

by the Koran, such as the production of alcohol, tobacco products and gambling. In addition, Islamic banking principles differ from international principles with regard to money market acceptability and standardized accounting rules. Although there is lack of the latter, Islamic institutions have achieved unprecedented growth over the past three decades. The rise of Islamic banks has created a serious challenge for established commercial and investment banks in the Middle East. Financial institutions providing Islamic services worldwide exceed 100 and are expected to grow at 15% per annum. The deposits held by such institutions are estimated to have reached US\$90 billion.

Islamic banking products offer the convenience of everyday banking with-

out sacrificing Islamic values. Islamic banks do not deal in interest; instead, returns on investment are divided among customers, and a ratio of these is awarded to satisfy religious scholars. These institutions also grant finance based on risk-bearing and profit-sharing and are multi-functional, performing the role of commercial, investment and development banks.

Current Developments

With the current war in Iraq, wealth management in the Middle East will become an even greater challenge. Inevitably the popularity of Western wealth management institutions will decrease, particularly American and English institutions. An assessment of the implications depends on the duration of the conflict, the total damage to

the region, the impact on oil markets and the macroeconomic effects. The war will mean an even greater blow to an already battered Iraqi economy. Reconstructing the country, its political stability and its infrastructure and regaining the country's capacity for oil production will require years. On the other hand, in the long term, it could benefit the Gulf region if a democratic government can be established. It is possible that a change in the leadership in Iraq will attract investment to the Middle Eastern region and improve its current economic situation. However, another question is whether a democratic government can be implemented in Iraq, and how the new government will deal with Iraq's internal politics. It is still too early to analyze the consequences for the region. ●

Private Wealth Management im Nahen Osten

Der Nahe Osten bietet Finanzinstituten attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Nicht von ungefähr bauen internationale Vermögensverwaltungs- und -beratungsgesellschaften ihre Präsenz in der Region mit zunehmend sophistizierteren Dienstleistungen aus.

Schätzungen zufolge verfügen wohlhabende Privatpersonen (High Net Worth Individuals oder HNIs) aus dem Nahen Osten gesamthaft über ein Vermögen von rund 800 Milliarden US\$. Aufgrund eines Mangels an lokalen Investitionsmöglichkeiten ist der Nahe Osten nach wie vor eine der grössten Kapitalexportregionen der Welt. Rund 60% des Vermögens dieser High Net Worth Individuals dürfte sich deshalb auf Banken in Europa und den USA befinden. Die restlichen 40% sind lokal, vorzugsweise in Immobilien, investiert.

Der Wohlstand im Nahen Osten konzentriert sich zu einem grossen Teil auf relativ wenige Familien. Über eigene Unternehmen dominieren diese Familien weite Teile der lokalen Märkte. Die meisten dieser Familien haben ihr Vermögen über Generationen vererbt. Die in der Vermögensverwaltung und -beratung tätigen Finanzinstitute haben dies erkannt und damit begonnen, den Bedürfnissen der Familien mit Family Offices entgegenzukommen.

Grundsätzlich gibt es im Nahen Osten fünf Vermögenskategorien: erstens den klassischen, über mehrere Generationen vererbten Wohlstand, der sich oft in den Händen politisch führender Familien befindet. Zweitens die erste Generation von Geschäftsleuten, die dank Öl zu Reichtum kamen; diese HNIs sind in der Wahl ihrer Investments eher konservativ. Drittens die jüngere Generation, die sich vermehrt aktiv um die Familiengeschäfte kümmert; sie sind zumeist enthusiastische Investoren, die sich ihr anlagentechnisches Rüstzeug an Business Schools in Europa oder den USA geholt haben und auch in anderen Wirtschaftszweigen als im Ölgeschäft erfolgreich sind. Viertens die neue weibliche Erbgeneration, eine rasch wachsende Schicht neuer HNIs. Fünftens schliesslich islamische Institutionen, die ihr Kapital nach islamischen Prinzipien verwalten.

Anleger aus dem Nahen Osten legen in der Regel viel mehr Gewicht auf Sicherheit als auf hohe Renditen. Arabische Investoren bevorzugen für ihre Anlagen generell die etablierten Märkte in Europa und den USA gegenüber Asien. Erfolg im Nahen Osten bedingt für die internationalen Finanzinstitute aber auf jeden Fall, dass sie sich mit den Prinzipien des islamischen Banking auseinandersetzen – vom Zinsverbot bis zur Meidung unethischer Investments.