

## MEDIENMITTEILUNG

Zürich, 22. Oktober 2008

### **Booz & Company Studie: Islamic Finance verspricht grosses Wachstumspotenzial für Schweizer Banken**

**Internationale Wachstumsraten von 15 - 20% pro Jahr / Marktpotenzial im Islamic Wealth Management von ca. 170 Mrd. CHF / „Swiss Islamic Banking“ als grosser Wettbewerbsvorteil / Kombination von Islamischen Onshore- und Offshore-Angeboten als Königsweg**

Finanzprodukte, die den Vorschriften des Islam entsprechen (Islamic Finance), entwickeln sich global von einem Nischenangebot zum Megatrend innerhalb der muslimischen Welt und werden zukünftig weiter stark wachsen. Die Bilanzsumme islamischer Banken wird Ende 2008 weltweit rund 500 Milliarden US\$ erreichen. Mit Wachstumsraten von durchschnittlich 15-20% per annum in den letzten fünf Jahren bilden sie international einen der am schnellsten wachsenden Sektoren der Finanzbranche. Schweizer Banken sind prädestiniert, den Markt für islamkonforme Finanzdienstleistungen mit speziellen Angeboten und Repräsentanzen in den muslimischen Kernmärkten zu erschliessen und überproportional von dieser Marktchance zu profitieren. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Untersuchung der Strategieberatung Booz & Company.

#### **Swiss Islamic Banking als grosser Wettbewerbsvorteil**

Traditionell ist die Schweiz einer der grössten Offshore-Finanzplätze weltweit und bei Kunden aus der muslimischen Welt sehr beliebt. „Wir sehen gerade im Islamic Wealth Management erhebliche Wachstumschancen für Schweizer Finanzinstitute“, so Carlos Ammann, Vorsitzender der Geschäftsführung und Bankenexperte von Booz & Company. Allein in den Golfstaaten liegt das zu erschliessende Marktpotenzial in diesem Bereich bei ca. 170 Mrd. CHF.

„Die grossen Schweizer Institute und führende Privatbanken haben in den letzten Jahren ihre Onshore-Präsenz in den muslimischen Kernmärkten zwar bereits erhöht. Insgesamt wurde das Potenzial für Schari'ah-konforme Angebote im Bereich Private Banking und Wealth Management jedoch noch nicht ansatzweise erschlossen,“ erklärt Ammann. Und die Schweizer Banken verfügen im internationalen Vergleich über die besten Voraussetzungen: schliesslich geniessen sie in der islamischen Welt höchstes Ansehen. So könnte „Swiss Islamic Banking“ zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber internationalen

---

Wettbewerbern beispielsweise aus Grossbritannien, Deutschland oder Asien werden. Darunter ist die Kombination typisch Schweizerischer Private Banking-Attribute wie z.B. sehr gute Reputation, hohe Beratungs- und Produktqualität sowie ausgeprägte Kapitalanlage- und Vermögensverwaltungskompetenz mit einer Schari'ah-konformen Ausgestaltung zu verstehen.

„Wichtig ist, ganzheitliche Ansätze für Islamic Wealth Management zu entwickeln, die den besonderen Restriktionen des Islamischen Finanzwesens Rechnung tragen, gleichzeitig aber auch eine wettbewerbsfähige Performance sicherstellen,“ erklärt Philipp Wackerbeck, Islamic Finance-Experte bei Booz & Company. Dabei sollten sich die Schweizer Finanzinstitute nicht wie bisher auf den Markt in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Singapur konzentrieren, sondern auch die Potenziale in Saudi-Arabien, Kuwait und Indonesien realisieren.

„Darüber hinaus gilt es, Onshore- und Offshore-Angebote intelligent zu verbinden, um das Feld in der Schweiz nicht der ausländischen Konkurrenz zu überlassen“, so Wackerbeck weiter. Erfahrene Finanzinstitute aus dem arabischen Raum signalisieren bereits Interesse, muslimische Kundenkreise in Europa vor Ort zu erschliessen. Mit der Faisal Private Bank bietet seit kurzem die erste Islamische Bank von Genf aus vermögenden Muslimen ihre Leistungen direkt in der Schweiz an.

### **Mehr Potenzial für Wholesale Banking und Asset Management als für Retail Banking in der Schweiz**

Die Booz & Company-Studie empfiehlt darüber hinaus, der steigenden Nachfrage nach Schari'ah-konformen Finanzierungen auch im Wholesale Banking und im Asset Management mit innovativen Angeboten wie islamischen Obligationen, Leasingfonds oder Exchange Traded Funds auf Islamische Indizes gerecht zu werden. Im Gegensatz zu diesen viel versprechenden Wachstumsfeldern bietet der Schweizer Retail Banking-Markt im Vergleich zu anderen europäischen Ländern nur ein geringes Potenzial für Islamische Finanzdienstleistungen. Für dieses Segment haben die Experten von Booz & Company ein jährliches Absatzvolumen von ca. 270 Mio. CHF für Islam-konforme Baufinanzierungen, Konsumentenkredite und Sparprodukte errechnet.

Insgesamt sollten die Schweizer Finanzinstitute die sich bietenden Wachstumschancen durch Islamic Finance beherzt nutzen. Der Wettbewerb um das lukrative Geschäft mit muslimischen Kunden wird in Zukunft deutlich zunehmen, sind sich die Experten von Booz & Company sicher.

---

### **Über Booz & Company:**

*Booz & Company ist mit mehr als 3'300 Mitarbeitenden in 58 Büros auf allen Kontinenten eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Zu den Klienten gehören erfolgreiche Unternehmen sowie Regierungen und Organisationen. Unser Gründer Edwin Booz formulierte bereits 1914 die Grundlagen der Unternehmensberatung. Heute arbeiten wir weltweit eng mit unseren Klienten zusammen, um die Herausforderungen globaler Märkte zu meistern und nachhaltiges Wachstum zu schaffen. Dazu kombinieren wir einzigartiges Marktwissen sowie tiefe funktionale Expertise mit einem praxisnahen Ansatz. Unser einziges Ziel: unseren Klienten jederzeit den entscheidenden Vorteil zu schaffen. Essential Advantage.*

*Informationen zu unserem Management Magazin *strategy+business* finden Sie unter:*

*[www.strategy-business.com](http://www.strategy-business.com).*

### **Rückfragen und weitere Informationen:**

*Karla Schulze Osthoff*

*Manager Marketing & Communications*

*Tel: +41-43-268 21 37*

*Fax: +41-43-268 21 22*

*E-mail: [karla.schulzeosthoff@booz.com](mailto:karla.schulzeosthoff@booz.com)*