dus om een toevallige steekproef.

¹³³ Foster, "IBB loses its independence."

7.3 Vragenlijst

De vragenlijst is van cruciaal belang om gedegen antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvragen. De vragenlijst bestaat uit 14 multiple choice vragen en 13 stellingen.¹³⁴ Deze vragen en stellingen zijn onderverdeeld in vier categorieën om antwoord te geven op de drie te onderzoeken facetten en de persoonlijke kenmerken van de respondenten te achterhalen.

7.3.1 Kennis van bestaan en getoonde interesse in IB

De twee belangrijkste vragen van dit onderzoek zijn waarschijnlijk de eerste twee vragen van de vragenlijst. Hierin wordt gevraagd of de respondent bekend is met IB en of de respondent weleens actief gezocht heeft naar islamitische bankproducten. Met name de tweede vraag is van belang omdat het de enige vraag is die gesteld kan worden naar een daadwerkelijke actie in het verleden in de richting van IB en niet naar een intentie in de toekomst. De vragen naar mogelijke intenties in de richting van IB zijn veel minder betrouwbaar vanwege de grotere kans op sociaal wenselijke antwoorden.

7.3.2 Huidige situatie van Nederlandse moslims met betrekking tot financiële producten

Om een beeld te krijgen van de huidige situatie van de respondenten met betrekking tot financiële producten is het belangrijk om een inzicht te krijgen in de diensten waar op dit moment gebruik van wordt gemaakt, de mate waarin dit gebeurt en de beweegredenen hierachter. Om de vragenlijst beknopt te houden is ervoor gekozen om slechts twee financiële diensten in globale zin te onderzoeken. Het gaat hierbij om lenen en sparen. De reden hiervoor is dat dit de meest veelvoorkomende en meest basale financiële producten zijn voor Nederlandse consumenten.

7.3.3 Gehecht belang aan verschillende facetten van IB

Om het belang dat aan verschillende facetten van IB gehecht wordt te onderzoeken is het allereerst belangrijk om de te meten facetten uiteen te zetten. De kenmerken van IB zoals ze in hoofdstuk 2 zijn benoemd zijn als volgt:

- Een verbod op financiële instrumenten gebaseerd op rente (riba).
- Een verbod op onzekerheid (gharar) en gokken (maysir).
- Een verbod op investeren of handelen in zaken die niet zijn toegestaan door de sharia zoals varkensvlees of alcohol, maar dus ook in beleggingen in financiële producten die gebaseerd zijn op rente.
- Geld heeft binnen het islamitisch bankieren geen intrinsieke waarde, daarom dienen alle transacties binnen het islamitische bankieren door tastbare activa gedekt zijn.
- Een islamitische financiële instelling dient in beginsel zaken te doen met andere instellingen die de sharia eerbiedigen, alleen in het geval dit niet mogelijk is mag er uitgeweken worden naar een conventionele niet-islamitische instelling.

¹³⁴ Vragenlijst Bijlage 1

In het belang van het onderzoek is besloten me alleen op de eerste drie kenmerken van het bovenstaande lijstje te richten. Dit heeft zowel een praktische als een wetenschappelijke reden.

Het punt dat geld binnen de islam geen intrinsieke waarde heeft en dat hierdoor alle transacties gedekt dienen te zijn door tastbare activa is een technische aangelegenheid waar de consument weinig van merkt in haar dagelijkse omgang met de bank. Hiernaast is het vrijwel onmogelijk om dit kenmerk van IB in een toegankelijke en duidelijke Nederlandse zin of stelling te formuleren zodat deze voor iedere respondent te begrijpen is. Daardoor is dit kenmerk voor dit onderzoek van minder belang dan de eerste drie kenmerken.

Het tweede punt dat niet in de vragenlijst is opgenomen is het voorschrift dat islamitische financiële instelling in beginsel alleen zaken behoren te doen met andere islamitische financiële instellingen. De reden hiervoor is dat een groot deel van de islamitische banken die de wereld op dit moment telt vaak niet in staat zijn om zich aan dit voorschrift te houden omdat de sector simpelweg nog te klein is. Het toevoegen van een extra vraag of stelling over dit specifieke kenmerk zou de vragenlijst nodeloos ingewikkeld maken voor een onderdeel van IB dat zelfs op dit moment nog amper een realiteit is, laat staan dat dit een realiteit zou zijn bij de introductie van IB in Nederland.

Aangezien het verbod op riba als het belangrijkste kenmerk van IB geldt, zal dit verbod dan ook de meeste aandacht krijgen binnen de vragenlijst. Hiernaast zal ook aandacht besteed worden aan het belang van ethisch handelen en de verboden op gharar en maysir. Deze kenmerken van IB zullen in eenvoudige en duidelijk geformuleerde stellingen in de vragenlijst worden opgenomen zodat de vragenlijst voor iedereen toegankelijk en begrijpelijk is.

7.3.4 Eigenschappen respondenten

Om inzicht te krijgen in de doelgroep voor IB is ook gevraagd worden naar de persoonlijke eigenschappen van de respondenten. De eigenschappen waar in directe vorm of indirecte vorm naar gevraagd is zijn de volgende:

- Geslacht
- Leeftijd
- Etnische afkomst
- Generatie
- Opleidingsniveau
- Religiositeit
- Het belang van religie voor de identiteit

Met behulp van deze eigenschappen kan allereerst gekeken worden naar de representativiteit van de enquête. Hiernaast kan gekeken worden of de claims die DNB maakt met betrekking tot de doelgroep klopt.

7.4 De enquête

Bij de afname van de enquête spelen verschillende factoren een rol die de betrouwbaarheid van de uitkomsten zouden kunnen verstoren. Hieronder zijn de belangrijkste factoren weergegeven en welke maatregelen zijn genomen om de effecten van deze versturende factoren zoveel mogelijk te minimaliseren.

7.4.1 Gesloten vragenlijst

Er is gekozen voor een gesloten vragenlijst van een beperkte omvang. Een gesloten vragenlijst wil zeggen dat de mogelijke antwoorden op de vragen zijn gegeven en men enkel daaruit kan kiezen. Op deze manier is het mogelijk om een grote groep mensen te vragen naar hun gedrag, meningen of kenmerken. Een gesloten vragenlijst is makkelijker in te vullen omdat het weinig schrijfwerk behelst, dit maakt de drempel om daadwerkelijk deel te nemen aan dit onderzoek substantieel lager. Hiernaast is een gesloten vragenlijst makkelijk te verwerken en een stuk eenvoudiger te interpreteren en veralgemeniseren dan een vragenlijst met veel open vragen.

7.4.2 Procedure van afname

Het is voor ieder onderzoek van groot belang dat alle vragenlijsten op dezelfde wijze worden gedistribueerd. Om de non-respons op basis van het onderwerp zo laag mogelijk te houden is er bewust voor gekozen om het onderwerp van de vragenlijst niet te vermelden bij het distribueren van de vragenlijst. De standaardinstructie om potentiële respondenten aan te spreken luidde als volgt: 'Goedemiddag, mag ik u iets vragen? (indien antwoord ja) Ik ben bezig met een onderzoek voor de Universiteit Utrecht en daarvoor ben ik op zoek naar mensen met een islamitische achtergrond die bereid zijn om een korte vragenlijst in te vullen? Heeft u een islamitische achtergrond? En hebt u even de tijd om mij te helpen door deze enquête in te vullen? De vragenlijst duurt ongeveer tussen de 3 en 5 minuten.'

De enquêtes zijn afgenomen op vijf verschillende plaatsen in Utrecht. Deze plaatsen waren: de wijk Lombok, de wijk Overvecht, het winkelcentrum Kanaleneiland, de Uithof en Utrecht Centraal Station. Deze plaatsen zijn geselecteerd omdat hier veel mensen met een islamitische achtergrond wonen, werken, studeren of passeren. Vervolgens zijn willekeurige voorbijgangers aangesproken met de bovenstaande introductie. De respondenten vullen vervolgens zelf de vragenlijst in.

Voor de enquête zijn jongeren van onder de 18 jaar uitgesloten. In Nederland is het voor jongen onder de 18 niet toegestaan om een persoonlijke lening, een doorlopend krediet of een hypothecaire lening af te sluiten. Voor deze groep jongeren is het aanvragen van een lening dus geen realiteit. Omdat ze dit niet mogen is de kans natuurlijk reëel dat ze er ook minder interesse voor hebben getoond of er minder over hebben nagedacht. Om deze wettelijke beperkingen de resultaten niet te laten beïnvloeden is er voor gekozen om deze groep helemaal uit te sluiten van de enquête.

7.4.3 Non-respons

Een belangrijk probleem met steekproeven is de factor genaamd non-respons. De non-respons is de groep mensen die de vragenlijst wel onder ogen krijgt maar afhankelijk van het feit of het onderwerp ze interesseert of niet, besluiten de vragenlijst wel of niet in te vullen.¹³⁵ Om de non-respons tot een absoluut minimum te beperken er bij dit onderzoek voor gekozen om de enquête niet digitaal te verspreiden maar in papieren vorm aan toevallige voorbijgangers te verstrekken. Het grootste risico met een vragenlijst als deze is namelijk dat alleen de mensen die überhaupt al geïnteresseerd zijn in zaken zoals IB ook daadwerkelijk de moeite nemen om de vragenlijst in te vullen. Dit kan als gevolg hebben dat er een sterk vertekend beeld ontstaat over het enthousiasme voor IB. Door de vragenlijst te verstrekken zonder het onderwerp van het onderzoek op voorhand kenbaar te maken wordt dit effect tot een minimum beperkt.

Het feit dat de respondenten op een actieve manier worden benaderd zorgt ervoor dat in tegenstelling tot bijvoorbeeld een digitale vragenlijst de enquête niet kan belanden in specifieke kringen die enthousiast op het onderwerp reageren en vervolgens de enquête massaal invullen waardoor de representativiteit en de betrouwbaarheid van de enquête in het geding komt. Het kwam tijdens het onderzoek nauwelijks voor dat respondenten afhaakten na het lezen van het onderwerp of gedurende de vragenlijst.

7.4.4 Sociaalwenselijke antwoorden

In het geval van onderzoek naar religie is het geven van sociaal wenselijke antwoorden door respondenten altijd een probleem. Het probleem met sociaal wenselijke antwoorden is dat mensen over het algemeen geneigd zijn zich van hun goede of in ieder geval een betere kant te laten zien. Bij dit onderzoek is er dus een risico dat respondenten zich vromer voor zullen doen dan ze in werkelijkheid zijn en daardoor eerder geneigd zijn positief te staan tegen IB. Dit probleem is moeilijk te ondervangen, zeker bij een beknopte vragenlijst zoals die bij dit onderzoek is gebruikt. Het is namelijk niet mogelijk om door te vragen zoals dat bij een interview mogelijk zou zijn. Om dit probleem zoveel mogelijk te ondervangen is gedurende het onderzoek wel gevraagd aan de respondenten om tijdens het invullen van de vragenlijst niet met anderen over de in te vullen antwoorden te converseren zodat de antwoorden persoonlijk en anoniem zouden zijn. Helaas zal hiermee niet alle sociaal wenselijkheid vermeden kunnen worden, maar voor dit probleem is geen sluitende oplossing te vinden. Hiernaast is deze versturende factor ook aanwezig bij andere methodes en is het dus niet een specifiek probleem voor de hier gekozen methode.

Sociaal wenselijke antwoorden kunnen tevens leiden tot een systematische bias waardoor resultaten sterk afwijken van de realiteit. Verhoudingen kunnen desalniettemin wel in stand blijven. Zo kunnen de verhoudingen tussen verschillende resultaten bijvoorbeeld wel verrassende resultaten opleveren.

¹³⁵ D.B. Baarda en M.P.M. de Goede, *Basisboek methode en technieken: Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwantitatief onderzoek*, (Houten: Wolters Noordhoff, 2006), 222.

7.4.5 Locatie van onderzoek

Het feit dat de vragenlijst in papieren vorm zal worden verstrekt aan willekeurige voorbijgangers heeft ten gevolg dat de steekproef maar in een beperkte regio kan worden afgenomen vanwege logistieke overwegingen. Deze regio zal in dit geval de stad Utrecht zijn. Dit heeft als belangrijkste nadeel dat de verhouding van etnische afkomst dus zal afwijken van het landelijk gemiddelde en daarmee dus minder representatief zal zijn voor heel Nederland. Bij de bespreking van de representativiteit van de respondenten zal ik hier nog op terug komen.

7.4.6 Selectie respondenten

Het belangrijkste probleem met de gekozen werkwijze komt voort uit de manier waarop de vragenlijsten worden verstrekt. Dit heeft enkele praktische bezwaren ten gevolg die de betrouwbaarheid van de steekproef zouden kunnen verstoren. Het is in de praktijk namelijk niet mogelijk om iedere willekeurige voorbijganger aan te spreken met de vraag of de betreffende persoon toevallig islamitisch is. Om de hoogste mate van aseletheit te bewerkstelligen zou namelijk iedere voorbijganger aangesproken moeten worden in de hoop dat deze persoon toevallig moslim blijkt te zijn, dit is dus inclusief duidelijk autochtone Nederlanders waarvan niets wijst op een islamitische achtergrond. Omdat dit geen realistische mogelijkheid is gezien de omvang en de duur van dit onderzoek en deze scriptie, is er gekozen om de voorbijgangers op uiterlijke kenmerken, zoals getinte of donkere huid en islamitische symbolen zoals bijvoorbeeld een hoofddoek te beoordelen. Deze keuze betekent feitelijk het uitsluiten van Westerse bekeerlingen zonder islamitische kenmerken. Uit een onderzoek van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) uit 2007 bleek dat het aantal autochtone Nederlanders onder de Nederlandse islamitische bevolking maar 12.000 van de 837.000 bedroeg. Deze 12.000 moslims zijn voor een deel bekeerde autochtone Nederlanders maar voor een groot deel ook de derde generatie moslims in Nederland, dit zijn dus kinderen van de tweede generatie niet-westerse allochtonen die, omdat zowel zijzelf als hun ouders in Nederland zijn geboren, tot de autochtonen worden gerekend.¹³⁶ Het gaat hierbij dus om 1,4 % van de islamitische bevolking van Nederland waarvan maar een klein gedeelte daadwerkelijk niet binnen de aangesproken groep zal vallen. Dit is een verwaarloosbaar aantal moslims voor dit relatief beperkte en verkennende scriptieonderzoek.

7.4.7 Analfabetisme en slechte taalbeheersing

Een laatste probleem is het feit dat de vragenlijst in het Nederlands is opgesteld. De vragen en de stellingen zijn weliswaar zo eenvoudig en duidelijk mogelijk gesteld maar een grote groep moslims van in het bijzonder de eerste generatie is de Nederlandse taal niet volledig machtig of is überhaupt volledig analfabeet. Maar liefst 30 procent van de mensen die in het buitenland zijn geboren zijn in Nederlands analfabeet of vrijwel analfabeet.¹³⁷ Dit

¹³⁶ Herten en Otten, *Bevolkingstrends 3e kwartaal 2007: Naar een nieuwe schatting van het aantal islamieten in Nederland*, 52.

¹³⁷ Th. Bersee, D. de Boer en E. Bohnenn, *Alles moet tegenwoordig op papier. Een verkennend onderzoek naar functioneel analfabetisme, werk en opleiding*, ('s Hertogenbosch: CINOP, 2003), 8-9.

is een bijzonder groot probleem aangezien het een onderzoek naar de volledige Nederlandse moslimsbevolking op deze wijze vrijwel onmogelijk maakt. Dit is tevens de praktische reden waarom ervoor gekozen is om dit onderzoek voornamelijk op jonge moslims te richten bij wie het analfabetisme substantieel lager ligt.¹³⁸

¹³⁸ Verhoef, Azahaf en Bijkerk, *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*, 24.

8: Resultaten opinieonderzoek marktkant islamitisch bankieren in Nederland

De resultaten van de enquête zijn in dit hoofdstuk weergegeven. Allereerst zal de steekproef en de representativiteit van de steekproef aan bod komen, in het tweede gedeelte van dit hoofdstuk zullen de belangrijkste resultaten worden weergegeven.

8.1 De Steekproef

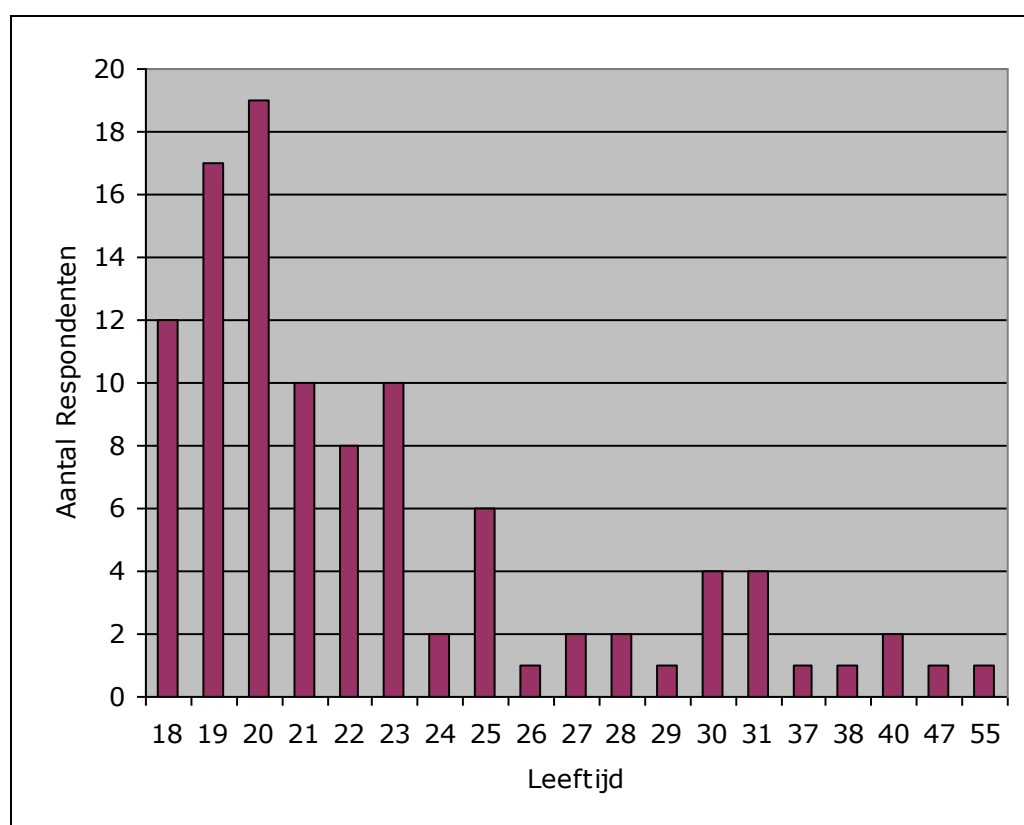
Aan dit onderzoek hebben 104 respondenten meegedaan. De gegevens van deze respondenten zijn weergegeven in Tabel 2.

Tabel 2: Gegevens van de respondenten (N = 104)

<i>Leeftijd</i>		
Gemiddelde Leeftijd	23.07 jaar (18-55 jaar)	
<i>Geslacht</i>		
	<i>Aantal</i>	<i>Percentage</i>
Mannen	58	55,8%
Vrouwen	46	44,2%
<i>Opleidingsniveau</i>		
Basisonderwijs	1	1,0%
VMBO	4	3,8%
HAVO	11	10,8%
VWO	1	1,0%
MBO	32	30,8%
HBO	41	39,4%
WO	10	9,6%
Onbekend	4	3,8%
<i>Land van herkomst</i>		
Marokko	60	57,7%
Turkije	24	23,1%
Afghanistan	8	7,7%
Irak	6	5,7%
Iran	2	1,9%
Algerije	2	1,9%
Somalië	1	1,0%
Anders	1	1,0%
<i>Generatie in Nederland</i>		
Eerste generatie	46	44,2%
Tweede generatie	58	55,8%

8.1.1 Leeftijd

Zoals al eerder aan bod is gekomen is dit onderzoek grotendeels gericht op jonge moslims. Dit komt ook duidelijk naar voren in de gemiddelde leeftijd van de respondenten. De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 23,07 jaar oud. Zoals in Figuur 6 duidelijk te zien is, zijn veruit de meeste respondenten (iets meer dan 80 procent) onder de 25 jaar. De gemiddelde leeftijd waarop jongeren in Nederland het huis verlaten licht bij de vrouwen tussen de 20 en 21 jaar en bij de mannen rond de 22 jaar.¹³⁹ De vrouwen afkomstig uit migrantengezinnen gaan gemiddeld iets later uit huis dan hun autochtone tegenhanger terwijl mannen uit migrantengezinnen relatief gezien weer iets eerder uit huis vertrekken dan autochtone mannen.¹⁴⁰ Het belangrijkste probleem is hierbij in bijzonder dat ze hun eerste stappen op de koopwoningmarkt vaak pas enkele jaren later zetten.¹⁴¹ Hierdoor kan het zijn dat maar een beperkt gedeelte van deze onderzochte groep respondenten daadwerkelijk de behoefte of de noodzaak gehad om bijvoorbeeld een hypotheek af te sluiten. Maar het zijn wel de jongeren die binnen de komende tien jaar zullen beginnen aan het kopen van een huis. Daarom zijn de intenties die ze op dat gebied hebben wel degelijk van belang.



Figuur 6: Leeftijden Respondenten

¹³⁹ CBS, *Relatie en gezin aan het begin van de 21ste eeuw15*, (Den Haag: CBS, 2009), 15.

¹⁴⁰ Jeanet Kullberg en Jurjen Iedema, *Sociaal Cultureel Rapport: hoofdstuk 17*, (Den Haag: SCP, 2010), 388.

¹⁴¹ *Ibid.* 186.

8.1.2 Geslacht

In dit onderzoek zijn er iets meer mannen die de vragenlijst hebben ingevuld. 55,8 procent van de respondenten is man tegenover 44,2 procent vrouwen. In het ideale geval had dit natuurlijk ongeveer gelijk gelegen. Maar op een relatief kleine steekproef als deze ligt het aantal mannen en vrouwen redelijk dicht bij elkaar.

8.1.3 Opleidingsniveau

Van de respondenten in dit onderzoek is 49 procent hoger opgeleid en 47,1 procent lager opgeleid. Van 3,8 procent van de respondenten zijn de gegevens niet bekend. Helaas zijn er geen cijfers bekend specifiek voor het educatieniveau van moslims, maar er zijn weldegelijk cijfers bekend voor verschillende bevolkingsgroepen, daarom zal ik me bij de beoordeling van de representativiteit specifiek richten op de cijfers die bekend zijn over de twee grootste islamitische bevolkingsgroepen van Nederland, de Turken en de Marokkanen.

Volgens de cijfers van het CBS was in 2008, 9 procent van de Turken en de Marokkanen hoger opgeleid. Bij deze cijfers is een belangrijke kanttekening te maken, namelijk dat het hierbij gaat om de leeftijdsgroep tussen de 25 en 65 jaar.¹⁴² Dit is van belang aangezien dit onderzoek dus specifiek gericht is op de jongere generatie moslims. Uit de integratiemonitor 2010 van het CBS en CPB blijkt dat het opleidingsniveau onder jonge Turken en Marokkanen substantieel hoger ligt dan deze 9 procent. In de integratiemonitor wordt gerekend met instroompercentages. De gemiddelde instroompercentages geven weer welk deel van de bevolking op enige leeftijd begint aan een opleiding in het hoger onderwijs en zijn gecorrigeerd voor de omvang van de verschillende leeftijdsgroepen in de bevolking.¹⁴³ Uit de cijfers van de instroompercentages uit 2009/2010 blijkt dat Turken en Marokkanen een instroompercentage hebben van gemiddeld 43 procent tegenover een percentage van 58 procent voor autochtonen.¹⁴⁴ Uiteraard zijn dit de instroompercentages, dus niet de percentages van de daadwerkelijk afgeronde opleidingen. Maar in de vragenlijst wordt gesproken over de hoogst genoten opleiding, zodat ook mensen die nog bezig zijn met een opleiding in het HBO of WO onder de hoger opgeleiden gerekend zullen worden. Dus ook al is de 49 procent hoger opgeleiden substantieel meer dan het gemiddelde voor allochtonen in de maatschappij van rond de 9 procent, het wijkt dus niet veel af van de instroompercentages van de afgelopen jaren. Het overige verschil valt te verklaren door het feit dat hoger opgeleiden over het algemeen meer geneigd zijn om mee te werken aan wetenschappelijke onderzoeken.

8.1.4 Etnische afkomst

Van de respondenten is 57,7 procent van Marokkaanse afkomst, 23,1 procent van Turkse afkomst en 19,8 procent van een andere afkomst. Dit strookt niet met de landelijke gemiddeldes. Landelijk gezien is namelijk het grootste gedeelte van de Nederlandse

¹⁴² Jeroen Ooijevaar en Aslan Zorlu, *Studieprestaties van immigranten in het hoger onderwijs*, (Den Haag: CBS, 2008), 178.

¹⁴³ Marijke Hartgers, *Jaarrapport Integratie 2010: hoofdstuk 3*, (Den Haag: CBS, 2010), 75.

¹⁴⁴ Ibid. 76.

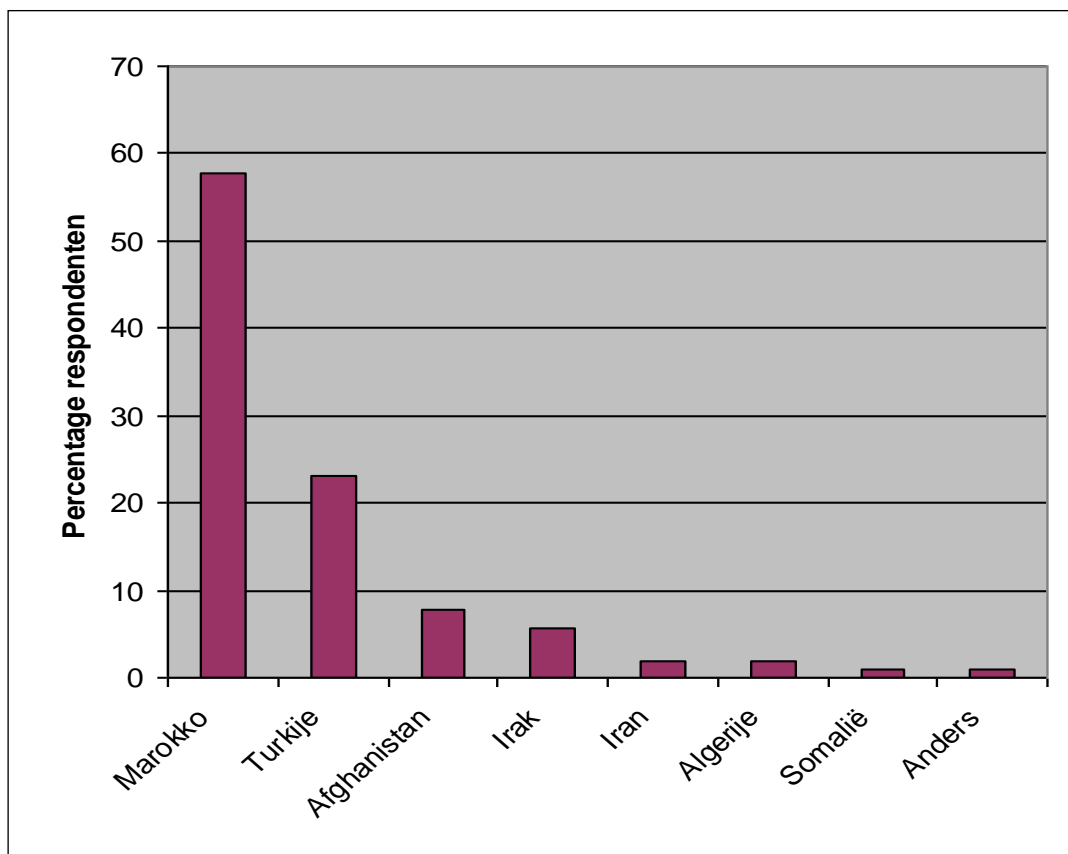
moslims van Turkse afkomst en niet van Marokkaanse. Landelijk gezien is 38 procent van de Nederlandse moslims Turks, 31 procent is Marokkaans en 26 procent is van een andere niet-Westerse afkomst waarvan Surinamers, Afghanen en Irakezen de grootste groep vormen. Hiernaast is 4 procent van de Nederlandse moslims een uit het Westen afkomstige allochtoon en zoals al eerder is opgemerkt is 1 procent van de Nederlandse moslims autochtoon.

De afkomst van de personen die aan deze enquête hebben deelgenomen wijkt dus sterk af van de landelijke gemiddeldes. Dit is uiteraard een belemmering voor het onderzoek aangezien het daarmee dus niet kan worden gezien als volledig representatief voor Nederland. Een van de grootste problemen is het feit dat het eigenlijk niet mogelijk is om de verschillende islamitische bevolkingsgroepen met elkaar te vergelijken omdat de 24 respondenten van Turkse afkomst eigenlijk een te klein aantal is om betrouwbare uitspraken over te doen.¹⁴⁵ Wel kan gekeken worden naar gemiddelde mening van de Marokkanen in verhouding tot de algemene gemiddeldes om zo te kijken of ze enthousiaster of juist minder enthousiast zijn en daarmee het gemiddelde omhoog of omlaag halen.

De afkomstverdeling van respondenten is overigens goed te verklaren. Aangezien het onderzoek uit praktische overwegingen volledig in Utrecht is uitgevoerd is het logisch dat respondenten een afspiegeling vormen van de Utrechtse islamitische bevolking. In tegenstelling tot de landelijke verhoudingen, zijn in Utrecht de moslims van Marokkaanse afkomst de grootste groep. Van de 307.000 Utrechters is 8,8 procent van Marokkaanse afkomst en 4,4 procent van Turkse afkomst. Er zijn geen precieze aantallen over de Utrechtse moslims bekend, maar op basis van de statistieken van Utrecht kan geschat worden dat 51 procent van Marokkaanse afkomst is, 26 procent van Turkse afkomst en 23 procent van een andere afkomst.¹⁴⁶ Deze percentages liggen al een stuk dichterbij de gemiddelde gegevens van de respondenten. Hieruit blijkt dat het onderzoek representatief is voor de stad Utrecht. Ook al verschilt de Utrechtse samenstelling van de landelijke samenstelling, er is geen reden om aan te nemen dat Utrechtse moslims anders over IB zouden denken of andere gewoontes hebben wat betreft financiële producten dan moslims in de rest van Nederland.

¹⁴⁵ Baarda en de Goede, *Basisboek methode en technieken: Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwantitatief onderzoek*, 166.

¹⁴⁶ Gemeente Utrecht, *Utrechtse Bevolking 2010*, (Utrecht: Gemeente Utrecht, 2010), 8.



Figuur 7: Land van herkomst respondenten

8.1.5 Generatie

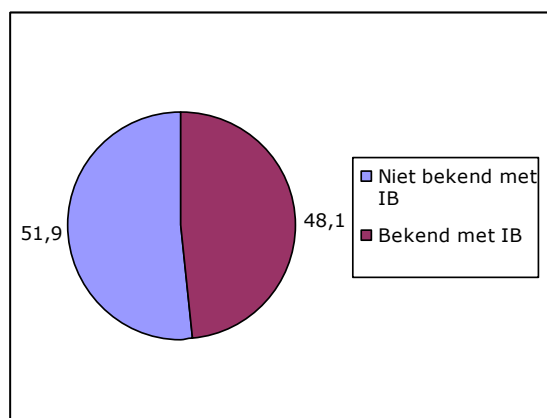
De vragenlijst is alleen ingevuld door mensen van de eerste en de tweede generatie. Zoals al eerder in dit hoofdstuk naar voren is gekomen beslaat de derde generatie moslims in Nederland samen met autochtone bekeerlingen maar 1,4 procent van het totaal aantal moslims in Nederland.¹⁴⁷ Tevens zijn deze moslims van de derde generatie over het algemeen nog erg jong en kwamen ze dus niet in aanmerking voor deze enquête waarvoor een ondergrens van 18 jaar gold.

De eerste generatie heeft bij dit onderzoek een gemiddelde leeftijd van 24,37 jaar terwijl de tweede generatie gemiddeld 22,03 jaar is. Dit ligt vanwege het feit dat dit onderzoek specifiek op jongere moslims is gericht dus redelijk dicht bij elkaar. Dit maakt het natuurlijk lastig om de claim van DNB te onderzoeken dat de tweede generatie wellicht geïnteresseerder is in de mogelijkheden van IB omdat de link met het land van oorsprong, waar IB geen gemeengoed is, minder sterk is dan bij de eerste generatie moslims. Het feit dat bij deze enquête voornamelijk jonge eerste generatie moslims zijn ondervraagd die het Nederlands goed beheersen, geeft aan dat het hier waarschijnlijk gaat om mensen die al op jonge leeftijd naar Nederland zijn gekomen en zich daardoor, net als de tweede generatie moslims, minder verbonden voelen met het land van herkomst. Uiteraard is dit niet met zekerheid te zeggen op basis van de vragen die gesteld zijn in dit onderzoek.

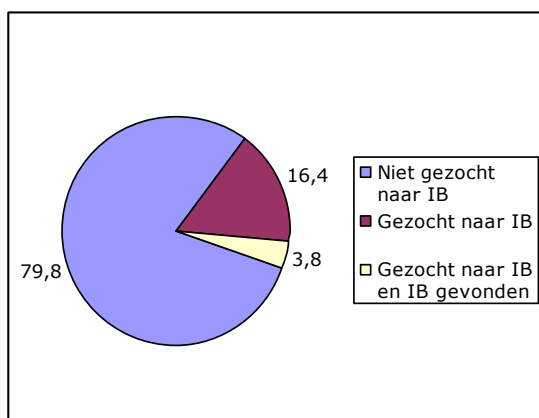
¹⁴⁷ Herten en Otten, *Bevolkingstrends 3e kwartaal 2007: Naar een nieuwe schatting van het aantal islamieten in Nederland*, 52.

8.2 Kennis van bestaan en getoonde interesse in IB

Een substantieel aandeel van de respondenten is bekend met het bestaan van IB, van de 104 respondenten gaf meer dan 48 procent aan dat ze bekend waren met deze vorm van bankieren. Zoals te zien is in Figuur 8 is dit een relatief groot aantal gezien het feit dat er nog nooit actief geadverteerd is voor IB en aangezien er tot op heden geen aanbieders zijn van IB in Nederland. Van de 104 respondenten gaf iets meer dan 20 procent aan in het verleden actief gezocht te hebben naar islamitische bankproducten in Nederland.



Figuur 8: Percentage bekend met IB



Figuur 9: Percentage actief gezocht naar IB

Dit lijken klip en klare resultaten, maar ze zijn onderhevig aan enkele belangrijke nuances. Zo geven bijvoorbeeld vier respondenten, die zeggen actief gezocht hebben naar IB, aan ook daadwerkelijk een vorm van islamitisch bankieren te hebben gevonden in Nederland. Drie van deze respondenten geven aan dat ze tijdens hun zoektocht zijn gestuit op "Banque Chaabi du Maroc". Banque Chaabi du Maroc is zoals in hoofdstuk 6 al naar voren komt geen vorm van IB maar een van oorsprong Marokkaanse bank die in Nederland actief is en zich vooral bezig houdt met het overmaken van geld naar Marokko en geenszins op een islamitisch wijze functioneert. Hieruit blijkt dus dat door een klein gedeelte van de respondenten het bankieren op islamitische wijze wordt verward met bankieren door banken uit islamitische landen. Het kan ook zijn dat men er automatisch vanuit gaat dat banken uit islamitische landen op een islamitische wijze functioneren. Maar het feit dat slechts vier van de respondenten - wat neer komt op 3,8 procent van het totaal - daadwerkelijk aan hebben gegeven dat ze iets gevonden hebben geeft aan dat deze groep niet bijzonder groot is. Dit wil overigens niet zeggen dat de verwarring niet bij meer respondenten zou kunnen bestaan. Dit is aan de hand van dit onderzoek echter niet te achterhalen.

Een vijfde van de jonge Nederlandse moslims heeft ooit actief gezocht naar een vorm van IB. Deze gegevens zijn op zichzelf al interessant maar om een echt goed inzicht te krijgen is het belangrijk om ook te kijken naar het aantal respondenten dat ook daadwerkelijk een lening of spaarrekening heeft. Het is namelijk onlogisch dat iemand zou zoeken naar een product waarin men geen interesse heeft. Het is dus belangrijk om deze

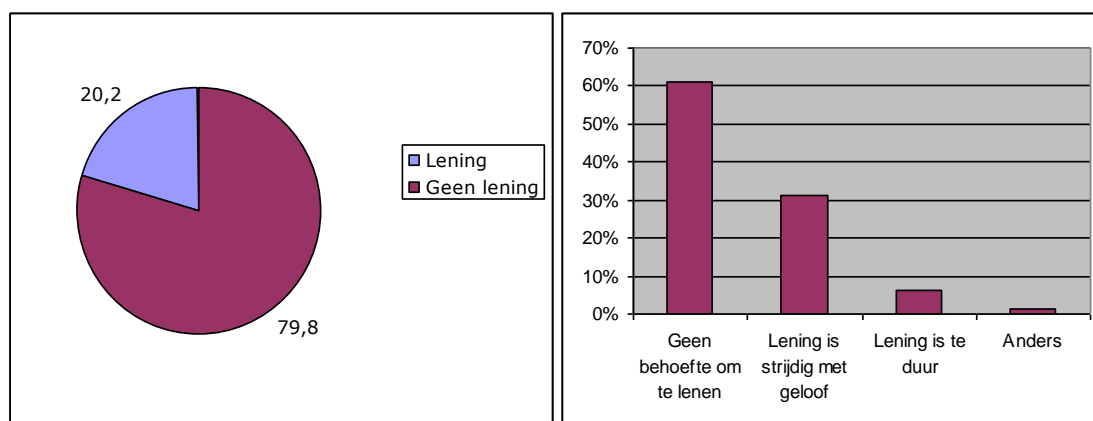
bevindingen te combineren met de huidige situatie van de respondenten met betrekking tot hun gebruik van financiële producten.

8.3 Huidige situatie van respondenten met betrekking tot financiële producten

Om de bovenstaande resultaten zo goed mogelijk te kunnen interpreteren is het van belang de huidige situatie van de respondenten mee te nemen in de analyse. Iemand die geen behoefte heeft om te lenen zal bijvoorbeeld minder snel op zoek gaan naar een lening op islamitische basis dan iemand die dat wel heeft. Als gesproken wordt over een lening of sparen binnen dit onderzoek zal te allen tijde een lening of spaarrekening op basis van rente bedoeld worden.

8.3.1 Lenen

Zoals in Figuur 10 te zien is, geeft meer dan 20 procent van de respondenten aan dat ze een lening op basis van rente hebben.



Figuur 10: Percentage van de respondenten met een lening.

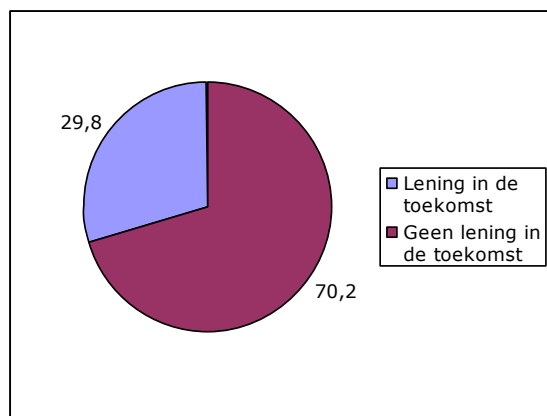
Figuur 11: Redenen om op dit moment niet te lenen.

In Figuur 11 is te zien dat van de respondenten die niet in bezit zijn van een lening meer dan 60 procent aangeeft dat de voornaamste reden hiervoor is dat ze geen behoefte hebben om te lenen. Iets meer dan 30 procent geeft aan dat hun geloof de belangrijkste reden is dat ze op het moment geen lening hebben. Dit is 30 procent van de respondenten die al aan hebben gegeven geen lening te hebben: zodoende geeft 23 procent van het totale aantal respondenten aan geen lening te hebben vanwege zijn of haar geloof.

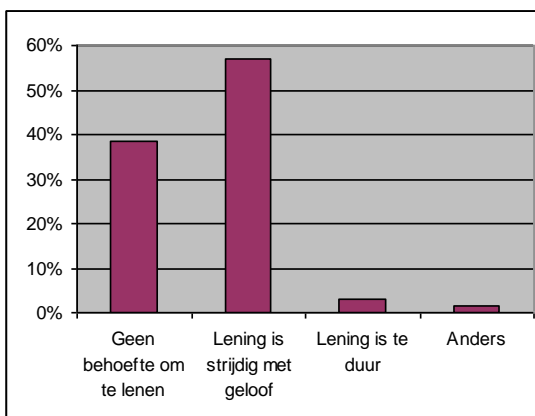
Tussen de respondenten die geen lening hebben is dus een scheiding te maken tussen diegenen die van mening zijn dat het afsluiten van een lening op basis van rente strijdig is met hun geloof en diegenen die in het verleden nooit een lening hebben afgesloten omdat ze daar bijvoorbeeld geen behoefte aan hebben of het te duur vinden. Tussen deze groepen zit een duidelijk verschil met betrekking tot hun bekendheid met IB en hun pogingen om een vorm van IB te vinden in Nederland.

Van de respondenten die aangeven vanwege hun geloof niet te lenen geeft 72 procent aan bekend te zijn met IB en 40 procent heeft in het verleden al eens actief gezocht naar een vorm van IB in Nederland. Van de respondenten die aangeven geen

lening te hebben vanwege andere redenen dan hun geloof is maar 36 procent bekend met IB en heeft maar 9 procent ooit actief gezocht naar IB in Nederland.



Figuur 12: Percentage respondenten dat in de toekomst naar een lening of nog een lening zegt aan te gaan.



Figuur 13: Redenen om in de toekomst geen lening aan te gaan.

De respondenten is ook gevraagd of ze in de toekomst van plan zijn ooit een lening of nog een lening af te gaan sluiten. Hiervan geeft bijna 30 procent aan dit te zullen doen en iets meer dan 70 procent geeft aan dit niet van plan te zijn. Interessant is dat een veel groter gedeelte van de respondenten hierbij aangeeft dat zijn of haar geloof hiervoor een obstakel is. Van de respondenten die aangeven in de toekomst geen lening aan te zullen gaan geeft 38 procent aan dat dit komt omdat ze ook in de toekomst geen behoefte aan lenen zullen hebben. Dit percentage is substantieel lager dan het percentage van meer dan 60 procent dat naar voren komt uit Figuur 11.

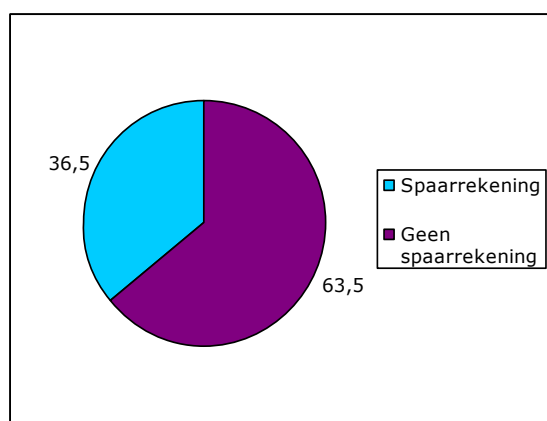
Dit grote verschil zou kunnen komen door respondenten die nu een lening hebben, maar in de toekomst dit eigenlijk niet meer willen vanwege hun geloof. Van de respondenten die aangaven nu in het bezit te zijn van een lening geeft bijna 50 procent aan in de toekomst geen lening meer aan te zullen schaffen, in exacte getallen zijn dit tien respondenten. Van deze tien geven er vier aan dat ze in de toekomst geen lening zullen nemen omdat dit strijdig is met hun geloof en twee geven aan er in de toekomst geen behoefte aan te hebben. De overige vier respondenten hebben de vraag niet ingevuld. Kortom, dit verklaard nog niet waarom het verschil tussen de grafieken uit Figuur 11 en Figuur 13 zo groot is. Dit verschil is vooral zo groot door de respondenten die nu geen lening hebben omdat ze er geen behoefte aan hebben, maar dit in de toekomst ook niet zullen doen omdat het strijdig is met hun geloof. Van de respondenten die aangeven nu geen lening te hebben omdat ze geen behoefte hebben aan een lening, geeft bijna 35 procent aan in de toekomst geen lening te zullen nemen omdat het strijdig is met hun geloof.

Bij de vraag over de leent toekomst van de respondenten is dezelfde scheiding te maken als bij de vraag naar de huidige leensituatie. Van de respondenten die aangeven vanuit hun geloof moeite te hebben met lenen is 56 procent bekend met IB en heeft 37 procent ooit actief gezocht naar IB. Van de respondenten die in de toekomst niet verwachten nog een lening aan te gaan omdat ze hier geen behoefte aan hebben of een

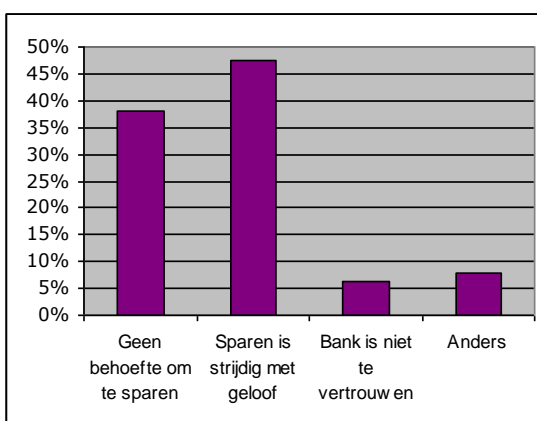
andere reden geeft 35 procent aan bekend te zijn met IB en heeft 7 procent in het verleden ooit gezocht naar IB.

8.3.2 Sparen

In dit onderzoek is niet alleen gevraagd naar de huidige leensituatie van de respondenten, ook de spaarsituatie van de respondenten is onderzocht. Hieruit blijkt, zoals te zien in Figuur 14, dat meer dan een derde van de respondenten al in het bezit is van een spaarrekening waarover men rente ontvangt. Van de respondenten die niet in het bezit zijn van een spaarrekening geeft echter weer een groter percentage, 48 procent, aan dat ze dit niet hebben vanwege hun geloof zoals te zien is in Figuur 15. Dit is een interessant gegeven waar ik met betrekking tot enkele andere resultaten later in dit hoofdstuk nog even op terug zal komen. Wederom is deze 48 procent weer het percentage van de respondenten die niet in het bezit zijn van een spaarrekening, van het gehele aantal respondenten vertegenwoordigd deze 48 procent dus 29 procent.



Figuur 14: Percentage van respondenten met een spaarrekening.



Figuur 15: Redenen om op dit moment niet te sparen.

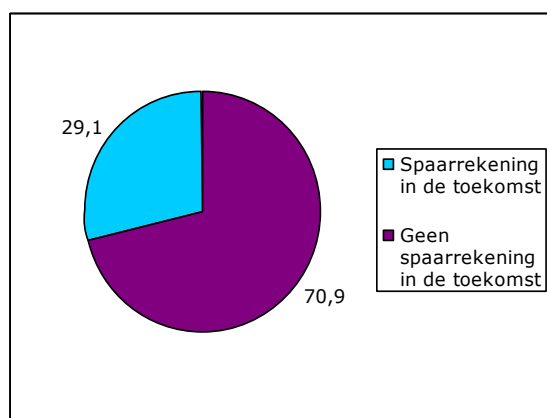
Ook binnen deze groep respondenten is een scheiding gemaakt tussen respondenten zonder spaarrekening vanwege hun geloof en de respondenten zonder spaarrekening vanwege andere redenen, om uit te zoeken of er een substantieel verschil is tussen hun bekendheid met IB. Van de respondenten zonder spaarrekening vanwege hun geloof is 60 procent bekend met IB en heeft 36 procent actief gezocht naar IB. Van de groep die aangeven dat ze de bank niet vertrouwen of andere redenen hebben om geen spaarrekening te hebben geeft 36 procent aan bekend te zijn met IB en heeft 6 procent in het verleden actief gezocht naar IB.

Er is ook gevraagd naar de behoefte van de respondenten of ze in de toekomst (nog) een spaarrekening zullen openen. Hierbij is een opmerkelijk resultaat zichtbaar dat waarschijnlijk het best te verklaren valt door de manier waarop de vraag is gesteld. Van de respondenten geeft namelijk minder dan 30 procent aan in de toekomst (nog) een spaarrekening te zullen openen. Hiermee is dit aantal dus kleiner dan het aantal dat al in het bezit is van een spaarrekening. De crux zit hierbij waarschijnlijk in de aard van een spaarrekening en de wijze waarop de vraag is gesteld. Leningen worden vaak afgesloten

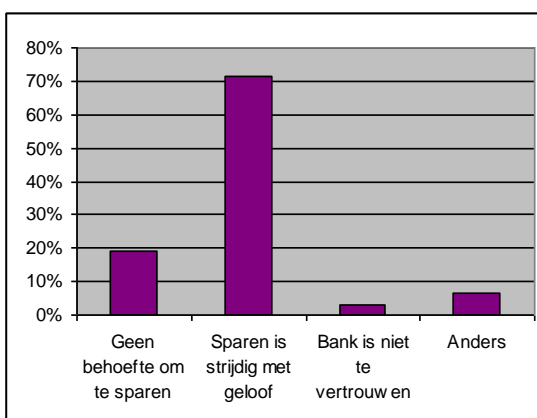
met een specifiek doel, zoals een huis of een auto kopen terwijl men van een spaarrekening meestal aan eentje voldoende heeft.

Dit neemt niet weg dat ook in redenen om in de toekomst niet te sparen er een in zekere zin een afwijkend resultaat te bespeuren valt. Zoals te zien in Figuur 17, geeft maar liefst 71 procent aan niet te willen sparen of niet nog een spaarrekening te willen openen in de toekomst vanwege de strijdigheid hiervan met het geloof. Van de mensen die namelijk aangeven nu al een spaarrekening te hebben geeft 57 procent aan in de toekomst niet (nog) een spaarrekening te zullen openen. Maar van deze 57 procent geeft vervolgens 60 procent aan dat dit komt omdat het strijdig is met het geloof. Kortom, het is dus deels dat men na één spaarrekening geen behoefte meer heeft aan een tweede en deels omdat het strijdig is met het geloof.

Als we hierbij weer de eerdere analyse uitvoeren blijkt dat de percentage binnen deze groep niet veel afwijken van de antwoorden bij de andere vragen. Zo is 66 procent van de respondenten die sparen als strijdig zien met hun geloof, bekend met IB en heeft 31 procent weleens actief gezocht naar IB. Van respondenten die om andere redenen niet van plan zijn een spaarrekening te openen in de toekomst is 38 procent bekend met IB en heeft 6 procent weleens actief gezocht naar IB.



Figuur 16: Percentage respondenten dat in de toekomst naar eigen zeggen (nog) een spaarrekening zal openen.



Figuur 17: Redenen om in de toekomst geen spaarrekening te openen.

8.4 Gehecht belang aan verschillende facetten van IB

8.4.1 Riba

Een van de belangrijkste onderdelen van dit onderzoek is om uit te zoeken hoe er door moslims wordt gedacht over het betalen of ontvangen van rente. In hoeverre zijn de respondenten op de hoogte van het verbod op rente binnen de islam? En in hoeverre beschouwen het betalen of ontvangen van rente als een wezenlijk probleem. Om dit te onderzoeken is niet alleen gevraagd naar de huidige situatie van de respondenten met betrekking tot de financiële diensten waar ze gebruik van maken maar zijn de respondenten ook gevraagd te reageren op enkele stellingen over rente. Op deze wijze zijn de respondenten gevraagd naar hun mening over rente binnen de islam an sich, de mate waarin ze het betalen of ontvangen van rente als problematisch ervaren.

Om deze stellingen in een beter perspectief te kunnen plaatsen zijn er twee vragen aan de vragenlijst toegevoegd waarop de respondenten aan konden geven of ze zichzelf als religieus of spiritueel beschouwen en hoe belangrijk hun religie of spiritualiteit is voor hun identiteit. Deze punten zijn uitgewerkt tot de volgende twee vragen:

- "Beschouwt u uzelf als religieus en/of spiritueel?"
- "Hoe belangrijk is uw religie en/of spiritualiteit voor uw identiteit?"

Deze vragen konden beantwoord worden door een antwoord te geven tussen de 1 en de 5. Hierbij staat de 1 voor "helemaal niet" en de 5 voor "heel erg." Door het gebruik van deze vragen is te zien of de antwoorden die bij de verschillende stellingen zijn gegeven samenhangen met de religiositeit of spiritualiteit van de respondenten.

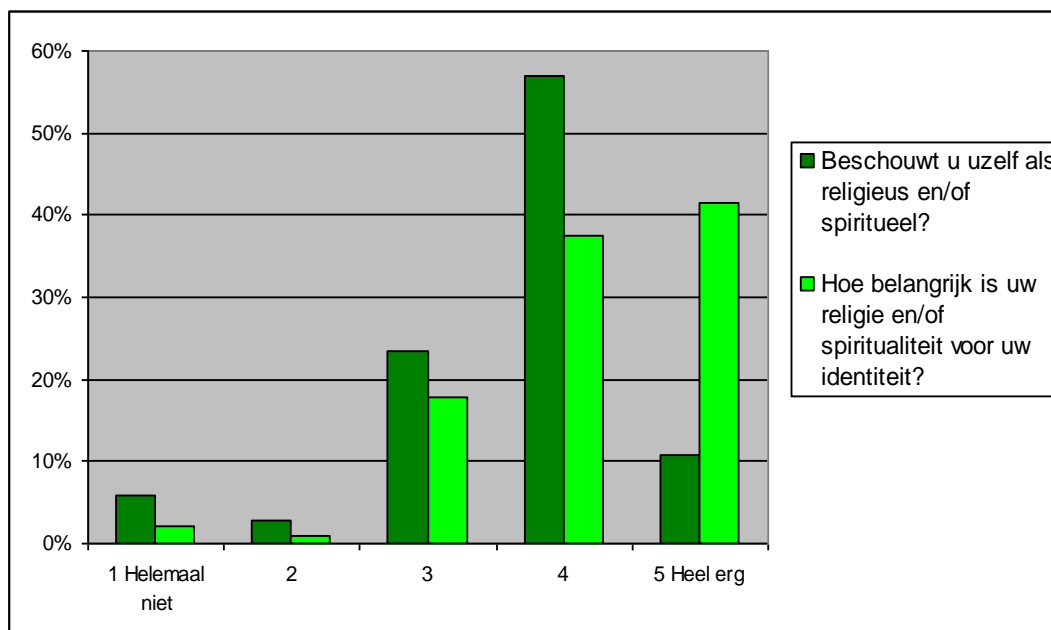
Zoals in hoofdstuk vier al is aangehaald, zal volgens DNB de daadwerkelijke vraag naar IB samenhangen met de mate waarin moslims hun religie praktiseren. Aan de hand van de vragen over religiositeit hoopt dit onderzoek dan ook te kunnen aantonen of moslims die zichzelf als religieus of spiritueel beschouwen ook daadwerkelijk meer neigen naar IB. Er is ook gevraagd naar de mate waarin de respondenten hun religie als belangrijk beschouwen voor hun identiteit. Het zou natuurlijk zo kunnen zijn dat de behoefte aan IB niet zozeer samenhangt met religiositeit maar meer omdat het goed aansluit bij de identiteit van moslims.

Tabel 3. De mate waarin de respondenten (N=104) zichzelf beschouwen als religieus of spiritueel en in hoeverre dit belangrijk is voor hun identiteit.

Beschouwt u uzelf als religieus en/of spiritueel?	3,64*
Hoe belangrijk is uw religie en/of spiritualiteit voor uw identiteit?	4,16*

* Minimale score 1 en maximale score is 5

De verdeling van de antwoorden op deze vragen zijn in grafiek Figuur 18 uiteen gezet. Uit Tabel 3 en Figuur 18 valt op te maken dat de respondenten zichzelf gemiddeld als redelijk religieus beschouwen. Maar dat deze religiositeit vooral erg belangrijk is voor de identiteit van de respondenten. In de rest van dit hoofdstuk zal ik spreken over deze waarden als 'religiositeit' en 'religie als identiteit' om de leesbaarheid te bevorderen.



Figuur 18: Verdeling van antwoorden op vragen over religiositeit en spiritualiteit.

Om vervolgens de mate waarin de respondenten van mening zijn dat rente binnen de islam verboden is te onderzoeken, is de respondenten gevraagd om twee stellingen te beoordelen met een getal tussen de 1 en de 5. Bij alle stellingen in dit onderzoek zal dezelfde schaal worden gehanteerd, door het invullen van een 1 konden de respondenten aangeven dat ze het er "helemaal niet mee eens" zijn en door het invullen van een 5 dat ze het er "heel erg mee eens" zijn. De twee onderzochte stellingen over riba waren als volgt:

- "Volgens de islam is het betalen van rente niet toegestaan"
- "Volgens de islam is het ontvangen van rente niet toegestaan"

De gemiddelde score van de respondenten staat hieronder weergegeven in Tabel 4.

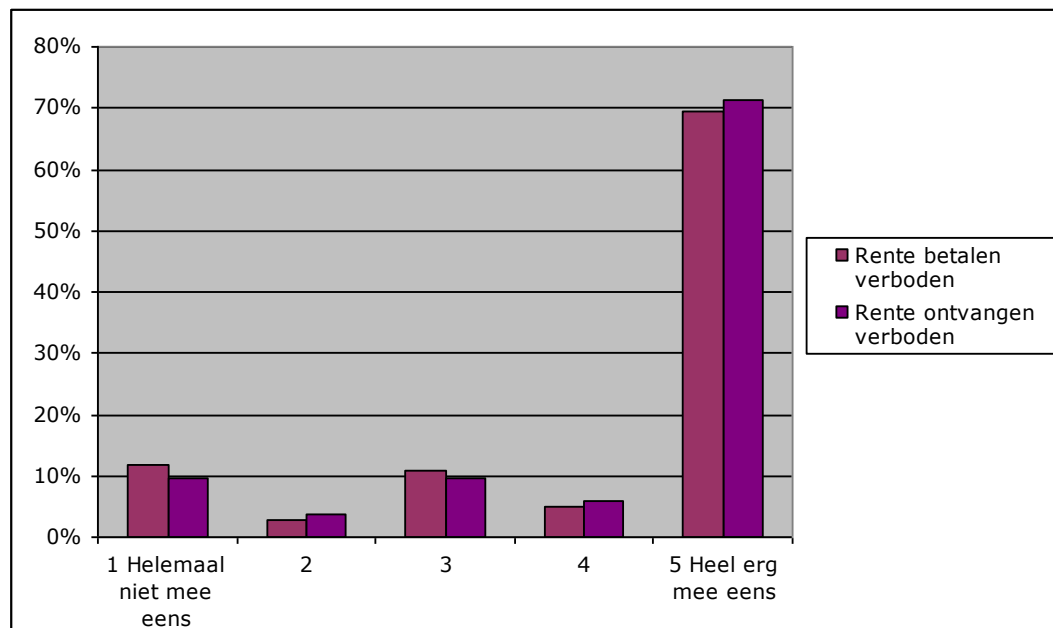
Tabel 4: De mate waarin rente door respondenten (N=104) als verboden wordt beschouwd binnen de islam.

Rente betalen niet toegestaan binnen de islam	4,18*
Rente ontvangen niet toegestaan binnen de islam	4,25*

* Minimale score 1 en maximale score is 5

Uit deze scores blijkt dat het ontvangen van rente als een iets groter probleem wordt gezien dan het betalen van rente maar het verschil is minimaal. Als we dit relateren aan de resultaten van de huidige situatie van de respondenten met betrekking tot financiële producten die ze afnemen, is er een interessante discrepantie zichtbaar. Ondanks het feit dat rente ontvangen als een grotere zonde wordt gezien dan rente betalen zijn er toch

substantieel meer respondenten die op dit moment een spaarrekening hebben. Een overgrote meerderheid is, zoals te zien is in Figuur 19, van mening dat rente ontvangen of betalen volgens de islam niet is toegestaan.



Figuur 19: Verdeling van antwoorden voor resultaat uit Tabel 4

Vervolgens is ook gevraagd naar in hoeverre het betalen of ontvangen van rente als lastig wordt beschouwd. Hierdoor is op dezelfde wijze gevraagd naar de mening van de respondenten over de volgende stellingen:

- "Ik heb geen moeite met het betalen van rente"
- "Ik heb geen moeite met het ontvangen van rente"

In de bovenstaande stellingen zit een ontkenning verwerkt. Deze ontkenning is met opzet in de stellingen verwerkt zodat de respondenten niet zomaar één kant van het spectrum in zouden vullen, maar de stellingen goed moesten lezen om een goede afweging te maken. Om de resultaten overzichtelijker te maken is ervoor gekozen om de resultaten te spiegelen waardoor een score van 5 altijd betekent dat men erg positief staat tegenover IB of in ieder geval het erg eens is met het betreffende uitgangspunten van IB terwijl een score van 1 altijd betekent dat men negatief staat tegenover IB of het dus juist niet eens is met dat betreffende uitgangspunt. Deze spiegeling is gedaan bij alle stellingen in dit onderzoek waar sprake is van een ontkenning in de stelling zodat de resultaten makkelijker te interpreteren zijn en bovendien een stuk overzichtelijker worden.

In Tabel 5 is te zien dat meer de respondenten gemiddeld meer moeite hebben met het betalen van rente dan het ontvangen van rente.

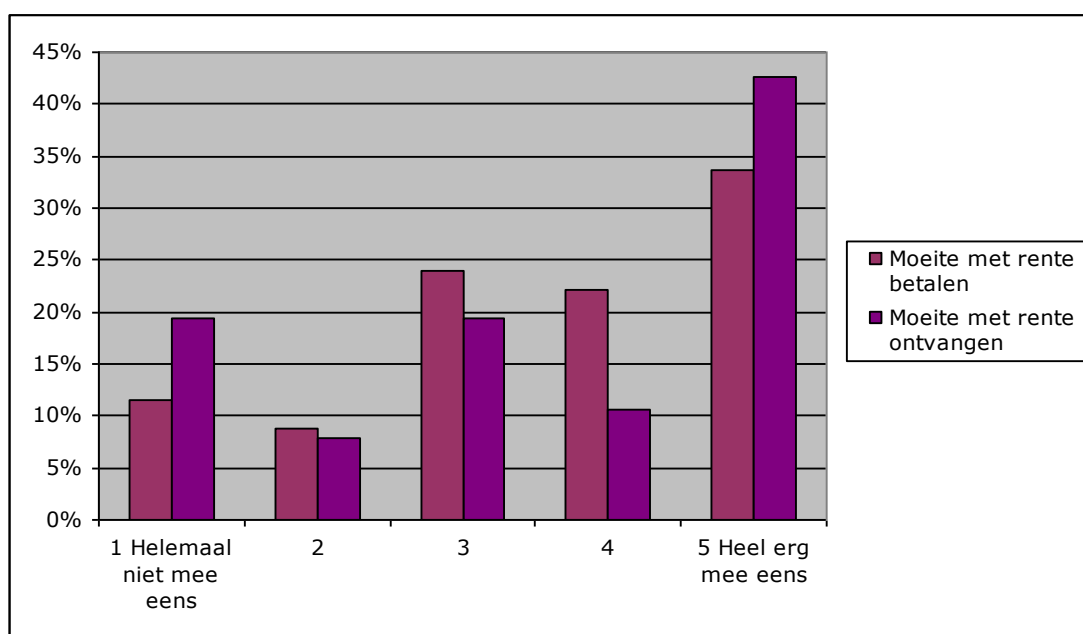
Tabel 5. De mate waarin het betalen of ontvangen van rente door respondenten (N=104) als problematisch wordt beschouwd.

Moeite met rente betalen	3,58*
Moeite met rente ontvangen	3,50*

* Minimale score 1 en maximale score is 5

Dit lijkt in tegenspraak met de resultaten die zijn weergegeven in Tabel 4, waarbij het betalen van rente als minder bezwaarlijk wordt gezien dan het ontvangen van rente. Maar net als in Tabel 4 liggen ook in Tabel 5 de waardes bijzonder dicht bij elkaar. Wel interessant is het substantiële verschil tussen de waardes in Tabel 4 en Tabel 5. Blijkbaar is een groot gedeelte van de respondenten op de hoogte van het verbod op rente binnen de islam, maar heeft een aanmerkelijk minder groot deel van de respondenten daadwerkelijk moeite met het betalen of ontvangen van rente.

Een tweede belangrijk verschil is de verdeling van de antwoorden zoals te zien is in Figuur 19. In tegenstelling tot de grafiek van Figuur 18 blijken de grafieken in Figuur 19 wel degelijk sterk van elkaar te verschillen, met name op de uiteinden van de schaal. Als het gaat om de moeite die de respondenten hebben met het ontvangen van rente geeft bijna 20 procent van de respondenten aan hier helemaal geen moeite mee te hebben terwijl bijna 43 procent aangeeft hier heel veel moeite mee te hebben. Maar als het gaat om de moeite die respondenten hebben met het betalen van rente, dan blijkt maar 11 procent hier helemaal geen moeite mee te hebben terwijl maar 34 procent heel erg moeite heeft met het betalen van rente. Het feit dat veel meer respondenten aangeven geen moeite te hebben met het ontvangen van rente komt wellicht door het feit dat geld ontvangen over het algemeen leuker wordt gevonden dan geld moeten betalen.



Figuur 20: Verdeling van antwoorden voor resultaat uit Tabel 5

Maar dit verklaart nog niet waarom een ander, nog groter gedeelte van de respondenten, heeft aangegeven dat ze juist heel erg veel moeite hebben met het ontvangen van rente. De cijfers uit Tabel 4 geven wel aan dat het ontvangen van rente volgens de respondenten minder is toegestaan binnen de islam dan het betalen van rente. Het zou kunnen dat deze 43 procent van de respondenten, die aangeven erg veel moeite te hebben met het ontvangen van rente, zich juist niet willen laten 'verleiden' door het ontvangen van geld en daarom juist extremer antwoorden op deze stelling. Maar deze verklaringen zijn enigszins speculatief en aanvullend kwalitatief onderzoek zou nodig zijn om duidelijkheid over dit onderwerp te verschaffen.

In Tabel 7 zijn de stellingen weergegeven en hun samenhang met religiositeit en religie als identiteit. Deze verbanden zijn uitgedrukt in correlaties waarbij 0 helemaal geen verband betekent, 1 een perfect verband en -1 een volledig tegengesteld verband. We spreken van een samenhang als de correlatie groter is dan 0,20. Bij een correlatie tussen de 0,20 en de 0,40 spreken we van een zwak verband, bij een correlatie van 0,40 tot 0,60 van een redelijk verband, tussen de 0,60 en 0,80 van een sterk verband en boven de 0,80 van een zeer sterk verband. Hieruit blijkt dat er inderdaad een zwakke samenhang is tussen zowel religiositeit en religie als identiteit met de stellingen over het ontvangen van rente, terwijl er geen samenhang bestaat met het betalen van rente.

Tabel 6: Samenhang (uitgedrukt in correlaties) tussen religiositeit en religie als identiteit en de verschillende stellingen over riba.

	Religiositeit	Religie als identiteit
Rente betalen niet toegestaan binnen de islam	0,193	0,124
Rente ontvangen niet toegestaan binnen de islam	0,251*	0,253*
Moeite met rente betalen	-0,117	0,080
Moeite met rente ontvangen	0,242*	0,359**

* Significant op 0,05 niveau

** significant op 0,01 niveau

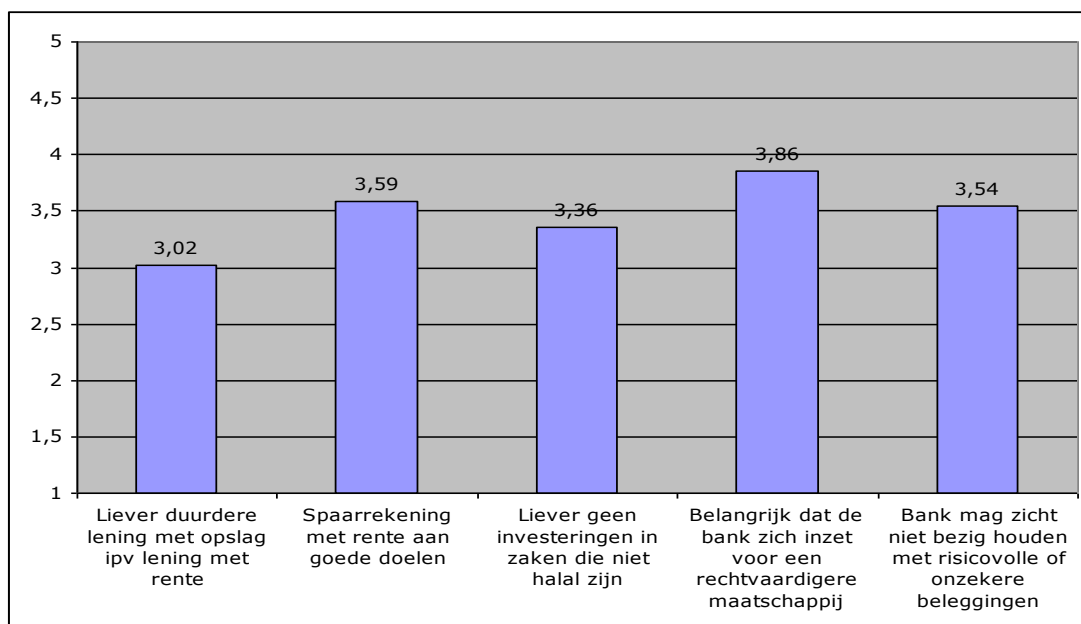
8.4.2 Gharar, Maysir en Ethisch handelen

Zoals in hoofdstuk 7 reeds uiteen is gezet, is ook het belang dat wordt gehecht aan minder bekende kenmerken van IB onderzocht. Dit is minder uitgebreid gedaan dan het gedeelte van het onderzoek naar riba. De belangrijkste reden hiervoor is de opzet van het onderzoek waarbij de lengte van de vragenlijst niet te lang mocht zijn.

Er is aandacht besteed aan het verbod op gharar en maysir en het voorschrift om niet te investeren in zaken die niet halal zijn. Hiernaast is er nog gekeken naar de mening van de respondenten op de belangrijkste alternatieven op conventioneel bankieren die bedrijven getracht hebben te introduceren in Nederland. Het gaat hier om een hypotheek op basis van een murabaha contract en een spaarrekening waarbij de rente naar een goed doel wordt overgemaakt. Deze punten zijn uitgewerkt tot de volgende vijf stellingen:

- "Ik ben bereid meer te betalen voor een lening zonder rente omdat ik bijvoorbeeld in plaats van rente een toeslag bovenop de lening moet betalen."
- "Ik zou het goed vinden als de bank de rente op mijn spaarrekening automatisch aan een goed doel zou schenken."
- "Ik heb liever niet dat mijn bank investeert in bedrijven die niet halal zijn zoals varkenshouderijen, gokbedrijven of alcoholproducenten."
- "Ik vind het belangrijk dat mijn bank zich inzet voor een rechtvaardigere maatschappij."
- "Ik vind dat mijn bank zich niet bezig mag houden met risicovolle en onzekere beleggingen."

In Figuur 21 zijn de gemiddelde scores op de verschillende stellingen weergegeven.



Figuur 21: Mate waarin de respondenten (N=104) het eens of oneens zijn met de stellingen over verschillende facetten van IB.

In Figuur 21 valt op dat van alle bovengenoemde facetten, het idee dat een bank zich in zou moeten zetten voor een rechtvaardige maatschappij het hoogst wordt aangeslagen door de respondenten. Opvallend is dat de inzet voor een rechtvaardigere maatschappij belangrijker wordt geacht dan het niet investeren in zaken die niet halal zijn. De belangrijkste reden hiervoor is waarschijnlijk dat de minder religieuze respondenten niet zoveel problemen hebben met investeringen in zaken die niet halal zijn. Maar dat deze respondenten vanuit andere idealen wel, net als de meer religieuze respondenten, van mening zijn dat een bank zich in dient te zetten voor een rechtvaardigere maatschappij.

Dit is een belangrijk resultaat aangezien het inzetten voor een rechtvaardigere maatschappij niet per definitie op islamitische basis heeft. Er zijn in Nederland al enkele banken actief die vanuit hun bedrijfsmodel specifiek handelen in het kader van een betere wereld zoals de Triodos Bank en de ASN Bank. Voor deze banken zou de islamitische bevolking van Nederland dus een interessante markt kunnen zijn gezien de afwezigheid van islamitische banken.

Om deze veronderstelling te onderzoeken is gekeken naar de samenhang met de antwoorden op de vragen over religiositeit en religie en als identiteit. Deze samenhang is weergegeven in Tabel 7. De resultaten in Tabel 7 lijken dan ook de veronderstelling te ondersteunen. Het verband tussen religiositeit en religie als identiteit en het niet investeren in zaken die niet halal zijn is veel duidelijker dan het verband tussen religiositeit en religie als identiteit en de andere stellingen.

Tabel 7: Samenhang (uitgedrukt in correlaties) tussen religiositeit en religie als identiteit en de stellingen over de verschillende facetten van IB.

	Religiositeit	Religie als identiteit
Liever duurdere lening met opslag in plaats van lening met rente	0,200*	0,199*
Spaarrekening met rente aan goede doelen	0,213*	0,199*
Liever geen investeringen in zaken die niet halal zijn	0,392**	0,358**
Belangrijk dat de bank zich inzet voor een rechtvaardigere maatschappij	0,274**	0,161
Bank mag zich niet bezig houden met risicovolle of onzekere beleggingen	0,235*	0,186

* Significant op 0,05 niveau

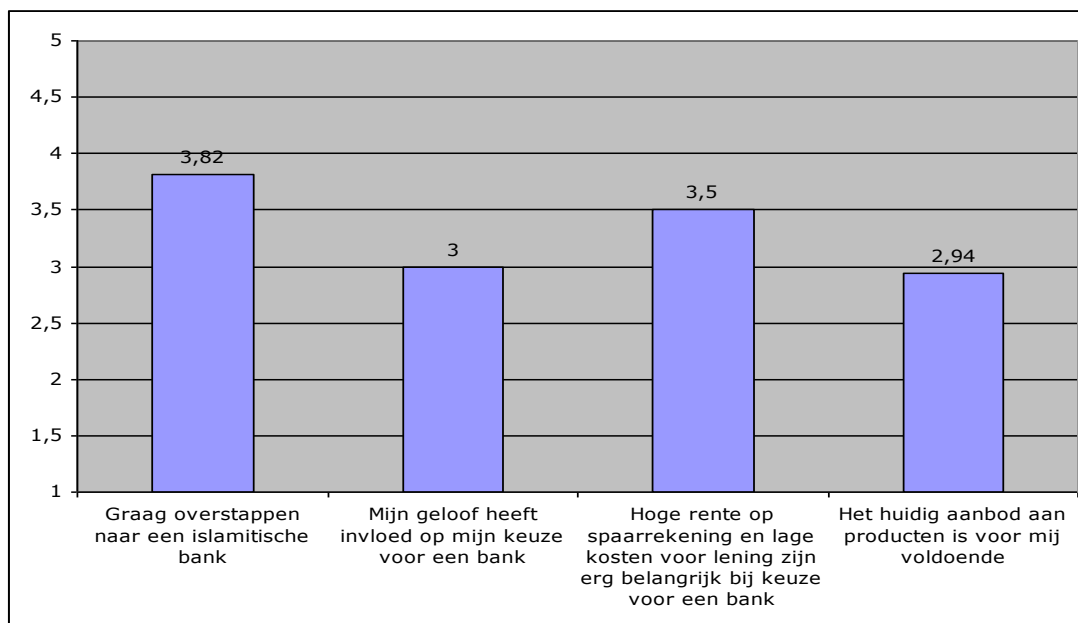
** significant op 0,01 niveau

Uit Figuur 21 blijkt ook dat de meest logische vorm van islamitische financiering voor Nederland, financiering op basis van een murabaha-contract, maar matig interessant wordt gevonden. De murabaha-constructie wordt zelfs minder interessant gevonden dan de eigenlijk niet islamitische goede doelen spaarrekening. Hiervoor is eigenlijk niet echt een verklaring te vinden, ook niet aan de hand van de gemeten correlaties aangezien deze grotendeels overeen komen. Hiernaast zit er vrijwel geen verschil tussen de mensen die bekend zijn met IB en de mensen die niet bekend zijn met IB.

8.4.3 Banken

Als laatste onderdeel is gekeken naar de mening van de respondenten over de Nederlandse banken en hun aanbod. De resultaten hiervan zijn uiteengezet in Figuur 22. De respondenten geven gemiddeld aan dat hun geloof niet echt een overweging is bij hun keuze voor een bank. Het huidige aanbod van de Nederlandse banken wordt zelfs door iets meer dan gemiddeld als voldoende ervaren. Wel geven de respondenten bovengemiddeld aan dat hoge rente op een spaarrekening en lage rente op een lening niet erg belangrijk

zijn bij hun keuze voor een bank. Dit zou opgevat kunnen worden als een islamitische positie, maar is wellicht beter te verklaren als een positie die niet per definitie samenhangt met een religieus bewustzijn. Zoals in Tabel 8 te zien is, heeft de stelling over hoge rentes bij spaarrekeningen en lage rentes bij leningen geen wezenlijk verband met religiositeit en maar een heel minimaal verband met religie als identiteit.



Figuur 22: Mening van de respondenten (N=104) over de Nederlandse banken en hun aanbod.

Het opvallendste gegeven dat naar voren komt uit Figuur 22 is het feit dat een groot gedeelte van de respondenten wel aangeeft graag over te willen stappen naar een islamitische bank. Dit is interessant te noemen, zeker gezien het feit dat religie niet door een meerderheid als een bepalende invloed bij de keuze voor een bank wordt gezien. In Tabel 8 is dan ook te zien dat het overstappen naar een islamitische bank veel meer samenhangt met religie als identiteit dan met religiositeit. Uiteraard is uit deze resultaten geen causaal verband te trekken aangezien het een samenhang betreft, maar het doet wel vermoeden dat de behoefte om over te stappen naar een islamitische bank vooral voortkomt uit het feit dat een islamitische bank zou aansluiten bij de islamitische identiteit en maar in minder mate voortkomt uit het verlangen te voldoen aan religieuze voorschriften.

Het geloof heeft voor precies de helft van de respondenten veel of een beetje invloed op de keuze voor een bank en voor precies de andere helft geen of weinig invloed op de keuze voor een bank. Hierin komt een duidelijk resultaat naar voren dat terug te vinden is in vrijwel het gehele marktonderzoek namelijk dat ongeveer de helft van de respondenten een zekere interesse heeft in IB. Deze interesse lijkt meer samen te hangen met de religie als een onderdeel van de identiteit dan dat het daadwerkelijk samenhangt met religiositeit.

Tabel 8. Samenhang (uitgedrukt in correlaties) tussen religiositeit en religie als identiteit en de meningen van de respondenten over de Nederlandse banken en hun aanbod.

	Religiositeit	Religie als identiteit
Graag overstappen naar een islamitische bank	,279**	,505*
Mijn geloof heeft geen invloed op mijn keuze voor een bank	,160	,310**
Hoge rente op spaarrekening en lage kosten voor lening zijn erg belangrijk bij keuze voor een bank	,167	,207*
Het huidige aanbod aan producten van Nederlandse banken is voldoende voor mij	,071	,189

* Significant op 0,05 niveau

** significant op 0,01 niveau

8.5 Verschillen op basis van geslacht, opleiding en land van herkomst

De bovenstaande resultaten zijn uiteraard het gemiddelde van de gehele steekproef. Het geeft een goed beeld van hoe jonge moslims in Nederland gebruik maken van bankproducten en hoe ze denken over IB. Maar het zegt natuurlijk niets over de verschillende bevolkingsgroepen die Nederland rijk is. Dit roept uiteraard de vraag op of er nog grote verschillen zijn tussen bijvoorbeeld mannen en vrouwen, de verschillende etnische groepen of op basis van opleidingsniveau.

8.5.1 Opleidingsniveau

Volgens de het onderzoek van DNB zijn met name de hoger opgeleiden moslims een interessante doelgroep voor IB.

“Voor wat betreft het opleidingsniveau kom uit de integratiemonitor van het CBS (2007) naar voren dat met name niet-westerse allochtonen gemiddeld in alle stadia van de onderwijsloopbaan slechter presteren dan autochtonen. Uit deze studie blijkt dat de prestaties van niet-westerse allochtonen wel steeds meer in lijn komen met die van autochtonen. Als deze trendmatige ontwikkeling zich ook uitdrukt in een verdere stijging van het inkomensniveau van moslims zal dit de potentiële vraag verder vergroten. Stijgende inkomens biedt deze groep moslims meer ruimte om te sparen en te beleggen, alsmede toenemende mogelijkheden voor de aanschaf van een eigen huis.”¹⁴⁸

Voor dit onderzoek worden alleen respondenten met een hogere beroepsopleiding of een wetenschappelijk opleiding tot hoger opgeleid gerekend. In Tabel 9 zijn de resultaten van

¹⁴⁸ Verhoef, Azahaf en Bijkerk, *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*, 24.

de bekendheid met IB en de huidige situatie van de respondenten met betrekking tot financiële producten weergegeven.

Tabel 9. Resultaten op basis van opleiding.

	<i>Gemiddelde van de volledige steekproef</i>	<i>Lager opgeleid</i>	<i>Hoger opgeleid</i>
	<i>Percentage</i>		
Respondenten	100%	49,0%	51,0%
<i>Kennis van IB</i>			
Bekend met IB	48,1%	28,8 %	66,7%
Gezocht naar IB	20,2%	19,2%	21,6%
Gezocht naar IB en gevonden	3,8%	1,9%	5,9%
<i>Lenen</i>			
Op dit moment in het bezit van een rentedragende lening	20,2%	21,4%	19,6%
In de toekomst van plan (nog) een rentedragende lening aan te gaan	29,8%	26,9%	33,3%%
<i>Sparen</i>			
Op dit moment in het bezit van een spaarrekening op basis van rente	36,5%	30,8%	43,1%
In de toekomst van plan (nog) een spaarrekening op basis van rente aan te gaan	29,1%	32,7%	26,0%

Uit Tabel 9 blijkt dat de een veel groter percentage van de hoger opgeleiden bekend is met IB dan lager opgeleiden. Maar het percentage hoger opgeleiden dat vervolgens ook daadwerkelijk actief naar IB gezocht heeft is vrijwel hetzelfde als voor de lageropgeleide respondenten. Verder zijn de resultaten niet helemaal eenduidig. Lager opgeleiden hebben iets vaker een lening maar zijn minder van plan in de toekomst weer of nog een lening af te sluiten dan hoger opgeleiden. Hoger opgeleiden hebben weer vaker een spaarrekening maar zijn weer minder van plan om in de toekomst (nog) een spaarrekening aan te schaffen. Het verschil tussen de toekomstige spaarrekening is het best te verklaren door, zoals al eerder genoemd, het feit dat een consument aan één spaarrekening vaak genoeg heeft.

8.5.2 Geslacht

In Tabel 10 zijn wederom de resultaten van de bekendheid met IB en de huidige situatie van de respondenten met betrekking tot financiële producten weergegeven, maar ditmaal gesplitst op basis van geslacht. Hieruit blijkt dat vrouwen iets bekender zijn met IB en er

ook iets meer naar gezocht hebben. De enige significante verschillen zijn het feit dat vrouwen substantieel vaker een spaarrekening hebben dan mannen maar ook weer minder vaak een lening.

Tabel 10. Resultaten op basis van geslacht.

	<i>Gemiddelde van de volledige steekproef</i>	<i>Man</i>	<i>Vrouw</i>
	<i>Percentage</i>		
Respondenten	100%	55,8%	44,2%
<i>Kennis van IB</i>			
Bekend met IB	48,1%	43,1%	54,3%
Gezocht naar IB	20,2%	19,0%	21,7%
Gezocht naar IB en gevonden	3,8%	0,0%	8,7%
<i>Lenen</i>			
Op dit moment in het bezit van een rentedragende lening	20,2%	22,4%	17,4%
In de toekomst van plan (nog) een rentedragende lening aan te gaan	29,8%	32,8%	29,%
<i>Sparen</i>			
Op dit moment in het bezit van een spaarrekening op basis van rente	36,5%	29,3%	45,7%
In de toekomst van plan (nog) een spaarrekening op basis van rente aan te gaan	29,1%	27,6%	30,4%

8.5.3 Etnische afkomst

Als gevolg van het feit dat de samenstelling van de Utrechtse moslimbevolking afwijkt van het landelijk gemiddelde, is het als laatste nog belangrijk om te kijken in hoeverre de situatie van Marokkanen afwijkt van het gemiddelde. Voor de volledigheid zijn ook de gegevens van de Turkse respondenten in Tabel 11 meegenomen, maar hier mogen geen conclusies aan verbonden worden aangezien het kleine aantal Turkse respondenten een betrouwbaar resultaat in de weg staat.

Uit Tabel 11 blijkt dat de Marokkaanse respondenten niet substantieel vaker bekend zijn met IB maar dat ze er relatief wel iets vaker naar op zoek zijn gegaan. Over het algemeen is de huidige situatie van de Marokkaanse respondenten te vergelijken met het gemiddelde, maar hun intenties voor de toekomst verschillen sterk met het gemiddelde van alle respondenten. Zeker aangezien de Marokkaanse respondenten het gemiddelde voor meer dan de helft bepalen.

Gekeken naar de redenen waarom ze nu en in de toekomst niet willen lenen, geven de Marokkaanse respondenten vaker aan dat dit is omdat ze dit strijdig vinden met hun geloof.

Tabel 11. Resultaten op basis van land van herkomst.

	<i>Gemiddelde van de volledige steekproef</i>	<i>Marokko</i>	<i>Turkije</i>
	<i>Percentage</i>		
Respondenten	100%	57,7%	23,1%
<i>Kennis van IB</i>			
Bekend met IB	48,1%	50,0 %	58,3%
Gezocht naar IB	20,2%	26,7%	12,5%
Gezocht naar IB en gevonden	3,8%	5,0%	4,2%
<i>Lenen</i>			
Op dit moment in het bezit van een rentedragende lening	20,2%	20,0%	25,0%
In de toekomst van plan (nog) een rentedragende lening aan te gaan	29,8%	15,0%	58,3%
<i>Sparen</i>			
Op dit moment in het bezit van een spaarrekening op basis van rente	36,5%	36,7%	37,5%
In de toekomst van plan (nog) een spaarrekening op basis van rente aan te gaan	29,1%	13,6%	41,7%

Aangezien de respondenten met een Marokkaanse komaf voor meer dan de helft het gemiddelde bepaald dienen de resultaten dan ook in dit licht gezien te worden. De daadwerkelijke interesse voor IB op landelijk niveau zal waarschijnlijk dan ook lager liggen dan uit dit onderzoek naar voren komt. Zoals al eerder gezegd zaten er in de steekproef niet voldoende Turkse respondenten om betrouwbare conclusies voor de Turkse bevolking te kunnen trekken en op deze wijze het resultaat te kunnen corrigeren.

8.6 Tussenconclusie

Van de respondenten geeft tussen de 20 en 36 procent aan reeds gebruik te maken van financiële producten op basis van rente of in de toekomst van plan zijn hiervan gebruik te gaan maken. Van het totaal aantal respondenten geeft ongeveer 40 tot 50 procent aan geen gebruik te willen maken van producten op basis van rente omdat ze vinden dat dit strijdig is met hun geloof.

Dit resultaat waarbij tussen de 40 en 50 procent geïnteresseerd is in de verschillende facetten van IB komt ook terug in de stellingen. Een grote meerderheid is van mening dat banken zich in zouden moeten zetten voor een rechtvaardigere maatschappij maar dit lijkt niet alleen te maken te hebben met de religieuze achtergrond van de respondenten. Een kleine meerderheid heeft ook liever niet dat banken investeren in zaken die niet halal zijn, deze voorkeur hangt licht samen met de religiositeit van de respondenten en de mate waarin ze hun religie beschouwen als onderdeel van hun identiteit.

Een overgrote meerderheid van de respondenten is van mening dat rente niet is toegestaan binnen de islam. Maar een veel kleinere meerderheid heeft ook daadwerkelijk moeite met het betalen of ontvangen van rente. Hierbij wordt het ontvangen van rente als iets erger beschouwd dan het betalen van rente. Hiervoor zijn twee verschillende verklaringen mogelijk. De eerste verklaring is het feit dat de respondenten het verdienen aan het mechanisme dat niet islamitisch is als erger beschouwen dan daarvoor moeten betalen. De tweede verklaring is dat de respondenten wellicht wilden aangeven dat ze zich niet laten 'verleiden' door het idee van geld ontvangen.

Een ruime meerderheid van de respondenten geeft aan dat ze graag over zouden stappen naar een islamitische bank als dit mogelijk zou zijn. Deze behoefte vertoont een kleine samenhang met de religiositeit van de respondenten, maar een veel grotere samenhang met de mate waarin de respondenten religie als identiteit beschouwen. Het zou dus kunnen dat de behoefte om te bankieren bij een islamitische bank minder te maken heeft met de daadwerkelijk ideeën achter IB, maar dat het vooral aansluit bij de islamitische identiteit.

Het is duidelijk dat hoger opgeleiden veel meer kennis hebben van het bestaan van IB, maar dat ondanks het feit dat deze hoger opgeleiden kennis hebben van het bestaan van IB, zijn ze hier niet actiever naar op zoek gegaan.

Marokkanen wijken, met betrekking tot hun gebruik van financiële producten, in hun gedrag niet heel veel af van het gemiddelde van de respondenten wel lijken ze in intentie religieuzer. Ze zijn minder geneigd in de toekomst producten op basis van rente af te nemen.

Vrouwen hebben vaker een spaarrekening en minder vaak een lening dan mannen, maar vrouwen zijn niet substantieel meer of minder geneigd om in de toekomst leningen of spaarrekeningen aan te gaan.

9: Conclusie

Islamitisch bankieren heeft de afgelopen jaren een sterke groei doorgemaakt op het economische wereldtoneel. Het bestaan van deze sector is ook in Nederland niet onopgemerkt gebleven. De afgelopen tien jaar hebben zich in Nederland verschillende ontwikkelingen op dit gebied voorgedaan, maar tot op heden is er nog geen enkele vorm van islamitisch bankieren voor de Nederlandse consument een blijvend succes geworden. Het feit dat dit nog niet gebeurd is, resulteerde in de volgende hoofdvraag voor dit onderzoek:

Wat zijn de korte termijn vooruitzichten voor de introductie van een islamitisch vormgegeven hypotheek en andere islamitische financiële producten in Nederland?

Het antwoord op deze vraag wordt gegeven door de beantwoording van de zes deelvragen.

1. Wat is islamitisch bankieren?

IB is een vorm van bankieren gebaseerd op de sharia. Het belangrijkste kenmerk van deze islamitische wijze van bankieren is het verbod op rente. Hiernaast is het verboden om te grote en onzekere risico's te nemen, te investeren in zaken die niet halal zijn en dienen alle transacties gedekt te zijn door tastbare activa. In principe dient een islamitische bank alleen zaken te doen met andere islamitische instellingen, maar in realiteit is dit feitelijk onmogelijk.

2. Hoe heeft het islamitisch bankieren zich de afgelopen tien jaar in het Westen gemanifesteerd?

In het enige Westerse land dat op grote schaal heeft geprobeerd islamitische bankproducten voor consumenten in te voeren, het Verenigd Koninkrijk, begint het duidelijk te worden dat het niet lukt om de producten aan de man te brengen. Geen van de islamitische banken in het Verenigd Koninkrijk heeft tot op heden winst gemaakt op één zakenbank na die zich niet op de consumentenmarkt richt. In een land met bijna twee keer zoveel moslims als Nederland doet dat weinig goeds vermoeden voor de aanwezigheid van een substantiële vraag op de Nederlandse markt.

3. Wat is de houding van de Nederlandse politiek/overheid ten opzichte van islamitisch bankieren en wat zijn de stappen die de overheid zou moeten maken als het islamitisch bankieren in Nederland zou willen toestaan?

Er zijn enkele belangrijke wettelijke obstakels die de introductie van islamitische bankproducten in Nederland tot op heden hebben voorkomen. Deze obstakels komen voornamelijk neer op het feit dat de opslag die over het algemeen binnen islamitische

hypotheekconstructies wordt gebruikt niet als rente wordt erkend waardoor de hypotheekrenteaf trek voor deze hypotheeken niet beschikbaar is. Hiernaast dient er dubbele overdrachtsbelasting betaald te worden indien een huis niet binnen zes maanden voor een tweede maal verkocht wordt, ook dit kan problemen opleveren bij islamitische hypotheekconstructies. Deze regelingen zouden aangepast moeten worden om IB in Nederland daadwerkelijk rendabel te maken. Deze benodigde wetswijzigingen zijn nooit doorgevoerd waardoor islamitische bankproducten op dit moment moeilijk betaalbaar zouden zijn voor de gewone consument.

Op korte termijn lijkt de bereidheid om de wettelijke aanpassingen door te voeren gering. De partijen die het huidige kabinet vormen, de VVD en het CDA, zijn beiden tegen de noodzakelijke wetswijzigingen die IB in de toekomst mogelijk zouden kunnen maken. Hiernaast hangt boven dit kabinet de schaduw van de gedoogpartner, de PVV, die sterk tegen verder islamisering van Nederland ageert. De opstelling van de VVD en het CDA samen met de invloed van de PVV maakt dat initiatieven die de introductie van IB in Nederland zouden kunnen bevorderen vrijwel kansloos zullen zijn in het huidige politieke klimaat. Hiernaast zijn de oppositiepartijen maar matig enthousiast en is de introductie van IB sinds 2008 nauwelijks nog een issue in de Nederlandse politiek.

4. Wat is de houding van de Nederlandse banken en financiële dienstverleners ten opzichte van islamitisch bankieren?

Het Nederlandse bedrijfsleven heeft sinds het aanvankelijk enthousiasme in 2006 eigenlijk geen echte interesse meer getoond in het onderwerp IB. De belangrijkste pleitbezorger van de "halal hypotheek" in Nederland, de Rabobank, heeft de plannen voor de introductie van dergelijke hypotheek in 2009 definitief opgegeven na een eigen niet-openbaar onderzoek. Ook kleinere ondernemingen zoals het Leidse Bilaa Riba, dat zich specifiek op deze markt wilde richten, hebben de strijd om de noodzakelijk hervormingen inmiddels opgegeven.

5. Wat is de kennis van islamitisch bankieren onder de belangrijkste doelgroep, de jonge Nederlandse moslims?

Een grote meerderheid van de jonge Nederlandse moslims is van mening dat rente binnen de islam niet is toegestaan. Een kleinere maar nog steeds substantiële meerderheid geeft aan ook daadwerkelijk moeite te hebben met het betalen en ontvangen van rente. Bijna de helft van de respondenten is bekend met IB maar iets meer dan 20 procent heeft ook daadwerkelijk gezocht naar IB.

6. Hoeveel animo is er onder jonge Nederlandse moslims voor islamitisch bankieren?

Uit de resultaten komt naar voren dat steeds ongeveer de helft van de respondenten geïnteresseerd is in IB. De helft van de respondenten geeft aan vanwege het geloof geen

producten op basis van rente te gebruiken of zal gaan gebruiken in de toekomst. Op basis van de stellingen valt te concluderen dat ook de verschillende kenmerken van IB door meer dan de helft van de respondenten ondersteund wordt. Een grote meerderheid geeft aan graag te willen overstappen naar een islamitische bank, maar deze behoefte hangt sterker samen met de islam als een identiteit dan met de daadwerkelijke religiositeit van de respondenten. En ondanks het feit dat nu meer dan de helft van de respondenten aangeeft over te willen stappen is het nog maar de vraag welk percentage dat ook daadwerkelijk zou doen zodra daar hogere kosten aan verbonden zijn. Het aantal van 200.000 geïnteresseerden waar de meeste stukken over IB in Nederland zich baseren lijkt in ieder geval pertinent onjuist.

In Nederland bestaat er op dit moment dus geen meerderheid voor de noodzakelijk wettelijke aanpassingen in het belangrijkste wetgevende orgaan van Nederland, de Tweede Kamer. Het bedrijfsleven toont al enkele jaren geen echte interesse meer in het onderwerp en heeft haar pogingen om de wettelijke aanpassingen gedaan te krijgen inmiddels grotendeels opgegeven. Er lijkt onder jonge Nederlandse moslims, die de komende tien jaar de huizenmarkt zullen gaan betreden, een redelijke maar bovenal onzekere markt te bestaan voor islamitische financiële producten. Deze onzekerheid wordt vooral bevestigd door het feit dat islamitische banken er in andere Westerse landen de consument niet hebben weten te enthousiasmeren voor hun producten. Al met al lijken de mogelijkheden voor IB in Nederland op korte termijn vrijwel nihil.

Verklarende Woordenlijst

<i>Bai'y al-ina</i>	Islamitisch contract op basis van verkoop en terugkoop.
<i>Fatwa</i>	Gezaghebbende juridisch advies of opinie door islamitische rechtsgeleerde of rechtsgeleerden.
<i>Fiqh</i>	Islamitische rechtswetenschap of jurisprudentie.
<i>Gharar</i>	Onzekerheid in een contract over bijvoorbeeld prijs, kwaliteit, hoeveelheid of datum van levering.
<i>Hadith</i>	Overlevering over het gedrag of uitspraken van de profeet of zijn metgezellen.
<i>Halal</i>	Islamitisch toegestane zaken.
<i>Haram</i>	Islamitisch verboden zaken.
<i>Ijara wa-Iqtina</i>	Islamitisch contract op basis van lease of verhuur met geleidelijke koop.
<i>Ijma</i>	Consensus over een juridische kwestie onder islamitische rechtsgeleerden.
<i>Ijtihad</i>	Interpreterende inspanning door juristen om antwoorden of oplossingen te vinden voor juridische problemen op basis van de verschillende rechtsbronnen.
<i>Maysir</i>	Gokken of speculatie.
<i>Murabaha</i>	Islamitisch contract op basis van een dubbele verkoop met extra kosten.
<i>Musharaka (mutanaqisa)</i>	Islamitisch contract op basis van gedeeld eigenaarschap (eventueel aflopend voor één van de deelnemende partijen)
<i>Qiyas</i>	Analogie. Het afleiden van regels door rechtsgeleerden voor problemen of vraagstukken die niet in de Koran of soenna zijn beschreven op basis van de antwoorden op problemen of vraagstukken die wel terug te vinden zijn in de Koran of soenna.
<i>Riba</i>	Rente, woeker of vermeerdering.
<i>Sharia</i>	Islamitisch plichtenleer die in theorie de richtlijnen verschaft voor ieder aspect van het leven van het individu en de gemeenschap, zowel in menselijk handelen als in religieus handelen.
<i>Sunna</i>	Het gedrag en de uitspraken van de profeet Mohammed gebaseerd op de hadith.
<i>Sukuk</i>	Islamitische obligaties.
<i>Takaful</i>	Islamitische vorm van verzekeren.
<i>Taqlid</i>	Letterlijk de navolging van de consensus (ijma) die is bereikt door eerdere generaties.

<i>Tawarruq</i>	Islamitische contract op basis van een drie partijen verkoop.
<i>Tawhid</i>	Het principe van de eenheid van God.
<i>Ulama</i>	Islamitische rechtsgeleerden.

Bibliografie

Boeken en Artikelen

- Aristoteles, *The Works of Aristotle*. Vertaald door W.D. Ross, Volume X. Oxford: Clarendon Press, 1952-1963.
- Baarda, D.B., en M.P.M. de Goede, *Basisboek methode en technieken kwantitatief onderzoek*. Houten: Wolters Noordhoff, 2006.
- Bersee, Th., D. de Boer en E. Bohnenn, *Alles moet tegenwoordig op papier. Een verkennend onderzoek naar functioneel analfabetisme, werk en opleiding*. 's Hertogenbosch: CINOP, 2003.
- Berger, Maurits S. *Klassieke sharia en vernieuwing*. Amsterdam: University Press, 2006.
- Cihák, Martin, en Heiko Hesse. *Islamic Banks and Fincancial Stability: An Empirical Analysis*. Washington: IMF, 2008.
- CBS, *Relatie en gezin aan het begin van de 21ste eeuw*15. Den Haag: CBS, 2009.
- El-Gamal, Mahmoud A. *Islamic Finance: Law Economics and Practice*. Cambridge: University Press, 2009.
- Ghazanfrar, S.M. en A. Azim Islahi. *Medieval Islamic Economic Thought: Filling the "Great Gap" in European economics*. Londen: Routledge, 2003.
- Hartgers, Marijke. *Jaarrapport Integratie 2010: hoofdstuk 3*. Den Haag: CBS, 2010.
- Hasan, Maher, en Jemma Dridi. *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study*. Washington: IMF, 2010.
- Herten, Marieke van, en Ferdy Otten, *Bevolkingstrends 3e kwartaal 2007: Naar een nieuwe schatting van het aantal islamieten in Nederland*. Den Haag: CBS, 2007.
- Hoebink, Michel. *In het huis van de Moskee*. edited by Henk Driessen. Nijmegen/Amsterdam: SUN, 2008.
- IFSB. *Islamic Finance and Global Financial Stability*. Kuala Lumpur: IFSB, 2010.
- Jager, Gerard. *Voordelen van huren en kopen van woningen*. Amsterdam: Woonbond, 2009.
- Kettell, Brian. *Introduction to Islamic banking and finance*. Chichester, West Sussex: Wiley, 2011.
- KPMG. *Making the Transition From Niche to Mainstream*. Londen: KPMG, 2006.
- Kullberg, Jeanet, Miranda Vervoort en Jaco Dagevos. *Goede bureu kun je niet kopen*. Den Haag: SCP, januari 2009.
- Kullberg, Jeanet, en Jurjen Iedema, *Sociaal Cultureel Raport hoofdstuk 17*. Den Haag: SCP, 2010.
- Ooijevaar, Jeroen, en Aslan Zorlu, *Studieprestaties van immigranten in het hoger onderwijs*. Den Haag: CBS, 2008.
- Pew Research Center. *Mapping the Global Muslim Population*. Washington DC: Pew Research Center, 2009.

- Rippin, Andrew. *Muslims: Their Religious beliefs and practices*. Abingdon, Oxon: Routledge, 2005.
- Rahman, Fazlur. "Riba and Interest." *Islamic Studies* 3, nr. 1 (1964): 1-43.
- Roy, Olivier. *The Failure of Political Islam*. Londen: I.B. Tauris Publishers, 1994.
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah. "Current Financial Crisis And Islamic Economics." *Dr. Mohammad Nejatullah Siddiqi's page*. 31 oktober, 2008. <http://www.siddiqi.com/mns/CurrentFinancialCrisisAndIslamicEconomics.htm> (12 oktober, 2011).
- Sinke, Marjorie J. *Halal Mortgage: Islamic Banking and Finance*. Tilburg: Celsus Legal Publishers, 2007.
- Straaten, A.J. van. *Woeker en het verbod op rente*. Amsterdam: Boom, 2002.
- Suri, Sanjay, en Maarten Messiaen, "Islamitisch bankieren succes in Groot-Brittannië." IPS, 27 juli, 2005, <http://www.mo.be/artikel/islamitisch-bankieren-succes-groot-brittannie> (24 november, 2011).
- Usmani, Muhammad Taqi. *An Introduction to Islamic Finance*. Den Haag: Kluwer Law International, 2002.
- Verhoef, Bastiaan, Somia Azahaf en Werner Bijkerk. *Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse*. Amsterdam: DNB, 2008.
- Visser, Hans. *Islamic Finance*. Amsterdam: NIBE-SVV, 2004.
- Wolters, Willem G. *Islamitische financieren: tussen principes en realiteit*. Arnhem: Sonsbeek Publishers, 2009.
- WSBI en ESBG. *Islamic Banking and Finance*. Brussel: WSBI/ESBG, 2009.

Overheidsberichten

- Comptroller of the Currency, Administrator of National Banks, *Interpretative Letter #806*. December 1997.
- Comptroller of the Currency, Administrator of National Banks, *Interpretative Letter #867*. November 1999.
- Gemeente Utrecht, *Utrechtse Bevolking 2010*. Utrecht: Gemeente Utrecht, 2010.
- Tweede Kamer der Staten-Generaal, *Aanhangsel van Handelingen 2140*, Vergaderjaar 2006-2007. Den Haag: Sdu Uitgevers, 2007.
- Tweede Kamer der Staten-Generaal, *Aanhangsel van Handelingen 3183*, Vergaderjaar 2008-2009. Den Haag: Sdu Uitgevers, 2009.
- Tweede Kamer der Staten-Generaal, <http://www.tweedekamer.nl/kamerleden/fracties/index.jsp> (4 februari, 2012).

Nieuwsberichten

- "Albert Heijn onder vuur wegens halal-beleid," *Trouw*, 24 oktober, 2006.
- "Bilaa-Riba geeft strijd om halal-hypotheek op." *Assurantie Magazine*, 8 augustus, 2008, <http://www.amweb.nl/tijdschriften/2008/nr-15/bilaa-riba-geeft-strijd-om-halal-hypotheek-op.53569.lynkx> (8 februari, 2012).

- Dijkman, Anna. "Van Bommel wil halal-hypotheek mogelijk maken." *Elsevier*, 15 september, 2008.
- Eaves, Elisabeth, en Michael Noer. "Special Report: Islamic Finance." *Forbes*, 21 april, 2008, http://www.forbes.com/2008/04/21/islamic-finance-sharia-islamic-finance-islamicfinance08-cx_ee_mn_0421islam_land.html (12 oktober, 2011).
- Elzas, Sarah. "Islamic Finance Arrives in France." *RFI*, 28 juli, 2011, <http://www.english.rfi.fr/france/20110728-islamic-finance-arrives-france> (2 november, 2011).
- Foster, John. "IBB loses its independence." *The Islamic Globe*, 23 maart, 2011, http://www.theislamicglobe.com/index.php?option=com_content&view=article&id=155:ibb-loses-its-independence&catid=8:artcile&Itemid=40 (24 november, 2011).
- Griffiths, Katherine. "Six years on, Islamic bank is 'huge flop.'" *The Times*, 21 juni, 2010.
- "ING goes all healthy in Malaysia." *The Islamic Globe*, 29 mei, 2011, http://www.zawya.com/story.cfm/sidZAWYA20110529090112/ING_goes_all_healthy_in_Malaysia (8 februari, 2012).
- Lit, Gerry van. "Islamitisch sparen bij Rabobank." *Parool*, 5 februari, 2005.
- Schutten, Henk. "Halal hypotheek Rabobank." *Parool*, 13 september, 2006.
- "Sharia calling: A political row about Muslim law." *The Economist*, 12 november, 2009.
- "State of the GCC banking system," *International Finance Review*, 2010, <http://www.ifre.com/state-of-the-gcc-banking-system/610387.article> (19 april, 2012).
- Straathof, Merel. "Islamitisch bankieren: nog een lange weg te gaan." *NAP*, 16 oktober, 2009, <http://napnieuws.nl/2009/10/16/islamitisch-bankieren-nog-lange-weg-te-gaan/> (8 februari, 2012).
- Witt, Robbert de. "Rabobank wil halal-hypotheek voor moslims." *Elsevier*, 06 november, 2006, <http://www.elsevier.nl/web/1099128/Nieuws/Economie/Rabobank-wil-halal-hypotheek-voor-moslims.htm> (8 maart, 2012).
- Internetbronnen**
- "Bila-Riba Ontmaskerd." 27 juni, 2006, <http://forums.marokko.nl/showthread.php?t=1008349> (1 november, 2011).
- Bomme, Harry van. Interview door al-yaqeen, 14 september, 2008, <http://al-yaqeen.com/nieuws/nieuws.php?id=1331> (3 februari, 2012).
- IFSB. *Islamic Financial Services Board official website*. www.IFSB.org (28 februari, 2012).
- Kamp, Henk. "Nota Islam," *VVD*, 30 september, 2008, <http://www.henkcamp.vvd.nl/docs-/9768/download.pdf> (4 februari, 2012).
- "Schriftelijke vragen Hetti Willemse inzake islamitische hypotheek," *PvdA Amsterdam*, 7 juni, 2007, <http://www.pvdaamsterdam.nl/algemeen/2007/06/schriftelijke-vragen-hetti-willemse-inzake-islamitische-hypotheek/> (2 november, 2011).
- SHB. *Saudi Hollandi Bank official website*. www.SHB.sa (8 maart, 2012).

Bijlage 1

Enquête: Islamitisch bankieren in Nederland

Als student 'Religies in Hedendaagse Samenlevingen' aan de Universiteit Utrecht ben ik bezig met een onderzoek naar islamitisch bankieren in Nederland. In het kader van dit onderzoek zou ik u graag een aantal vragen willen stellen.

De enquête bestaat uit 17 vragen en zal niet meer dan enkele minuten in beslag nemen en is geschikt voor alle moslims boven de 18 jaar. De enquête is anoniem dus wees alstublieft zo eerlijk mogelijk.

Alvast hartelijk bedankt voor uw medewerking.

Gijs van Leeuwen
Masterstudent 'Religies in Hedendaagse Samenlevingen'
Gijsvleeuwen@gmail.com

Islamitisch Bankieren

1. Bent u bekend met bekend met Islamitisch Bankieren?
 Ja Nee
2. a. Bent u in het verleden weleens actief op zoek geweest naar islamitische bankproducten (zoals leningen, hypotheek of spaarrekeningen) in Nederland?
 Ja Nee
b. Indien ja, heeft u iets gevonden?
 Ja, namelijk..... Nee

Lenen

3. a. Bent u in het verleden weleens een lening met rente (zoals een hypotheek of een persoonlijke lening) aangegaan bij een Nederlandse bank?
 Ja Nee
b. Indien nee, waarom niet?
 Omdat lenen op dit moment voor mij te duur is
 Omdat het betalen van rente strijdig is met mijn geloof
 Omdat ik geen behoefte heb om te lenen
 Anders, namelijk...
4. a. Denkt u in de toekomst (nog) een lening met rente aan te gaan?
 Ja Nee
b. Indien nee, waarom niet?
 Omdat ik het lenen van geld te duur vind
 Omdat het betalen van rente strijdig is met mijn geloof
 Omdat ik geen behoefte heb om te lenen
 Anders, namelijk...

5. Beoordeel de volgende stellingen:

	helemaal niet mee eens			heel erg mee eens	
1. "Ik heb geen moeite met het betalen van rente over een lening"	1	2	3	4	5
2. "Volgens de islam is het betalen van rente niet toegestaan"	1	2	3	4	5
3. "Ik ben bereid meer te betalen voor een lening zonder rente omdat ik bijvoorbeeld in plaats van rente een toeslag bovenop de lening moet betalen"	1	2	3	4	5

Sparen

6. a. Heeft u op dit moment een spaarrekening waarover u rente ontvangt?

- Ja Nee

b. Indien nee, waarom niet?

- Omdat ik geen behoefte heb om te sparen
 Omdat ik de bank niet met mijn spaargeld vertrouw
 Omdat het ontvangen van rente strijdig is met mijn geloof
 Anders, namelijk...

7. a. Denkt u in de toekomst (nog) een spaarrekening te openen waarover u rente zult ontvangen?

- Ja Nee

b. Indien nee, waarom niet?

- Omdat ik geen behoefte heb om te sparen
 Omdat ik de bank niet met mijn spaargeld vertrouw
 Omdat het ontvangen van rente strijdig is met mijn geloof
 Anders, namelijk...

8. Beoordeel de volgende stellingen:

	helemaal niet mee eens			heel erg mee eens	
1. "Ik heb geen moeite met het ontvangen van rente over mijn spaargeld"	1	2	3	4	5
2. "Volgens de islam is het ontvangen van rente niet toegestaan"	1	2	3	4	5
3. "Ik zou het goed vinden als de bank de rente op mijn spaarrekening automatisch aan een goed doel zou schenken"	1	2	3	4	5

Banken

9. Beoordeel de volgende stellingen:

	helemaal niet mee eens				heel erg mee eens
1. "Ik zou graag overstappen naar een islamitische bank als dit in Nederland mogelijk zou zijn"	1	2	3	4	5
2. "Mijn geloof heeft geen enkele invloed op mijn keuze voor een bank"	1	2	3	4	5
3. "Hoge rente op mijn spaarrekening en lage kosten voor een lening zijn voor mij erg belangrijk bij een keuze voor een bank"	1	2	3	4	5
4. "Ik heb liever niet dat mijn bank investeert in bedrijven die niet halal zijn zoals varkenshouderijen, gokbedrijven of alcoholproducenten"	1	2	3	4	5
5. "Het huidige aanbod aan producten van Nederlandse banken is voor mij voldoende"	1	2	3	4	5
6. "Ik vind het belangrijk dat mijn bank zich inzet voor een rechtvaardigere maatschappij"	1	2	3	4	5
7. "Ik vind dat mijn bank zich niet bezig mag houden met risicovolle en onzekere beleggingen"	1	2	3	4	5

Personalia

10. Wat is uw geslacht?

- Man Vrouw

11. Wat is uw leeftijd? ...

12. Wat is uw geboorteland?

- Nederland
 Marokko
 Turkije
 Suriname
 Indonesië
 Anders, namelijk...

13. a. Wat is het geboorteland van uw moeder?

- Nederland
 Marokko
 Turkije
 Suriname
 Indonesië
 Anders, namelijk...

b. Wat is het geboorteland van uw vader?

- Nederland
- Marokko
- Turkije
- Suriname
- Indonesië
- Anders, namelijk...

14. a. Wat is het geboorteland van uw grootmoeder? (indien verschillend voor uw beide grootmoeders, graag meerdere aankruisen)

- Nederland
- Marokko
- Turkije
- Suriname
- Indonesië
- Anders, namelijk...

b. Wat is het geboorteland van uw grootvader? (indien verschillend voor uw beide grootvaders, graag meerdere aankruisen)

- Nederland
- Marokko
- Turkije
- Suriname
- Indonesië
- Anders, namelijk...

helemaal niet niet een beetje wel heel erg

15. Beschouwt u uzelf als religieus en/of spiritueel?

1 2 3 4 5

16. Hoe belangrijk is uw religie en/of spiritualiteit voor uw identiteit?

1 2 3 4 5

17. Wat is uw hoogst genoten opleiding?

- Basisonderwijs
- VMBO (LBO of MAVO)
- MBO
- HAVO
- VWO
- HBO
- WO
- Anders, namelijk ...