

Iwona Sobol
Uniwersytet Gdański

Uwarunkowania i perspektywy rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii

W ciągu ostatnich kilku dekad istotnie wzrosło znaczenie finansów islamskich. Charakterystyczną cechą islamskich instytucji finansowych jest konieczność przeprowadzania operacji finansowych zgodnie z religijnym prawem muzułmanów – szariatem. Najważniejszy segment islamskiego systemu finansowego to banki, których aktywa stanowią około 80% aktywów wszystkich instytucji finansowych. Banki islamskie działają głównie w krajach muzułmańskich, ale oferują swoje usługi również w państwach, w których zamieszkuje mniejszość muzułmańska, m.in. w Wielkiej Brytanii. Warto zaznaczyć, że Londyn, główne centrum finansowe świata, ma aspiracje być również najważniejszym centrum finansów islamskich w świecie niemuzułmańskim. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie ewolucji i stanu rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii, a także analiza czynników wpływających na rozwój tej bankowości na tym rynku ze wskazaniem na problemy, które ten rozwój mogą hamować. W artykule zastosowano głównie analizę opisową, opartą na literaturze naukowej, raportach rynkowych oraz danych statystycznych.

Słowa kluczowe: bankowość islamska, szariat, Wielka Brytania

Klasyfikacja JEL: G210, N240

Determinants and prospects of the development of Islamic banking in the United Kingdom

In the past few decades, an increasing significance of Islamic finance has been observed. What is distinguishable about Islamic financial institutions is the necessity of conducting financial operations in compliance with sharia, which is a religious law of the Muslims. With the share of around 80% in total assets of Islamic financial institutions, Islamic banks play a dominant role in the Islamic financial industry. Islamic banks operate mainly in Muslim countries, but they also offer services in countries inhabited by Muslim minorities. The United Kingdom is one of those countries. It is worth noting that London, which is the main financial centre of the world, aspires to be the most important centre of Islamic finance in the non-Muslim world as well. The purpose of this article is to present the evolution and the state of development of Islamic banking in the UK as well as to analyse the factors of the development of Islamic banking in this country with an indication of the problems that may inhibit that development. The article uses descriptive and analytical methods of analysis, based mainly on the review of scientific literature, market reports, and statistical data.

Keywords: Islamic banking, sharia, United Kingdom

JEL classification: G210, N240

Wprowadzenie

Islam jest po chrześcijaństwie drugą co do wielkości religią świata. Szacuje się, że wyznaje go około 20% populacji. To właśnie głównie do jego wyznawców kierują swoje usługi islamskie instytucje finansowe. Ich działalność opiera się na prawie religijnym muzułmanów, czyli szariacie, co wynika z faktu, że w świecie islamu religia wywiera wpływ na wszystkie dziedziny życia. Prawu religijnemu podlegają nawet, co może dziwić ludzi Zachodu, takie sfery życia, jak polityka czy gospodarka, w tym system finansowy. Najważniejszy segment islamskiego systemu finansowego to banki, których aktywa stanowią około 80% aktywów wszystkich instytucji finansowych. Islamskie banki działają głównie w krajach muzułmańskich, ale oferują swoje usługi również w państwach, w których zamieszkuje mniejszość muzułmańska, m.in. w Wielkiej Brytanii. Należy zauważyć, że większość publikacji naukowych poświęconych bankowości islamskiej koncentruje się na analizie rynków Bliskiego Wschodu oraz Azji Południowo-Wschodniej. Nie wiele jest artykułów analizujących możliwości rozwoju tej bankowości w państwach niemuzułmańskich, w tym Wielkiej Brytanii.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie ewolucji i stanu rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii, a także analiza czynników wpływających na rozwój tej bankowości na tym rynku ze wskazaniem na problemy, które ten rozwój mogą hamować.

1. Istota bankowości islamskiej

Misja i cele działalności banku islamskiego wiążą się głęboko z religią. Jako że podstawę funkcjonowania takiego banku stanowi islam, zasady moralne odgrywają w jego działalności rolę istotniejszą niż w działalności instytucji konwencjonalnej. Te zasady moralne w dużej mierze opierają się na kilku zakazach, do których banki muzułmańskie powinny się stosować.

Pierwszą z tych zasad jest zakaz *riba*. Arabskie słowo *riba* można przetłumaczyć jako „nadmiar” czy też „zwiększenie się” [Azhar, 2010]. Zakaz ten wywodzi się bezpośrednio z Koranu, który jasno wskazuje, że *riba* jest złem i osoby, które praktykują *riba*, należy karać¹. W literaturze zachodniej *riba* tłumaczy się często jako lichwę. Jednakże pojęć tych nie należy utożsamiać. W przeciwieństwie do lichwy, w świecie zachodnim rozumianej jako pobieranie wygórowanych procentów od pożyczonego kapitału, *riba* oznacza jakiegokolwiek, nawet najmniejsze oprocentowanie [Hasanuz Zaman, 2001]. Z uwagi na to, że *riba* tworzy bogactwo,

¹ Zob. Koran: sura II, 275–276; II, 278–279; sura IV, 160–161.

które nie jest wynikiem realnej działalności gospodarczej, według propagatorów finansów islamskich wszystkie transakcje oparte na stopie procentowej są niesprawiedliwe i moralnie nieusprawiedliwione. W praktyce zakaz *riba* oznacza, że banki islamskie muszą konstruować swoje wszystkie produkty, zarówno po stronie aktywów, jak i pasywów bilansu w ten sposób, aby były one od oprocentowania wolne.

Kolejną zasadą obowiązującą muzułmanów, a zatem i islamskie instytucje finansowe, jest unikanie *gharar*. Słowo to pochodzi od staroarabskiego *ghoroor*, oznaczającego arogancję i oszustwo [Abdul-Rahman, 2010]. Współcześnie do *gharar* można zaliczyć transakcje spekulacyjne oraz handel towarem, którego się nie posiada, czy też takim, który nie wiadomo, jaką korzyść przyniesie w przyszłości. Jedną z konsekwencji unikania *gharar* jest zakaz obrotu instrumentami pochodnymi.

Islamskie instytucje finansowe nie mogą ponadto angażować się w inwestycje określone słowem *haram* („to, co zakazane”). Do *haram* należą m.in. tytoń, alkohol, narkotyki, pornografia, ale również np. wieprzowina. Warto też dodać, że islamskie instytucje finansowe powinny przede wszystkim finansować producentów tzw. dóbr podstawowych, które zaspokajają potrzeby większości muzułmanów. Produkowanie czy też marketing dóbr luksusowych uważa się za nieakceptowalne z religijnego punktu widzenia, szczególnie z uwagi na fakt, że dużej części społeczeństwa muzułmańskiego nie stać nawet na tak podstawowe produkty i usługi, jak jedzenie, ubrania, edukacja czy leczenie [Algaoud, Lewis, 2007].

Warto nadmienić, że aby bank islamski mógł działać zgodnie z szariatem, posiada on specjalną strukturę organizacyjną. W banku takim funkcjonuje rada szariatu, złożona z uczonych w prawie koranicznym, której celem jest nadzorowanie zgodności podejmowanych przez bank przedsięwzięć z zasadami szariatu. Jakiegokolwiek decyzje podejmowane przez organy banku, w tym np. dotyczące wprowadzania nowych instrumentów finansowych, muszą być przez tę radę zatwierdzane.

2. Ewolucja bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii

Pierwsze banki islamskie powstały w latach siedemdziesiątych XX w. na Bliskim Wschodzie. Wtedy też po raz pierwszy z bankowością bezodsetkową zetknęły się banki działające na rynku brytyjskim. Nowo powstałe banki miały duże problemy z zarządzaniem płynnością, gdyż niedostępne były dla nich instrumenty, z których korzystają instytucje konwencjonalne oparte na stopie procentowej. W odpowiedzi na ten problem kilka banków, prowadzących działalność na rynku londyńskim, w szczególności Saudi International Bank oraz United Bank of Kuwait, zaczęły oferować bliskowschodnim bankom islamskim usługi służące zarządza-

niu ryzykiem płynności. Opierały się one na instrumencie noszącym nazwę „towarowej murabahy”, którego podstawę stanowiły transakcje zawierane na Londyńskiej Giełdzie Metali [Wilson, 2007].

Kilka lat później muzułmańskie instytucje finansowe zaczęły oferować swoje usługi w Wielkiej Brytanii. W 1982 r. spółka Al Baraka Investment Company z Dżudda w Arabii Saudyjskiej nabyła brytyjską instytucję depozytową British Hargrave Securities i przekształciła ją w bank islamski – Al Baraka International Bank. Oferta produktowa banku opierała się głównie na rachunkach bieżących, rachunkach inwestycyjnych *mudaraba* oraz instrumentach finansowania nieruchomości. Najbardziej rentownym obszarem działalności banku było jednak zarządzanie inwestycjami, Al Baraka bardziej zatem przypominał firmę inwestycyjną niż bank. Instytucji trudno było rozwijać się w zakresie bankowości detalicznej, gdyż koszty jej działalności przewyższały koszty funkcjonowania wielkich banków konwencjonalnych. W czerwcu 1993 r. bank ten zrzekł się licencji bankowej, zamknął wszystkie oddziały i kontynuował działalność jako firma inwestycyjna. Depozytariusze otrzymali pełen zwrot pieniędzy i warto zauważyć, że wielu z nich przeniosło kapitał do nowo utworzonej firmy inwestycyjnej [Wilson, 1999–2000].

Istotnym krokiem, który przyczynił się do rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii, było powołanie w 2001 r. specjalnej komisji mającej ustalić prawne przeszkody dla rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii. Komisja ta składała się z przedstawicieli rządu, brytyjskiego nadzoru finansowego (Financial Services Authority – FSA), banków oraz brytyjskiej społeczności muzułmańskiej. Za jeden z większych problemów komisja uznała występowanie podwójnej opłaty skarbowej w przypadku korzystania z islamskich instrumentów finansowania nieruchomości (w ich przypadku konieczne było uiszczenie opłaty po pierwsze przy zakupie nieruchomości przez bank, a następnie – gdy własność do nieruchomości przenoszona była przez bank na klienta – na koniec okresu finansowania [Ainley i in., 2007]). Podwójną opłatę zniesiono w 2003 r. na mocy ustawy Prawo Finansowe z 2003 r. [Finance Act 2003, ustęp 73]. Uważa się, że ten krok stworzył warunki dla rozwoju bankowości detalicznej w Wielkiej Brytanii, sprawiając, że usługi banków islamskich stały się w dużej mierze konkurencyjne w stosunku do banków konwencjonalnych.

Przełomowym momentem w rozwoju bankowości muzułmańskiej na rynku brytyjskim było rozpoczęcie w 2004 r. działalności przez pierwszy w pełni islamski bank detaliczny Islamic Bank of Britain (IBB), który jako pierwsza instytucja tego typu otrzymał licencję od FSA. Warto zauważyć, że uzyskanie licencji przez IBB wiązało się z trudnościami. Problem stanowiły w szczególności bezpieczeństwo depozytów oraz rola rady szariatatu. Rachunek depozytowy, który zamierzał oferować Islamic Bank of Britain, opierał się na mechanizmie *mudaraba*, polegającym na tym, że bank islamski pieniądze powierzone przez depozytariusza

przeznacza na sfinansowanie jakiegoś przedsięwzięcia. Jeśli przedsięwzięcie przynosi zyski, dzieli się je między bank i depozytariusza, jeśli przynosi straty, depozytariusz traci wniesiony do banku kapitał. Jest to sprzeczne z brytyjskim prawem, zgodnie z którym depozyty klientów są chronione. Mimo to przedstawicielom FSA oraz IBB udało się dojść do porozumienia, zgodnie z którym klienci IBB mogli zrzec się prawa do ochrony depozytów z pobudek religijnych.

FSA musiało też podjąć decyzję co do roli rady szariatu – czy będzie ona wykonywać czynności zarządcze, czy stanowić wyłącznie ciało doradcze. W islamskim banku rozdział tych dwóch funkcji nie jest kwestią oczywistą. Należy zaznaczyć, że brytyjskie prawo wymaga, aby osoby zarządzające bankiem spełniały określone kryteria, m.in. związane z odpowiednim wykształceniem i doświadczeniem w pracy w instytucjach finansowych. Islamscy uczeni, zasiadający w radach szariatu, często tych wymagań nie spełniają. Dlatego postanowiono, że rada szariatu w bankach islamskich działających na terenie Wielkiej Brytanii może być wyłącznie ciałem doradczym, bez prawa włączania się w podejmowanie decyzji przez zarząd [Ainley i in., 2007].

Dalsze kroki prawne, które ułatwiły działalność bankom islamskim na terenie Wielkiej Brytanii, podjęte zostały w latach 2004 i 2005. Ustawy finansowe [Finance Acts, 2004, 2005] z tych lat zezwoliły m.in. na oferowanie przez islamskie banki takich instrumentów, jak *musharaka* oraz *ijara*.

3. Ocena rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii

W kolejnych latach kilka w pełni islamskich banków rozpoczęło działalność w Wielkiej Brytanii. W 2016 r. było ich pięć: Al Rayan Bank (wcześniej funkcjonujący pod nazwą Islamic Bank of Britain), Bank of London and the Middle East, Gatehouse Bank, QIB UK oraz Abu Dhabi Islamic Bank. Wartość ich aktywów wyniosła na koniec 2014 r. 3,6 mld GBP. Wśród tych banków wyłącznie Al Rayan Bank opiera swoją działalność na usługach bankowości detalicznej. Wśród jego głównych produktów są rachunki bieżące i terminowe oraz instrumenty finansowania nieruchomości. Bank ten ma też największą liczbę klientów, szacowaną na 50 tys., podczas gdy całkowita liczba klientów detalicznych banków islamskich w Wielkiej Brytanii wynosi około 100 tys. [TheCityUK, 2015].

Pozostałe banki islamskie są bankami inwestycyjnymi, kierującymi swoją ofertę do zamożnych klientów oraz przedsiębiorstw. Wśród ich głównych produktów znajdują się: zarządzanie aktywami, finansowanie handlu i inwestycji, a także usługi *private equity*. Przykładowo brytyjskie banki islamskie zaangażowały się w finansowanie projektów infrastrukturalnych na terenie Londynu, takich jak renowacja elektrowni Battersea, budowa wioski olimpijskiej czy też przebudowa

dzielnicy Chelsea Barracks. Z kolei Gatehouse Bank zaangażował 200 mln GBP w budowę 6500 domów na północnym zachodzie Anglii oraz na terenie Midlands [TheCityUK, 2015].

Z uwagi na fakt, iż banki te nie są notowane na giełdzie, nie muszą publikować sprawozdań finansowych, nie da się więc ocenić ich sytuacji finansowej w porównaniu z ich konwencjonalnymi odpowiednikami. Można jednak przypuszczać, że banki te, szczególnie w zakresie usług detalicznych, nie zawsze osiągały zadowalające wyniki. Islamic Bank of Britain, jedyny bank detaliczny, w 2012 r. – ostatnim, dla którego dostępne są sprawozdania finansowe – zanotował stratę w wysokości 6,99 mln GBP. Również w latach 2010 i 2011 poniósł on straty, odpowiednio w wysokości 8,1 mln i 8,99 mln GBP [Islamic Bank of Britain, 2011, 2012]. Warto też dodać, że w 2012 r. HSBC Amanah, oddział bankowości islamskiej banku HSBC, wycofał się z rynku brytyjskiego z uwagi na niesatysfakcjonujące wyniki finansowe.

Oprócz niezależnych całkowicie islamskich banków, w Wielkiej Brytanii około 16 konwencjonalnych banków oferuje islamskie usługi finansowe poprzez wyodrębnione departamenty banku, tzw. okna islamskie. Wśród banków tych są m.in. Barclays, Deutsche Bank, Royal Bank of Scotland i Standard Chartered. W porównaniu z bankami całkowicie muzułmańskimi przewaga banków konwencjonalnych oferujących usługi islamskie poprzez okna wynika głównie z rozpoznawalnej marki. Są to banki renomowane, obecne na rynku wiele lat. Z tego też względu klienci mają do nich większe zaufanie i chętniej korzystają z ich usług.

Według danych na koniec pierwszej połowy 2014 r. wartość aktywów bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii stanowiła zaledwie 0,43% światowych aktywów banków islamskich. Dokładnie taki sam udział mają banki działające w niewielkim sultanacie Brunei. W porównaniu z potęgami bankowości islamskiej, takimi jak Iran i Arabia Saudyjska, jest to udział niewielki (tab. 1).

Również na tle aktywów wszystkich banków operujących na terenie Wielkiej Brytanii wielkość aktywów banków islamskich jest niewielka i nie stanowi nawet 1% aktywów wszystkich banków [UK Islamic Finance Secretariat, 2013]. Należy jednak zauważyć, że mimo iż może się wydawać, że znaczenie bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii jest niewielkie, państwo to stanowi najważniejsze centrum bankowości islamskiej w świecie zachodnim.

Potwierdza to najwyższy poziom indeksu rozwoju finansów islamskich (ICD-Thomson Reuters Islamic Finance Development Indicator – IFDI) spośród wszystkich państw niemuzułmańskich. Indeks ten sporządzany jest od 2012 r. wspólnie przez oddział Islamskiego Banku Rozwoju (Islamic Corporation for the Development of the Private Sector) oraz korporację Thomson Reuters. Oblicza się go na podstawie następujących czynników: wielkości aktywów finansów islamskich, wiedzy, na którą składają się poziom edukacji i badań naukowych, dobre

praktyki w zakresie ładu korporacyjnego i społecznej odpowiedzialności instytucji islamskich oraz rozpowszechnianie wiedzy na temat finansów islamskich poprzez organizację konferencji i seminariów. W tabeli 2 podano wielkość indeksu, a także głównych subindeksów światowych liderów finansów islamskich oraz tych z państw niemuzułmańskich, które otrzymały najwyższy poziom indeksu.

Tabela 1. Udział aktywów banków islamskich z poszczególnych państw w całości aktywów bankowości islamskiej (stan na I połowę 2014 r.)

Państwo	Udział w światowych aktywach banków islamskich (w %)
Iran	40,21
Arabia Saudyjska	18,57
Malezja	9,56
Zjednoczone Emiraty Arabskie	7,36
Kuwejt	5,97
Katar	4,47
Turcja	3,20
Bahrajn	1,67
Indonezja	1,39
Bangladesz	1,34
Egipt	1,17
Sudan	1,00
Pakistan	0,75
Jordania	0,49
Wielka Brytania	0,43
Brunei	0,43
Pozostałe	1,99

Źródło: [Islamic Financial Services Board, 2015].

Według raportu z 2014 r. Wielka Brytania osiągnęła wskaźnik 16,2. W porównaniu ze światowymi liderami jest on niewielki, ale jednocześnie największy spośród wszystkich państw niemuzułmańskich. Ponadto warto zauważyć, że na 92 przebadane państwa tylko 24 (czyli 26%), a wśród nich Wielka Brytania, osiągnęły wynik lepszy niż średnia wynosząca 10,3. Subindeks dotyczący wielkości aktywów islamskich instytucji finansowych dla Wielkiej Brytanii może wydawać się niewielki, gdyż wynosi 4,8, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla Luksemburga wynosi 12,9, należy jednak mieć świadomość, że tak wysoki indeks dla Luksemburga wynika wyłącznie z wysokiej wartości funduszy islamskich zarejestrowanych w tym kraju. Gdyby wziąć pod uwagę wyłącznie aktywa banków, Wielka Brytania zajmuje pierwsze miejsce wśród państw niemuzułmańskich.

Tabela 2. Indeks rozwoju finansów islamskich w wybranych krajach świata

Państwo	Indeks IFDI	Rozwój ilościowy	Wiedza	Dobre praktyki w zakresie ładu korporacyjnego	Społeczna odpowiedzialność islamskich instytucji finansowych	Rozpowszechnianie wiedzy
Światowi liderzy						
Malezja	93,2	74,9	139,6	81,9	40,0	129,7
Bahrajn	76,4	26,8	61,7	90,0	76,4	127,3
Oman	63,8	5,9	20,2	52,1	85,1	155,7
Zjednoczone Emiraty Arabskie	57,4	37,4	38,2	51,8	57,0	102,8
Państwa niemuzułmańskie						
Wielka Brytania	16,2	4,8	22,1	16,7	23,3	13,8
Singapur	9,8	5,5	4,0	28,1	–	8,1
Luksemburg	7,4	12,9	3,1	1,8	15,6	3,8
Australia	5,5	1,9	3,7	13,3	7,8	1,0
Irlandia	2,1	5,8	1,8	0,6	–	2,5
Średnia	10,3	6,1	8,2	12,4	9,9	15,1

Źródło: [ICD Thomson Reuters, 2014].

Wielka Brytania szczególnie korzystnie wypada, jeśli chodzi o subindeks dotyczący wiedzy. Pod tym względem zajmuje 9. miejsce na świecie, wyprzedzając wiele państw muzułmańskich. Tak wysoką pozycję zawdzięcza głównie liczным placówkom i instytucjom organizującym różnego rodzaju kursy, szkolenia i seminaria. Co więcej, na brytyjskich uniwersytetach istnieje możliwość studiowania finansów islamskich na różnych poziomach studiów. A University of Durham oraz University of Reading oferują nawet studia doktoranckie w zakresie finansów islamskich.

Również pozostałe subindeksy Wielkiej Brytanii kształtują się dobrze na tle innych państw zachodnich, co świadczy o tym, że brytyjskie instytucje islamskie starają się budować wizerunek instytucji poważnych i odpowiedzialnych.

4. Czynniki rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii

Jednej z głównych szans rozwoju bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii upatruje się w rosnącej liczbie ludności muzułmańskiej zamieszkującej to państwo. Według spisu powszechnego przeprowadzonego w 2011 r. Wielką Brytanię zamieszkiwało około 2,8 mln muzułmanów. W porównaniu z 2001 r. liczba ta

zwiększyła się o ponad milion [The Muslim Council of Britain, 2015]. Warto też dodać, że według przewidywań Pew Research Center [2011] w 2030 r. liczba muzułmanów zamieszkujących Wielką Brytanię przekroczy 5,5 mln. Oznacza to, że potencjalna baza klientów, już teraz relatywnie duża, będzie jeszcze większa w przyszłości. Warto zwrócić uwagę, że jak dotąd potencjał ten nie jest wykorzystany. Wystarczy porównać liczbę muzułmanów zamieszkujących Wielką Brytanię z liczbą klientów detalicznych banków islamskich w tym kraju, która wynosi około 100 tys.

Muzułmanie brytyjscy stanowią bardzo młodą społeczność. W 2011 r. 33% muzułmańskiej populacji miało 15 lat lub mniej (w całym społeczeństwie brytyjskim wskaźnik ten wyniósł 19%), a tylko 4% mało lat 65 lub więcej (w całej populacji 16%) [The Muslim Council of Britain, 2015]. A należy zauważyć, że młodzi ludzie stanowią dla instytucji finansowych klientelę bardzo atrakcyjną, gdyż na progu dorosłego życia ich potrzeby związane z usługami finansowymi – takich jak konieczność zaciągnięcia kredytu hipotecznego – są szczególnie duże. W tym miejscu warto odnotować, że tylko 15% muzułmańskich gospodarstw domowych posiada własne mieszkanie czy też dom, podczas gdy dla całej populacji wskaźnik ten wynosi 31% [The Muslim Council of Britain, 2015]. Badania przeprowadzone wśród społeczności muzułmańskiej pomogłyby stwierdzić, czy jedną z przyczyn takiej sytuacji nie jest niechęć zaciągania oprocentowanych kredytów hipotecznych przez młodych muzułmanów.

Należy również zaznaczyć, że chociaż islamskie instytucje finansowe kierują swoją ofertą głównie do muzułmanów, starają się również zdobyć klientów poza społecznością muzułmańską, szczególnie wśród osób z klasy średniej i wyższej. Zachętą dla nich ma być etyczny i odpowiedzialny społecznie charakter islamskich usług finansowych. Popyt na tego typu usługi szczególnie wzrósł w następstwie globalnego kryzysu finansowego lat 2007–2009. Dotknął on poważnie m.in. banki brytyjskie, oszczędzając muzułmańskie instytucje finansowe. Rzecznicy islamskiego systemu finansowego twierdzą nawet, że kryzys nie wydarzyłby się, gdyby na światowych rynkach finansowych przestrzegano zasad finansów islamskich. I chociaż nie znajduje to jednoznacznego potwierdzenia, islamskie banki wykorzystują ten fakt do budowy pozytywnego wizerunku w celu przyciągnięcia również klientów niemuzułmańskich.

Warto w tym miejscu przytoczyć wyniki badania „Banking as it Should Be” przeprowadzonego w 2013 r. na zlecenie Abu Dhabi Islamic Bank wśród 1 tys. klientów usług bankowych w Wielkiej Brytanii, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Egipcie, Turcji oraz Indonezji. Według wyników sondażu 76% klientów banków w Indonezji, Egipcie, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Turcji ma zaufanie do sektora bankowego. W Wielkiej Brytanii wskaźnik ten wyniósł tylko 21%. Za najważniejsze atrybuty banków respondenci uznali: prosty język, dbanie o in-

teresy klientów, dotrzymywanie obietnic, etyczne postępowanie i przejrzystość. Co ciekawe, nie znając bankowości islamskiej, tylko 7% klientów w Wielkiej Brytanii gotowa była korzystać z tych usług, ale po zapoznaniu się z zasadami tego rodzaju bankowości wskaźnik ten wzrósł do 29% [ICD Thomson Reuters, 2014].

Czynnikiem, który powinien istotnie sprzyjać rozwojowi finansów islamskich, jest przychylność władz brytyjskich, które w ciągu lat podejmowały szereg inicjatyw mających na celu przyciągnięcie kapitału „islamskiego”, a także dostosowanie otoczenia prawnego i regulacyjnego tak, aby instytucje islamskie mogły działać w sposób konkurencyjny w stosunku do instytucji konwencjonalnych.

Mimo czynników sprzyjających rozwojowi bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii, istnieje również wiele problemów i przeszkód, które rozwój ten mogą hamować, m.in. problemy z zarządzaniem ryzykiem, szczególnie z ryzykiem płynności. Banki konwencjonalne mają dostęp do wielu narzędzi służących zarządzaniu płynnością, takich jak: depozyty międzybankowe, swapy walutowe, operacje repo, bony skarbowe czy papiery komercyjne. Instrumenty te opierają się jednak na stopie procentowej, nie są zatem dostępne dla banków islamskich. Zarządzanie płynnością stanowi więc jeden z najpoważniejszych problemów i wyzwań dla rozwoju banków islamskich. Problem ten dotyczy również instytucji działających na rynku brytyjskim. Aby go rozwiązać, podjęto inicjatywy mające na celu bliższą współpracę pomiędzy bankami islamskimi z różnych państw w zakresie zarządzania ryzykiem płynności, takie jak utworzenie International Islamic Liquidity Management Corporation, International Islamic Financial Market oraz Liquidity Management Center. Działalność tych instytucji koncentruje się na zwiększeniu płynności rynków wtórnych i rozwoju instrumentów dozwolonych w różnych muzułmańskich jurysdykcjach. W przypadku niewystarczająco rozwiniętego rynku wtórnego oraz braku krótkoterminowych instrumentów rynku pieniężnego zarządzanie płynnością w bankach islamskich pozostanie nieefektywne w porównaniu z zarządzaniem w bankach konwencjonalnych, a to negatywnie wpłynie na konkurencyjność muzułmańskich instytucji finansowych [Sobol, 2013]. Zauważa to też Bank Anglii i dlatego rozważa wprowadzenie niełamających zasad szariatu instrumentów, które pomogłyby zarządzać płynnością brytyjskim bankom islamskim.

Jednym z większych problemów, które mogą napotkać islamskie banki w Wielkiej Brytanii, jest niewystarczający popyt na ich usługi, wynikający głównie z wyższych kosztów ich usług w porównaniu z usługami oferowanymi przez banki konwencjonalne. Cena bywa często jednym z głównych czynników wyboru danego banku. Jak już wspomniano, ustawodawstwo brytyjskie zrównuje produkty konwencjonalne z islamskimi pod względem podatkowym. Mimo to islamskie produkty są z reguły droższe z uwagi na fakt, że w banku islamskim funkcjonuje dodatkowy organ, jakim jest rada szariatu, a także z powodu braku

efektywnych narzędzi zarządzania ryzykiem. Religijni muzułmanie są zapewne gotowi zapłacić wyższą cenę za produkty zgodne z szariatem. Może to też dotyczyć pewnej grupy niemuzułmanów, zainteresowanej etycznymi inwestycjami, ale dla większości klientów banków cena stanowi kwestię istotną. Odnosi się to również do brytyjskich muzułmanów, szczególnie że nie wszyscy są bardzo religijni.

Pewną barierą rozwoju finansów islamskich w Wielkiej Brytanii może być również stosunek do instytucji islamskich ogółu społeczeństwa, wynikający z negatywnego postrzegania islamu. Bankowości islamskiej zarzuca się, że jest narzędziem finansowania terroryzmu. Takie opinie nie dziwią, biorąc pod uwagę sytuację polityczną na Bliskim Wschodzie, a także ataki terrorystyczne ekstremistów muzułmańskich przeprowadzane poza światem muzułmańskim. Nie ominęły one również Wielkiej Brytanii, gdzie podczas ataku na londyńskie metro w 2005 r. zginęły 52 osoby. Negatywne nastawienie do islamu podsyliły też wśród społeczeństwa brytyjskiego ataki przeprowadzone w innych europejskich miastach – w Paryżu w listopadzie 2015 r., w Brukseli w marcu 2016 r. czy też w Nicei w lipcu 2016 r. Problem wrogości wobec bankowości islamskiej, wynikający z wrogości do islamu, niełatwo rozwiązać. Jednym z ważniejszych działań, które powinny podejmować banki islamskie, jest budowa pozytywnego wizerunku, oparta głównie na wysokim standardzie oferowanych usług.

Podsumowanie

Banki islamskie funkcjonują na świecie od lat siedemdziesiątych XX w. Dzięki nim muzułmanie mogą korzystać z usług zgodnych z zasadami prawa religijnego, a niemuzułmanie mają alternatywę w postaci usług uważanych za etyczne. W wielu muzułmańskich krajach bankowość islamska stała się istotnym elementem rynków finansowych, w państwach niemuzułmańskich wciąż jednak stanowi raczej ciekawostkę. Najważniejszym centrum bankowości islamskiej w świecie Zachodu jest Wielka Brytania, gdzie pierwszy bank, Al Baraka International Bank, operował już w latach osiemdziesiątych XX w. Swoją pozycję Wielka Brytania zawdzięcza głównie przychylności władz brytyjskich, reputacji najważniejszego centrum finansowego świata, a także kapitałowi z Bliskiego Wschodu, który sfinansował powstanie islamskich banków w tym kraju. Bankowość islamska nie ma szansy stania się alternatywą dla bankowości konwencjonalnej w Wielkiej Brytanii, tak jak ma to miejsce w niektórych państwach muzułmańskich. Jednakże jeśli pokonane zostaną przeszkody stojące na drodze jej rozwoju, może się okazać cennym uzupełnieniem bankowości konwencjonalnej.

Bibliografia

- Abdul-Rahman Y., 2010, *The Art of Islamic Banking and Finance. Tools and Techniques for Community-Based Banking*, John Wiley and Sons, Hoboken.
- Ainley M., Mashayekhi A., Hicks R., Rahman A., Ravalia A., 2007, *Islamic Finance in the UK. Regulation and Challenges*, Financial Services Authority, London.
- Algaoud M., Lewis M.K., 2007, *Islamic Critique of Islamic Financing*, [w:] *Handbook of Islamic Banking*, ed. M.K. Hassan, M.K. Lewis, Edward Elgar, Cheltenham.
- Azhar R., 2010, *Economics of an Islamic Economy*, Brill, Leiden.
- Hasanuz Zaman S.M., 2001, *Conceptual Foundations of Riba in Qur'an, Hadith and Fiqh*, Journal of Islamic Banking and Finance, vol. 3/4, no. 18.
- ICD Thomson Reuters, 2014, *Islamic Finance Development Report*, http://www.tkbb.org.tr/documents/arastirmaveraporlar/Islamic_Finance_Development_Report_2014.pdf [dostęp: 15.02.2016].
- Islamic Bank of Britain, 2011, *Annual Report and Financial Statements*, <http://www.alrayan-bank.co.uk/media/37469/annual-report-and-financial-statements-2011.pdf> [dostęp: 10.02.2015].
- Islamic Bank of Britain, 2012, *Annual Report and Financial Statements*, <http://www.alrayan-bank.co.uk/media/37463/2012-statutory-accounts-final-with-signatures-2-2-.pdf> [dostęp: 10.02.2015].
- Islamic Financial Services Board, 2015, *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2015*, Kuala Lumpur.
- Pew Research Center, 2011, *The Future of the Global Muslim Population. Region: Europe*, <http://www.pewforum.org/2011/01/27/future-of-the-global-muslim-population-regional-europe/> [dostęp: 20.02.2015].
- Sobol I., 2013, *Liquidity Management Practices in Islamic Banking*, Journal of Management and Finance, vol. 11, no. 2, part 1.
- TheCityUK, 2015, *The UK. Leading Western Centre for Islamic Finance*, <https://www.thecity-uk.com/assets/2015/Reports-PDF/The-UK-Leading-Western-Centre-for-Islamic-Finance.pdf> [dostęp: 27.01.2016].
- The Muslim Council of Britain, 2015, *British Muslims in Numbers*, https://www.mcb.org.uk/wp-content/uploads/2015/02/MCBCensusReport_2015.pdf [dostęp: 27.01.2016].
- UK Islamic Finance Secretariat, 2013, *UK, the Leading Western Centre for Islamic Finance*, TheCityUK, London.
- Wilson R., 1999–2000, *Challenges and Opportunities for Islamic Banking and Finance in the West. The United Kingdom Experience*, Islamic Economic Studies, vol. 1/2, no. 7.
- Wilson R., 2007, *Islamic Finance in Europe*, RSCAS Policy Papers, no. 2007/02, European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Florence.