

Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar
Marketing Tanszék

Islám ablak – ablak az iszlámra

Miképp nyújthat egy magyar bank vallásilag elfogadott
szolgáltatást a hazánkban élő muszlimok számára?

Készítette: Gálosi Mária Boglárka
Közgazdász-gazdálkodási szak
Marketing szakirány
2010

Szakszeminárium-vezető: Dr. Berács József

Köszönetnyilvánítás

Ezúton szeretnék köszönetet mondani szakszeminárium-vezetőmnek, Dr. Berács Józsefnek, akinek hosszas türelme s tanácsai nagyban segítették munkámat.

Köszönet illeti Issam Hallak tanár urat, aki a milánói Università Commerciale Luigi Bocconi-n konzulensemként segített a téma pénzügyi hátterének megismerésében.

Hálával tartozom Alberto Giuseppe Brugnoni úrnak, amiért időt szánt rám, s a témáról folytatott beszélgetéseken kívül rengeteg olyan anyaggal segítette az iszlám bankrendszer megismerését, amikhez másképp nem jutottam volna hozzá.

Külön köszönet illeti Kısa Süleyman és Aljaradat Adham Khaledet a kérdőívek törökre illetve arabra való fordításáért, valamint ifj. Karasszon Attilát, aki vallási kérdésekben állt a rendelkezésemre.

Köszönöm mindazon magyarországi muszlimoknak, akik biztatásukkal erőt adtak a dolgozat elkészítéséhez, valamint a kérdőív kitöltésével illetve minél több hazánkban élő muszlimhoz való eljuttatásával segítették a kutatásomat.

Én, Gálosi Mária Boglárka teljes felelősségem tudatában kijelentem, hogy a jelen szakdolgozatban szereplő minden szövegrész, ábra és táblázat – az előírt szabályoknak megfelelően hivatkozott részek kivételével – eredeti és kizárólag a saját munkám eredménye, más dokumentumra vagy közreműködőre nem támaszkodik.

Tartalomjegyzék

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	2
TARTALOMJEGYZÉK	4
1. BEVEZETÉS	6
1.1. A problémafelvetés és indoklása	6
1.2. Tartalmi ismertető	6
2. ELMÉLETI ÁTTEKINTÉS	7
2.1. Az iszlám helye a nagyvilágban	7
2.2. Az iszlám vallásról röviden	8
2.3. Történeti áttekintés	9
2.4. A jelenlegi helyzet számokban	9
3. AZ ISZLÁM GAZDASÁGTAN	12
3.1. Az iszlám gazdasági alapelvei	12
3.2. A kamat tilalma az iszlámban	14
3.3. Az iszlám alapelvek és a fogyasztói egyensúly	17
3.4. Az iszlám alapelvek és a termelői egyensúly	18
3.5. Az iszlám és a befektetések viszonya	18
4. AZ ISZLÁM BANKRENDSZER	19
4.1. Iszlám bankok a rendszer megalakulásakor és ma	19
4.2. Az iszlám bankok főbb eszközei	20
4.3. Egy esetleges új modell a problémák elkerülésére	27
4.4. További különbségek a hagyományos és az iszlám bankok között	28
4.5. A malajziai bankok példája	34
4.5.1. A maláj helyzetről általánosságban	34
4.5.2. A maláj bankok marketing stratégiája	36
5. ISZLÁM ABLAK MAGYARORSZÁGON?	39
5.1. Miért pont iszlám ablak?	39

5.1.1. Az iszlám hazánkban régen és most	39
5.1.2. Az iszlám ablak sajátosságai	42
5.2. Miért az OTP-ben?	45
5.3. Kutatás	50
5.4. Környezeti elemzés (PEST-Analízis)	53
5.4.1. Politikai és jogi környezet	53
5.4.2. Gazdasági környezet	54
5.4.3. Társadalmi környezet	56
5.4.4. Technológiai környezet	57
5.5. Marketing mix	58
5.5.1. Az iszlám ablak stratégiája	58
5.5.2. Termék	59
5.5.3. Árazás	61
5.5.4. Értékesítési út	62
5.5.5. Reklám	64
5.5.6. Alkalmazottak	67
5.5.7. Folyamat	67
5.5.8. Megfogható elemek	67
5.5.9. Marketing folyamat ellenőrzése	68
5.6. Kilátások, kihívások a jövőre nézve	69
6. ÖSSZEGZÉS	70
SZÓSZEDET:	74
IRODALOMJEGYZÉK	76
TÁBLÁZATOK	80
ÁBRAJEGYZÉK	82
1. MELLÉKLET: MAGYARORSZÁGON ÉLŐ, MUSZLIM ORSZÁGBÓL ÉRKEZETT BEVÁNDORLÓK – TARTÓZKODÁSI ÁLLAPOT, SZÁRMAZÁSI ORSZÁG, S KÉRELMEK CÉLJA SZERINT	84
2. MELLÉKLET: KÉRDŐÍV	88

1. Bevezetés

1.1. A problémafelvetés és indoklása

A dolgozatomban az iszlám bankrendszert mutatom be. Azért választottam ezt a témát, mert a közel-keleti kultúra iránti érdeklődésemnek köszönhetően sokat tanulmányoztam az iszlám vallást, s az Európában élő muszlim közösségek integrációs modelljeit. Utóbbi során találkoztam először az iszlám alapelvei szerint működő bankok létevel, s nagyszerű ötletnek tartom, hiszen az iszlám vallás szigorú szabályait betartó emberek számára is megfelelő befektetési lehetőséget nyújtanak. Sőt, ma már nemcsak ők veszik igénybe ezen pénzügyi intézetek szolgáltatásait, hanem más vallásúak is – ahogy azt a későbbiekben majd látni fogjuk –, s egyesek a pénzügyi válság megoldását látják bennük. A magyarországi muszlimok között is akadtak már kezdeményezői annak, hogy ez itt is megvalósuljon, ám eddig sajnos negatív eredménnyel. Dolgozatomban éppen ezért arra a kérdésre keresem a választ, hogy a hazánkban élő muszlimok számára hogyan lehetne elérhetővé tenni az iszlám szerint engedélyezett banki szolgáltatásokat. Egy ennek megfelelő banki termékcsoporthoz vonatkozó marketing stratégiát mutatok majd be.

1.2. Tartalmi ismertető

Először röviden bemutatom az iszlám vallást, s híveit a nagyvilágban. Az iszlám öt pillérét: a hitet, az imádkozást, a *Ramadan* havi böjtöt, a szegényjárándóság fizetését s a mekkai zarándoklatot csak nagy vonalakban teszem, hiszen a téma önmagában egy egész könyvtárnyi írást megér, azonban fontosnak tartom ismertetni a tanulmány további részeinek pontosabb megértéséhez. Bemutatom, hogyan illeszkedik a bankrendszer az iszlám felépítésébe, ami nem egyszerűen vallás, hanem etikai normarendszer, magatartási kódex, jogrendszer, gazdasági és társadalmi doktrína, kormányzási és politikai rendszer, civilizáció és kultúra.

Kitérek az európai közösségekre, amik bár szinte mind jóval nagyobbak, mint a magyarországi, bizonyos jellemzőik igen hasonlóak: ugyanazokkal a nehézségekkel, problémákkal küzdenek az Európa többé országában élő iszlám-hívek, akárcsak az itthoniak. Ezt követően az iszlám gazdaságra vonatkozó szabályait, követelményeit ismertetem, különös tekintettel a kamat tilalmára, hiszen ez adja az iszlám bankrendszer legfőbb eltérését a hagyományostól. Ezután az iszlám bankok működési elvére,

kockázati tényezőire, lehetséges szolgáltatásaira térek ki s bemutatom a hagyományos bankokkal szembeni egyéb eltéréseit. Mielőtt a lehetséges magyar megoldást elemezném, malajziai példán mutatok be egy lehetséges módot az effajta pénzüzetek marketingstratégiájára.

Dolgozatom legfontosabb részében azt mutatom be, hogy, ha feltételezésem, miszerint erre a problémára a megfelelő válasz az úgynevezett „iszlám ablak” létesítése, akkor egy magyar banknak – esetemben az Országos Takarékpénztár (későbbiekben OTP) – milyen marketing stratégiát javasolnék, amennyiben Magyarországon iszlám banki szolgáltatást nyújtana. Ehhez a PEST elemzést követően a szolgáltatásmarketingben használatos úgynevezett 7P-t alkalmazom, mely magában foglalja a javasolt termékeket, az árazást, az értékesítési utat, a marketingkommunikációt, a tárgyi környezetet, a folyamatot s az emberi tényezőt. A marketing stratégia egyes elemeit a száz Magyarországon élő muszlimmal végzett kvantitatív kutatás eredményeivel támasztom alá, ami bár nem reprezentatív mintával készült, ötletet adhat az egyes döntések meghozatalához. Mielőtt az összegzésre térnék, a jövőbeli kihívásokra, nehézségekre hívom fel a figyelmet.

2. Elméleti áttekintés

2.1. Az iszlám helye a nagyvilágban

A kereszténység mellett – (Kb. 2 milliárd keresztény él a világon) – az iszlám a második legnagyobb világvallás és egyben a legdinamikusabban növekvő is a népszaporulatnak és az áttérésnek köszönhetően, mint azt az alábbi táblázatban is láthatjuk.

1. Táblázat: A muszlim lakosság százalékos növekedése kontinensenként 1989 és 1998 között

Észak-Amerika (1989-1998)	25%
Afrika	2.15%
Ázsia	12.57%
Európa	142.35%
Dél-Amerika	-4.73%
Ausztrália	257.01%

Forrás: <http://www.usislam.org/muslimstatistics.htm>

A világon jelenleg hozzávetőlegesen több mint 1,6 milliárd iszlám hitű ember él. Harminchárom ország lakossága muszlim többségű, míg több mint 10 országban az

arány egyharmados. A legtöbb muszlim lakossal rendelkező országok a CIA 2009 júliusi becslése szerint: Indonézia 207 millió (86,1%), Pakisztán 166 millió (95%), Banglades 129 millió (83%), India 98 millió (80,5%), Egyiptom 71 millió (90%), Törökország 76 millió (99,8%), Irán 65 millió (98%), Nigéria 75 millió fővel (50%). (https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/print_2122.html) A huszonegy arab országban összesen 265 millió ember az iszlám híve. Huntington szerint a nyugati civilizáció 24,2%-a után az iszlámé a második legnagyobb részesedés (21,1%) a világ területéből. (Terebess Ázsia Lexikon)

2.2. Az iszlám vallásról röviden



S hogy mi is az iszlám? Csak vallás vagy sokkal inkább civilizáció? Sok minden arra utal, hogy több mint vallás, hiszen egy komplex rendszerről van szó: etikai normarendszer, magatartási kódex, jogrendszer, gazdasági és társadalmi doktrína, kormányzási és politikai rendszer, civilizáció és kultúra egyben. Az iszlám szabályai ugyanis az élet minden területére kiterjednek az alapvető higiéniai kérdésektől a helyes viselkedésen át egészen az örökösödési rendig.

Az iszlámnak öt pillére van, melyek közül az első és legfontosabb a *sáháda*, azaz a hitvallás. Minden muszlimnak kötelessége kimondania a tanúságtételt: „*Esedu en-lá ilahe ill Allahu wa esedu ana Mohammedan abdúhu wa rasúlu*” azaz „*Tanúsítom, hogy nincs más jogosan imádható istenség, csak Allah, és tanúsítom, hogy Mohamed az Ő szolgája és küldötte.*”

Ha már valaki kimondta a tanúságtételt, tehát muszlim lett, kötelező számára a napi ötszöri imádkozás.

A harmadik alappillér, azaz a *Ramadan* havi böjt tartása már bizonyos feltételekkel elhagyható. Az iszlám naptár kilencedik hónapját ugyanis minden egészséges felnőtt muszlimnak végig kell böjtölnie, kivéve aki beteg, utazik vagy menstruál – utóbbiaknak tilos, azonban később pótolni kell -, a többieknek azonban hajnalhasadtától napnyugtáig tilos az étel, ital magához vétele, a cigaretta és a testi érintkezés.

A negyedik alapelv a szegényjárandóság vagyis a *zakát*. Minden muszlimnak kötelessége a helyi közösségben a nála szegényebb testvéreit – ha van ilyen – vagyona bizonyos százalékaival segítenie.

Az ötödik pillér a *háddzs*, azaz a mekkai zarándoklat, ami minden iszlámhitű ember számára az életében legalább egyszer kötelező, amennyiben van rá módja, de tilos bármilyen vagyontárgyát pénzzé tennie ahhoz, hogy azt megengedhesse magának. Aki azonban részt vesz a zarándoklaton, annak addigi bűnei eltöröltetnek.

2.3. Történeti áttekintés

Most pedig térjünk át az európai muszlimokra! Hogy is kerültek ide? Négy hullámban érkeztek Európába. Először a 8-11. században Andalúziába, Szicíliába, Észak-Itáliába, majd a 13. századtól a Volga-medence és a Kaukázus tájára a mongolok, a 15. századtól az oszmán törökök a Balkán térségbe és Közép-Európába; Nyugat-Európába pedig főként II. világháború után.

A 60-as évekbeli gazdasági boom idején kétoldalú egyezmények keretében vándoroltak be muszlimok főként a maghrebi térségből és Törökországból, majd a 60-as évek végétől 1974-ig tartó recesszió idején korlátozások és bevándorlás-ellenesség jellemezte Európát. Ekkora a muszlimok célja a letelepedés lett. A 70-es évek közepétől a 80-as évek derekáig megtörténtek Nyugat-Európában a családegyesítések, Dél-Európába pedig megkezdődött a beáramlás. A 90-es évektől napjainkig a legális bevándorlás leginkább családegyesítés útján történik, de jelentős az illegális migráció is. (Euro-Islám és vezérkultúra, 2007)

2.4. A jelenlegi helyzet számokban

Az alábbi ábra és a két táblázat a jelenlegi adatokat mutatja az Európában élő muzulmánok számáról.

2. Táblázat: Muszlimok Nyugat-Európában

<i>Muszlimok Nyugat-Európában</i>		
Ország	a muszlimok száma	a lakosság %-a
Franciaország	6.000.000	10.0%
Hollandia	980.000	6.0%
Dánia	270.000	5.0%
Ausztria	385.000	4.7%
Svájc	330.000	4.3%
Belgium	400.000	4.0%
Svédország	351.000	3.9%
Németország	3.300.000	3.9%
Nagy-Britannia	1.600.000	2.7%
EU	14.300.000	3.1%

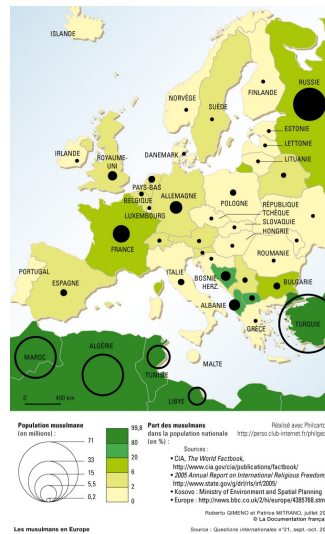
Forrás: Euro-izlám és vezérkultúra, 2007

3. Táblázat: A muszlimok Délkelet-Európában

A muszlimok Délkelet-Európában		
Ország	a muszlimok száma	a lakosság %-a
Törökország	73.000.000	99.0%
Albánia	2.500.000	70.0%
Bosznia	2.300.000	42.0%
Macedónia	630.000	32.0%
Szerbia (Montenegróval és Koszovóval)	2.300.000	22.0%
Bulgária	967.000	12.2%

Forrás: Euro-izlám és vezérkultúra, 2007

1. ábra: A muszlimok aránya az egyes országok lakosságához viszonyítva



Forrás: Euro-izlám és vezérkultúra, 2007

Franciaországban és Nagy-Britanniában a muszlimok háromötöde francia illetve brit állampolgár. Skandináviában ez az arány 15-30%, Olaszországban, Spanyolországban 10%, míg Németországban 15-20%, de további 10% már kérvényezte, 50% pedig szándékozik, ami kétmillió új állampolgárt jelentene. (Euro-Islám és vezérkultúra, 2007)

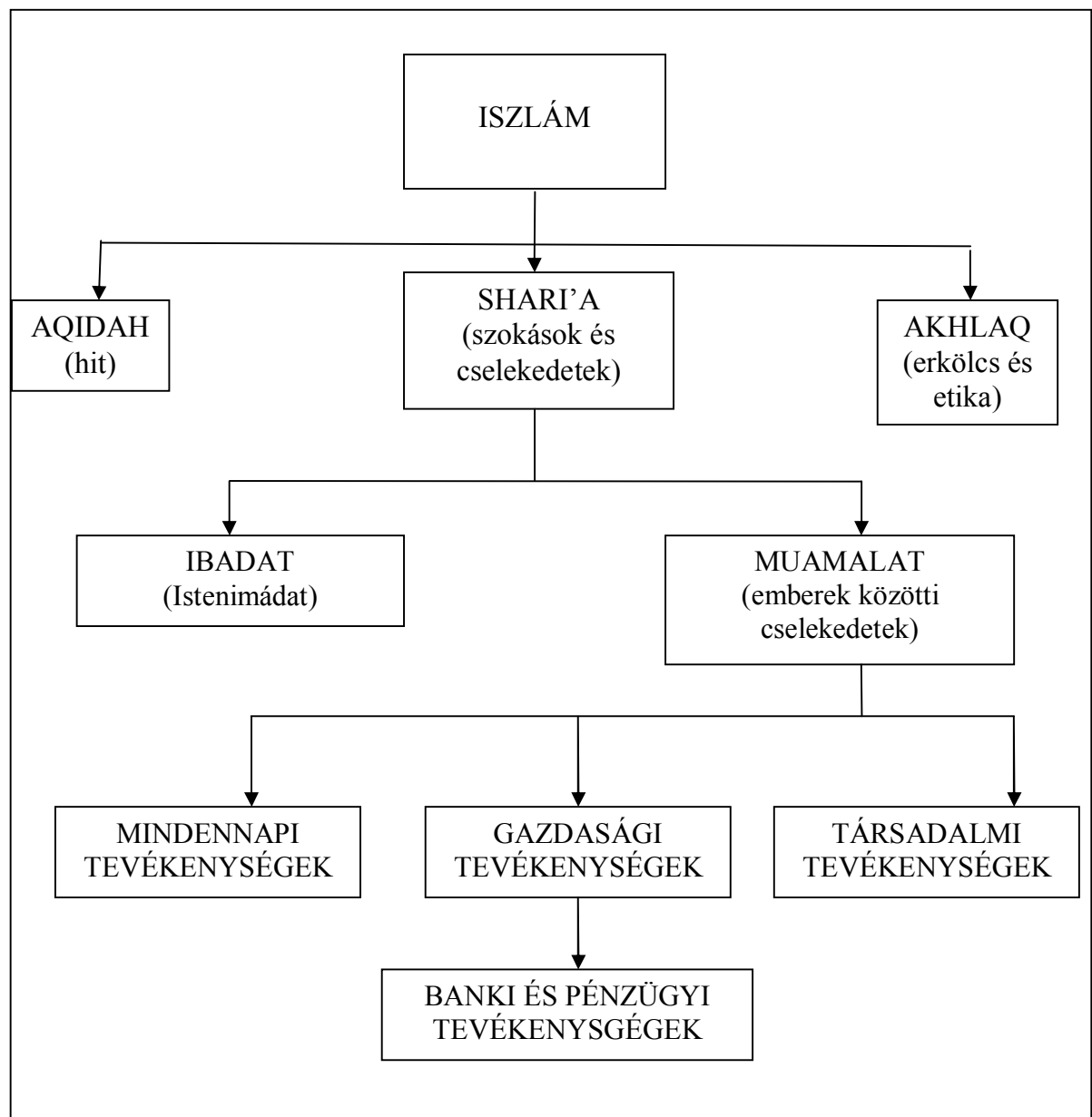
Éz a nagyszámú muszlim lakosság a világ különböző részein szétszóródva él, s nem alkotnak homogén csoportot. Nagymértékben különböznek többek között az alapján is, hogy mennyire követik az iszlám tanításait. Így nincs is olyan muszlim társadalom, amit iszlám gazdaságnak nevezhetnénk – ahol ezeket a szabályokat a hit vagy a polgári törvények nyomására egységesen betartanák -. Nagy-Britanniában például az ott élő muszlimok 65%-a fizetett már kamatot, 49%-uk vett már lottószelvényt, 21%-uk ivott már alkoholt, valamint a homo szexualitást, és a nyilvános részegséget nem sokkal tartják visszataszítóbbnak, mint mások – holott az iszlám mindezeket tiltja -, tehát ők már „rugalmasabban” kezelik a vallási szabályokat.(Csizmadia, 2007)

3. Az iszlám gazdaságtan

3.1. Az iszlám gazdasági alapelvei

Ahogy azt már korábban említettem, az iszlám nem egyszerűen vallás, hanem „gazdasági és társadalmi doktrína” is. (Csizmadia, 2007) Az alábbi ábra jól szemlélteti, hogyan épülnek bele ebbe a rendszerbe a gazdasági s pénzügyi tevékenységek.

2. ábra: Az iszlám, a Sária és a banki tevékenységek kapcsolata



Forrás: Mohd Ma'sum Billah (2007): Islamic banking and growth of takaful in Hassan, M. Kabir – Lewis, Mervyn K.: Handbook of Islamic Banking, p. 403

Bizonyos tekintetben az iszlám három fő komponensből tevődik össze. Az első az *aqidah*, ami egy muszlim Allahban és az Ő akaratában való hitének minden formáját magába foglalja. A második a Sária (*Shari'a*), a szokások összessége, a harmadik, az *akhlaq*, pedig a viselkedésre, attitűdre, munka etikára vonatkozik.

A Sáriában foglaltakat a muszlimoknak az életük minden területén gyakorolniuk kell. Ez két részre bontható, az *ibadatra* és a *muamalatra*. Az *ibadat* az istenimádat gyakorlatiasságával foglalkozik az ember-Isten kapcsolat összefüggésben. Míg a *muamalat* a minden napi tevékenységekkel kapcsolatos az emberek egymás közti legkülönbözőbb kapcsolatai vonatkozásában. Ez utóbbinak a három fő eleme a mindennapi tevékenységek, a társadalmi cselekedetek, s a gazdasági tevékenységek bonyolítása. Ide tartoznak az általam vizsgált banki és pénzügyi tevékenységek. (Billah, 2007)

Miután megismerkedtünk az iszlám egyes részei közötti összefüggésekkel, most nézzük, az iszlám vallás hogy vélekedik a gazdaságról!

- A forrásokat Isten ajándékaként kezeli, ami hitelként kerül az ember kezébe, akinek ezt arra kell használnia, hogy maximális outputot hozzon létre – ezáltal teljesítve Isten akaratát, s növelve a jólétet a Földön. Ez szemben áll a szabad versenyt hirdető nyugati gazdaságban szereplő sajátérdek-követéssel.
- Az iszlám gazdaságtan elismeri a magántulajdont, de alárendeli az állami- illetve közösségi tulajdonnak. A tulajdonnak termelőtőkeként kell működnie, hogy maximalizálja az állam outputját.
- A profitot csak ésszerű határok között fogadja el, a szükségleti cikkek magas árát pedig csakis hiány esetében.
- Tilos jövedelmet szerezni
 - Alkoholtartalmú termékek gyártásából, s a velük kapcsolatos adás-vételből
 - Sertéshúst tartalmazó termékek gyártásából, a velük való kereskedelemről

- Uzsorából
 - Szerencsejátékból
 - Feketekereskedelemről
 - Csalásból és
 - Másoknak kárt okozó üzleti tevékenységből.
- Tilos a vagyonnak kevesek kezében való felhalmozása. A köztulajdont a lehető legtágabb értelemben biztosítja. Ahogy Mohammed Próféta (béke legyen vele) mondta: „Az embereknek egyenlő joguk van a vízhez, a legelőhöz és a tűzhez.”. Minden vízzel, bányászattal és élelmiszerrel kapcsolatos kitermelő ipari egység állami vállalatok keretében kel, hogy működjön, s az energiahordozók sem lehetnek magánkézben. Ez jelentős méretű állami szektort eredményez, ahogy azt az Öböl-térségben meg is figyelhetjük.
 - Tilos a spekuláció minden formája. Ide tartozik minden nemű verseny, a kártyajáték, a szerencsejáték, s egyéb „arcátlan” tranzakciók, például az opciós (*forward*) ügyletek. Ugyanis nem szabad olyan termékekkel kereskedni, amiknek a szállítása egyelőre nem történhet meg. A Próféta (béke legyen vele) megtiltotta a datolyával való kereskedést, amíg az nem érett, s még nincs biztonságban az esetleges károktól. Erre három gazdasági magyarázat van:
 - Ha valaki aktiválja a megtakarítását, akkor úgymond igazi befektetésbe teszi.
 - Nem preferálják a likvid eszközöket spekuláció céljára.
 - Ha betartanák ezt a szabályt, nem jelenne meg a tőkepiacra jellemző spekulációs ügyletekből származó rövid távú instabilitás.
 - Tilos az uzsora és bármi nemű kamat, ugyanis tévedés azt hinni, hogy a kismértékű kamat engedélyezett az iszlámban.

3.2. A kamat tilalma az iszlámban

Ez utóbbi az egyik leglényegesebb eleme az iszlám gazdasági vonatkozásának, legfőképp a bankok esetét tekintve.

Bizonyítékul szolgál, hogy a *riba*, azaz a kamat tiltása a Korán négy versében, úgy nevezett szúrájában is megjelenik. Ezek a következők: *Surah al-Rum* (30) 39. ája, *Surah al-Nisa* (4) 161. ája, *Surah al-Imran* (3) 130-132 ája, és a Korán leghosszabb szúrája, a *Surah al-Baqarah* (2) 275-281 ája. Ezek közül az utóbbi kettőt idézem, a z Iszlám Egyház Fordító Iroda által készített, lektorált A Kegyes Korán értelmezésének fordításából:

*„Oh, ti hívők! Ne habzsoljátok a kamatot megduplázva és megsokszorozva!
Féljétek Allahot, talán üdvözültök!*

És féljétek a Tűztől, amely a hitetlenek számára készített elő.

És engedelmeskedjétek Allahnak és a Küldöttnek, hogy irgalomban részesüljétek.”
(Surah al-Imran, 3:130-132)

„Akik a kamatot elveszik, azok úgy támadnak fel [majdan], mint az, akit megszállt az ördög. Ez [lesz a büntetése] azért, mert azt mondták: „Az adásvétel ugyanolyan, mint a kamat.” Ám Allah megengedte az adásvételt, de megtiltotta a kamatot. Aki óva intést kap az Urától, és emiatt ezt abbahagyja, az megtarthatja azt, amit korábban szerzett. A róla történő végső döntés Allahra tartozik. Ám akik [a tilalom után] visszatérnek [a kamat használatához], azok a Tűz lakói lesznek, és örökké benne maradnak.

Allah semmivé teszi a kamatot, ám gyarapítja az adakozást. Allah nem szeret egyetlen megátalkodott bűnöst sem.

Bizony, akik hívők lettek, és jámbor tetteket cselekedtek, és jól végezték az imát és kiadták a zakát, azok fizetsége az Uruknál van. Nem kell félniük, és nem fognak szomorkodni.

Oh, ti, akik hívők lettetek! Legyetek istenfélők, és hagyjátok el a fennmaradt kamatot, amennyiben hívők vagytok!

Ha nem teszitek, akkor tudjátok meg, hogy háborúba szálltok Allah és a küldötte ellen. Ám ha megbánást tanúsítotok (lemondotok a kamatról), akkor megillet benneteket a tőkétek, nem követtek el jogtalanságot és titeket sem ér jogtalanság.

Ha szorult helyzetű [az adósotok], akkor adjatok haladékat [neki], amíg jómódba nem kerül. Ám, még jobb nektek, ha elengeditek [a tartozást]. Bárcsak tudnátok!

Óvakodjatok egy naptól, amelyen visszatértek Allahhoz! Kifizettetik (akkor) minden léleknek az, amire szert tett [az evilágon], és nem szenvednek majd jogtalanságot.”

(Surah al-Baqarah, 2:275-281)

A kamatnak nincsen haszna Istennél, az adott adomány viszont jutalmat rejt magában:

„S amit ti adtatok az uzsorából, hogy [más] emberek vagyonában kamatozzék, hát nem kamatozik Allahnál. Hanem mit adtok jótékonyságból, s akarjátok Allah Orcáinak [fényességét], hát ezek ők, a meggyarapítottak.”

(Surah a-Rum, 30:39)

Ahogy a fenti idézetek esetében is láthatjuk, az egyik fordítás szerint kamatot, a másik szerint uzsorát jelent a 'riba kifejezés. Az iszlám bankokról szóló egyik legfontosabb írás, a Council of Islamic Ideology, azaz az Iszlám Ideológia Tanácsa által kiadott 1983-as jelentésben a következő áll a hetedik oldalon:

„Tökéletes az egyetértés az iszlám összes iskolája között arról, hogy a 'riba kifejezés magában foglalja a kamat minden típusát és formáját.”

S hogy miért? Erre a kérdésre szolgált válasszal Razi, Muhammad Fakr al-Din, az 1209-ben meghalt perzsa tudós, öt pontba szedve a kamat tilalmának okait:

1. A kamat nem más, mint mások tulajdonának az ellenérték nélküli követelése, holott Mohammed Próféta szerint más tulajdonát éppúgy jogtalan elvenni, akár a vérét. Vita tárgya, hogy a kamat valamit az abból származó haszon megengedett-e a kölcsönadónak a pénze használatáért, mondván, ha ő befektette volna, haszna származhatott volna belőle. Azonban itt szükséges megjegyezni, hogy a befektetés sikere nem garantált, míg a kamat igen. Márpedig biztos árat kérni a valami bizonytalanért nem más, mint kár okozása a kölcsönvevő felé.

2. A kamat tiltott, mert az embereket nem ösztönzi arra, hogy aktív munkát végezzenek. S ha valaki így a könnyebb utat választja a pénzkeresésre ahelyett, hogy kereskedelem vagy egyéb útján keresse a megélhetését, az az emberek előmenetelét és boldogulását gátolja.
3. A kamatos szerződések feszült emberi kapcsolatokhoz vezetnek. Amennyiben ezek törvényesek, az emberek akármilyen hatalmas kamatráták mellett is kölcsönkérnének, csak hogy kielégítsék a vágyaikat. Ez pedig rétegzett társadalomhoz vezetne.
4. A kamatszerződés lehetővé teszi a gazdagok számára, hogy túlzásba essenek a tőkéjük gyarapítását illetően, ami tiltott, igazságtalan és méltánytalan. Ennek következményeképpen a gazdagok még gazdagabbá, a szegények pedig még szegényebbé válnának.
5. A kamat tiltott volta Kegyes Korán szövege által bizonyított: az embereknek nincs szükségük arra, hogy ennek okait ismerjék. Elvetendő a tiltott volta miatt, anélkül is, hogy az okokat ismernénk. (Algaoud-Lewis, 2007)

3.3. Az iszlám alapelvek és a fogyasztói egyensúly

Most pedig folytatva az elmélet bemutatását, térjünk át az iszlám alapelvei és a fogyasztói egyensúly kapcsolatára!

A muszlim fogyasztó úgy maximalizálja hasznosságát, hogy közben nemcsak a saját fogyasztói igényeit elégíti ki, hanem az Isten kívánságait is. Hasznosságfüggvénye nem egyszerű outputokból áll, hanem még jócselekedeteik is hozzáadódnak. Utóbbiakhoz hozzátartoznak a jótékonyosság; iskola, kórház, mecset építéséhez való hozzájárulás (ezáltal segítve az iszlám terjesztését); s a szegények támogatása. Ez ilyen mértékben nincs jelen a nem muszlim társadalmakban. Az iszlám gazdaságban ez a kiadás mint befektetés szerepel, ami nem feltétlenül csak a másvilágban térülhet meg, ahogy ezt majd a későbbiekben is láthatjuk. Levonhatjuk a következtetést, hogy a muszlimok fogyasztói magatartása lényegesen különbözik a nem muszlimokétól. A hasznosságot ugyanis nem szabad túl szűken értelmezni, s az érdek maximalizálásának magában kell foglalnia a bevételek minden nemű felhalmozását.

3.4. Az iszlám alapelvek és a termelői egyensúly

Most közelítsük meg ugyanezt a termelői oldalról!

Egy iszlám vállalat célja sem egyszerűen a profitmaximalizálás, hanem ésszerű profitszint elérése, ami lehetővé teszi a legfontosabb cél elérését, mégpedig, hogy Isten szemében valami jót tegyenek. Ez azonban üzleti szempontból sem hátrányos: ha ugyanis költenek a jótettekre, s jótékonykodnak, azzal egyúttal a cégértéket is növelik. Ez megfelel a nyugati társadalmakban mostanság oly gyakran emlegetett CSR tevékenység egy elemének. Azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy ez egyfajta reklámtevékenységnek is betudható. Persze ezen felül informatív reklámra még szükség lehet, de nem kell befolyásoló hirdetésekre költeni.

Ezen vállalatoknak „illik” növelni a foglalkoztatottak számát, ami a munkanélküliség megoldására nyújthat segítséget. (Metwally, 1997)

3.5. Az iszlám és a befektetések viszonya

Térjünk át a befektetések kérdésére!

Az iszlám öt alappillére közé tartozik az úgynevezett *Zakát*, vagyis a szegényjárandóság fizetése, ha az egyén vagyona meghalad egy bizonyos minimumot, a *Niszábot*. Ennek mennyisége egyenlő 87,48 gramm arany illetve 612,36 gramm ezüst értékével. (<http://www.easyislam.com/zakat.asp>) Ez egyfajta vallási adóként is felfogható. Mivel nem lehet kamatra adni kölcsön, a valós befektetések megfelelője az iszlámban a nem kamatozó tőke tartása. A kortárs vallástudósok szerint a rögzített befektetések nettó (értékcsökkenési leírás utáni) profitja után 10% fizetendő. Aránya a nem kamatozó tőkére – amik növekedésre képesek -, 2,5%. Ide tartozik a kamatmentes banki lekötés, a készpénz, az arany, ezüst és más ékszerek. Ez azt mutatja, hogy érdemes befektetni, hiszen a befektethető tőkére alacsonyabb a kirótt adó, mint a nem használt vagyona. S ésszerűen a muszlim ember a befektetést fogja választani mindaddig, amíg a várt megtérülési ráta meghaladja a *Zakátot* a hasznosítható vagyonelemekre, tehát a nem kamatozó tőkére, tehát a Zakat befektetésre való ösztönző hatása pozitív.

Ugyanis, ha ahelyett, hogy a termelésbe forgatnák vissza a pénzüket, vagy befektetnék, otthon a párna alatt, vagy bankban tartják azt, az összeg, amit félretesznek, fokozatosan elveszíti értékét, s nem tud lépést tartani az inflációval, ami pedig csak nő, ha nincs termelés. Viszont, ha a Koránban leírtakhoz tartják magukat, juttatásban lesz részük:

„Azok a férfiak és nők, akik alamizsnálkodnak, és dicséretes kölcsönt adnak Allahnak, azoknak megkétszereződik az, és nagylelkű fizetség lesz az osztályrészük.

(Korán, Surah al-Hadid 57:18)

4. Az iszlám bankrendszer

4.1. Iszlám bankok a rendszer megalakulásakor és ma

Annak idején az emberek a kölcsönöket egymás között intézték a családon belül, vagy barátok, ismerősök segítették egymást. Ma viszont a nagyméretű projektek finanszírozásához már szükség van modern pénzintézetre, ami egyben a muszlimok igényeit is kielégíti. Ezen bankoknak azonban minden szolgáltatásukat kamatmentesen kell nyújtaniuk.

Az első kamatmentes pénzintézet a világon, a Dubai Islamic Bank, 1973-ban jött létre 17 millió USA dollár jegyzett tőkével. Ezt követte 1975-ben Szaúd-Arábiában, Jeddah-ban az Islamic Development Bank. Európa első hasonló intézménye a Dániában alapított Islamic Banking System International, három neves bankcsoport – az Al-Rahji Group, az Al Baraka Groups és a Kuwait Finance House - együttműködésével. 1997-ben már több mint száz kamatmentes bank működött a világ 45 országában. (Wilson, 1985 in Metwally, 1997) Mára már több százmilliárdos üzletté nőtte ki magát ez a fajta szolgáltatás több mint 250 olyan pénzintézettel, ami valamilyen módon a muszlimok számára megfelelő szolgáltatást nyújt. A nagyobb európai bankok is egyre többen nyitnak ilyen részleget, például a Citibank, a HSBC, a Deutsche Bank, az ABC, a Goldmann Sachs. Nagy-Britanniában 23, Franciaországban 4, Németországban 3 nagyobb bank foglalkozik muszlimoknak szánt szolgáltatások nyújtásával. (Barsi Szabó, 2006) A három már említett leghíresebb közel-keleti iszlám bankot és vagyonukat az alábbi tábla mutatja.

4. Táblázat: A három legnevesebb iszlám bankház adatai USD-ban

	TÁRSASÁG	ORSZÁG	PIACI ÉRTÉK	NETTÓ PROFIT	ÖSSZES ESZKÖZ	
1	Al Rajhi Bank - Saudi Arabia	Szaúd- Arabia	24.50 milliárd	1.74 milliárd	43.98 milliárd	
2	Kuwait Finance House - Kuwait	Kuvait	9.15 milliárd	536.96 millió	36.07 milliárd	
3	Albaraka Banking Group	Bahrain	1.49 milliárd	113.70 millió	10.92 milliárd	

Forrás: <http://www.arabianbusiness.com/financial-markets/top-50-gcc-banks>

4.2. Az iszlám bankok főbb eszközei

Az iszlám bankok más eszközöket használnak, mint amit a hagyományos bankoktól megszokhattunk. A bank nem adhat kamatot a lekötött betétekre, s el sem fogadhat, s nem igényelhet a hitelfelvevőktől sem. Legtöbb szolgáltatásukat a kockázatmegosztás elve mentén nyújtják. Többek között befektetési alapként működnek, de kizárólag a fent már említett tiltott, azaz *haram* elemeket mellőző beruházásokban vesznek részt.

Mielőtt mélyebben belemerülnénk, hogyan is működik egy iszlám bank, szükségesnek tartom tisztázni a hagyományos bankok működését. Esetükben nem beszélhetünk egy adott minta követéséről: amíg az angolszász országokban a kereskedelmi bankok dominálnak, a német, svájci, holland és japán bankokat az egyetemesség jellemzi. A kereskedelmi bankrendszer a tiszta pénzügyi közvetítés modelljén alapszik, ahol a bank többnyire a megtakarítók pénzét adja kölcsön a vállalkozásoknak illetve magánszemélyeknek. A kölcsönvétel és kölcsönadás kamatrátái közti különbségből származik a nyereségük. Más banki szolgáltatásokkal is foglalkoznak, úgymint garancialevelekkel és hitelekkel. (Ligeti – Sulyok-Pap, ed., 1998) A profitjuk egy töredéke az alacsony-költségű forrásokból származik, mint a lekötetlen számlák. Az angol kereskedelmi bankok számára tilos a kereskedelem, s a részesedésüket is szigorúan korlátozzák a nettó értékük kis hányadában. A részben

fordított rendszernek köszönhetően származék lekötéseket hoznak létre, ami lehetővé teszi számukra az alacsony költségű forrásaik megsokszorozását. A banki hitelezés folyamata azonban problémás, s egyúttal hatékonytalan is lehet, hiszen nagymértékű erkölcsi kockázatról beszélhetünk, ugyanis a kölcsönkérők általában több információval rendelkeznek a saját tevékenységükről, mint a kölcsönadók, s ilyenkor a bank kölcsönadóként szembesül az információs aszimmetriával. Mivel a kölcsönt felvevők többlet információval rendelkeznek, s fel tudják használni a bank által adott pénzt a kölcsönszerződésben foglaltakon kívüli dolgokra is, a bankot ismeretlen kockázatok elé állíthatják ezáltal. Megtévesztően tájékoztatják a bankot a pénzáramlásukról, illetve hamisan csődöt jelenthetnek be. A bankok azon képessége, hogy biztosítsák a visszafizetést, nagy részben függ attól, hogy a kölcsönöket hatékonyan használják-e fel az adott célra, ezzel biztosítva a megfelelő megtérülést a kölcsönszolgáltatásokra. A bankok ellenőrzés útján biztosíthatják a hitelek megfelelő felhasználását, azonban ezt az ügyfelek többsége rosszalja, illetve költséges is, így ez nem megvalósítható. Ennélfogva, a kereskedelmi bankok esetében a cél, amire a kölcsönt felveszik, nem játszik túl nagy szerepet. Ezzel ellentétben azonban a kölcsönt felvevő hitelképessége igen fontos tényező.

Velük ellentétben az egyetemes bankok tarthatnak saját tőkét, s egyéb műveleteket is végezhetnek, úgymint kereskedés, biztosítás, amik általában a kereskedelmi bankok hatókörén kívül esnek. Ezen bankok felkészültebbek arra, hogy az információs aszimmetriát kezeljék, mint a kereskedelmi bankok. Az üzleti ügyfeleiket hitelnyújtásból és részesedésekből finanszírozzák. Ez utóbbi lehetőséget nyújt a bankok számára, hogy az üzleti partnereik vezetőségében jelen legyenek, ami biztosítja, hogy alacsony költségen mégis ellenőrizhessék, hogy mire fordítják az általuk nyújtott alapot a cégben. Ezáltal az ellenőrzési költségek csökkentése csökkenti az üzleti kudarcok számát és hatékonyabbá teszi a bankrendszert.

A fenti logikát követve, a legtöbb közgazdász az egyetemes bankokat részesíti előnyben a hatékonyságuk miatt. A kereskedelmi bankok nem kereskedhetnek, kivéve a saját nettó értékük szűk korlátain belül. S ahogy azt majd a későbbiekben láthatjuk, sok iszlám pénzügyi szolgáltatás kereskedési elemeket foglal magában. Emiatt ez a szabály az iszlám bankokra nem alkalmazható. Alapíthatnak kereskedelmi társaságokat, amik finanszírozzák az árucikkek és vagyonelemek hitelét. Ezek a társaságok árucikkeket és vagyonelemeket vásárolnak az ügyfeleiktől, majd adják el nekik ismét, későbbi fizetéssel. Bár ez saját tőke részességet von maga után, ezért mondhatjuk, hogy az

iszlám bankok közelebb állnak az egyetemes bankok modelljéhez. Az iszlám bankok a részesedés és az iszlám pénzügyi módok kombinációját használják. Akkor is, amikor kereskedés-alapú, adósságképző módokat alkalmaznak, a finanszírozásuk szorosan kapcsolódik a valós szektorbeli tevékenységekhez. S bár a hitelbírás még mindig fontos, a kulcsszerepet a finanszírozott projekt termelékenysége és jövedelmezősége játssza. (Iqbal, M; Al-Jarhi M.A. in AIMS-UK Islamic Banking and Finance)

Nézzük meg Az iszlám bankok által használt legfontosabb eszközöket!

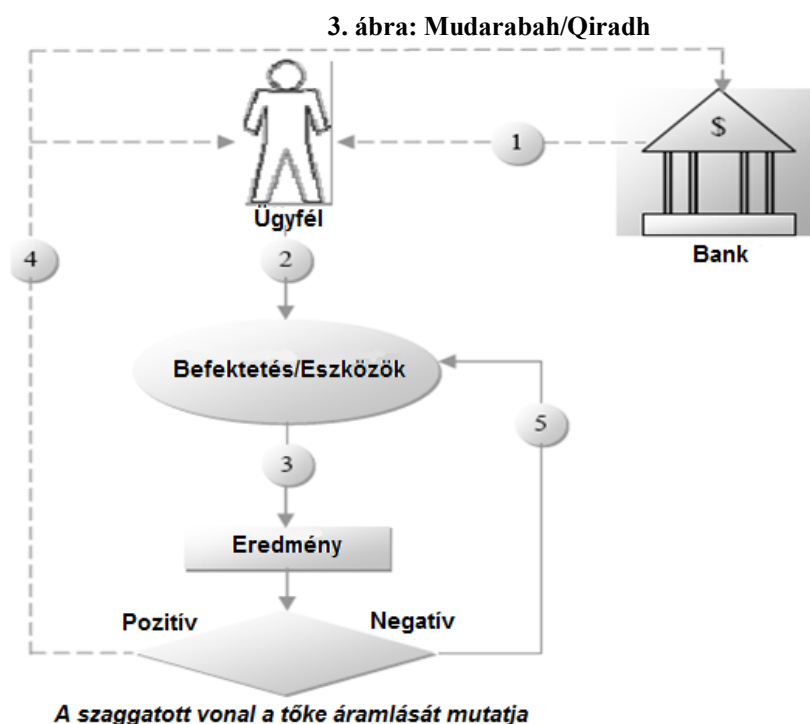
Mielőtt rátérnénk az egyes szolgáltatások részletes ismertetésére, a következő táblázatban két csoportra bontva láthatjuk az iszlám bankrendszer finanszírozási módozatait aszerint, hogy a nyereség-veszteség elosztás elvére épülnek-e (ezek a fő módok) vagy sem. Mint azt már korábban említettük, a nyereség-veszteség elosztás elve szerint a pénzügyi intézetekben elhelyezett pénzügyi eszközök hozama nem ismert és nem meghatározott az ügylet lebonyolítása előtt. A megtérülési ráta csak ex post határozható meg, a valós szektor ügyleteinek – amik a pénzügyi eszközök termelékeny használatán keresztül valósíthatóak meg - tényleges nyereségéből. (Sundararajan-Errico, 2002)

5. Táblázat: Finanszírozási módok csoportosítása

Nyeresség-veszteség elosztás elvére épülő finanszírozási módok	Nem nyereség-veszteség elosztás elvére épülő finanszírozási módok
Mudarabah (Kölcsön a vezetőségben való részvétel nélkül)	Quard al-Haszanah (Jó kölcsön)
Musarakah (Partnerség)	Bai'Muadzsah (Eladás késleltetett fizetéssel)
Muzar'ah (Partnerség mezőgazdaságban)	Bai'Szalam vagy Bai'Szalaf (Eladási szerződés)
Muszaqat (Partnerség gyümölcsös esetében)	Idzsara vagy Idzsara wa iqtina' (Lízing vagy bérbeadás)
Közvetlen befektetés	Murabaha (újraeladási szerződés)
	Dzsu'aláh (szolgáltatási díj)

Forrás: Sundararajan-Errico, 2002

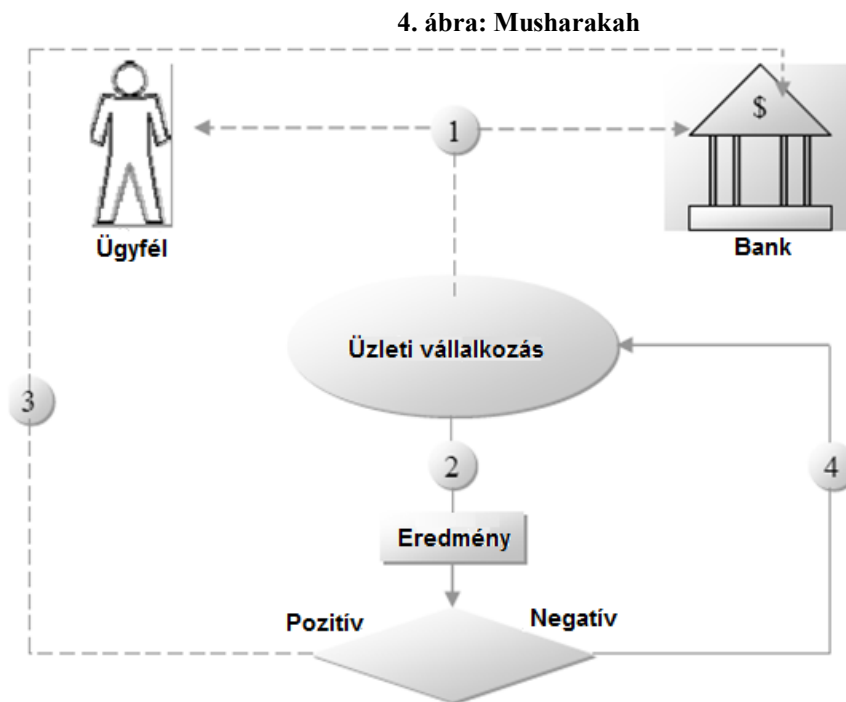
- **Mudarabah/Qiradh/ Kölcsön a vezetőségben való részvétel nélkül:** Ebben az esetben a bank adja a teljes tőkét (1), azonban az ügyfél felelős a menedzsmentért (2). Itt is előre megegyeznek a nettó profit elosztásáról. Elfogadható üzleti tevékenységekből eredő veszteség esetén a bank állja a azt (5), az ügyfél csak a remélt nyereséget vesztí el (4).



Forrás: Mudarabah, Academy for International Modern Studies,
[http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Mudarabah%20Passive%20Partnership .pdf](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Mudarabah%20Passive%20Partnership.pdf)

A kétszemélyes üzletektől egészen a bonyolult, sokszereplős ügyletekig terjedhet, ahol a differenciált portfólióhoz hasonlóan a bank közvetítőként több befektetőtől gyűjti össze a tőkét, s fekteti be különböző – az iszlám szabályainak eleget tevő – vállalkozásba, s a társulásban töltött idő és a beadott tőke függvényében osztja el a nyereséget illetve a veszteséget.

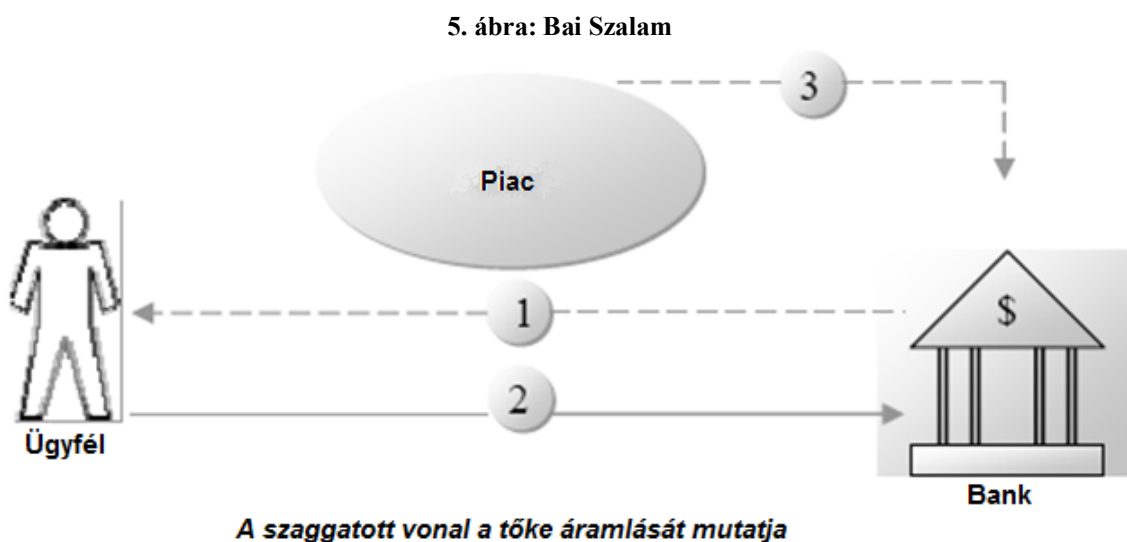
- **Musarakah/Partnerség:** Ebben az esetben a hitelért folyamodó személy egyezséget köt a bankkal, hogy egy meghatározott időre csatlakozik a társasághoz bizonyos műveletek végrehajtásához (1). Mindkét fél hozzájárul a projekt tőkéjéhez (2), s megállapodnak a majdani nettó profit illetve veszteség elosztási arányáról (3-4).



Forrás: Musharakah, Academy for International Modern Studies,
[http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Musharakah%20Active%20Partnership .pdf](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Musharakah%20Active%20Partnership.pdf)

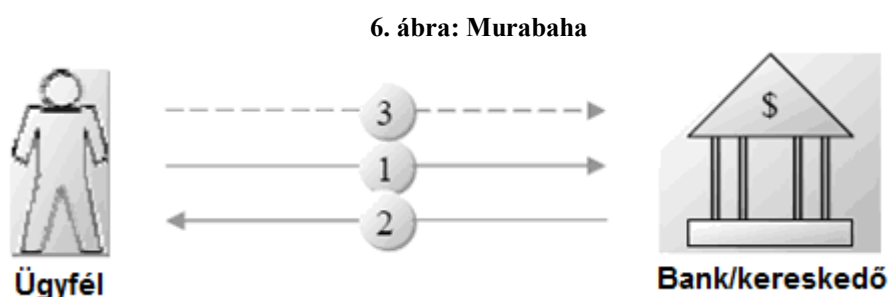
- **Muzar'ah:** A Mudaraba hagyományos megfelelője a mezőgazdasággal kapcsolatos ügyletek esetében. A termést elosztják a bank és a vállalkozó között. A bank tőkét vagy földet szolgáltat.
- **Muszaqat:** A Mudarabah hagyományos megfelelője a gyümölcsösökkel kapcsolatos ügyletekre vonatkozóan. A termést a partnerek között osztják el a hozzájárulásuk arányában.

- **Közvetlen befektetés:** ugyanazt az elgondolást jelenti, mint a hagyományos bankok esetében. Viszont az iszlám bankok nem fektethetnek be olyan javakba illetve szolgáltatásokba, amik szemben állnak az iszlám értékrendjével; ilyen például a szerencsejáték.
- **Quard Hasszán/ Quard al-Haszanah / "Jó kölcsön":** Ez egyszerű kamatmentes kölcsönt takar. A hitel felvevője maga dönthet arról, hogy ad-e bármilyen összeget a kölcsön teljes összegén felül a kölcsönadónak.
- **Bai'Muadzsal/Eladás késleltetett fizetéssel:** Az eladó eladhatja a terméket későbbi fizetéssel, akár részletben akár kerek összegben történjék. A felek az ügylet megkötésekor egyeznek meg az árról, az nem tartalmazhat díjat a késleltetett fizetésért.
- **Bai Szalam/ Bai'Szalaf/ Eladási szerződés:** Az ügyfél – kivételes - forward ügylet keretében eladja az árucikket a banknak(1-2), amit később szállít, s a bank akkor adja el felárral a piacon(3).



Forrás: SALAM - Sale contract, Academy for International Modern Studies,
http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Salam%20Sale%20Contract_.pdf

- **Idzsara/ Idzsara wa Iqtina/ Lízing vagy bérbeadás:** Ez ugyanaz, amit a hagyományos bankrendszerben is lízingnek nevezünk: a bank megvásárol valamit, amit bérbe ad az ügyfélnek – esetleg felárral -, s minden részlet befizetése alkalmával csökken a termék ára, s a végén az utolsó részlet befizetésekor a termék az ügyfélé lesz.
- **Mrabaha/újraeladási szerződés:** Ezen eszköz esetében az ügyfél megbízza a bankot egy árucikk eladásával (1), meghatározott összegért (2), ami fedezi a költségeket, s egy, mindkét fél által megfelelőnek tartott marginális profitot (3).



6Forrás: Morabaha Financing, Academy for International Modern Studies,
<http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Murabahah%20Sales%20Contract%20at%20a%20Profit%20Markup .pdf>

- **Dzsu'alah/ szolgáltatási díj:** Az egyik fél kötelezi magát, hogy egy bizonyos összeget fizessen a másik félnek, amiért az a szerződésben foglaltak szerint szolgáltatást nyújt. Ez a mód általában olyan tranzakciókhoz kötődik, mint tanácsadás, szakértői szolgáltatások, stb.
- **Takafol/ közös segítségnyújtás, támogatás:** Ez a nyugati biztosítás megfelelője. Ez azonban nem tartalmaz szerencsejáték-elemeket: az ügyfelek befizetnek a Takafulba, s a bank ezen összeget iszlám projektekbe fekteti, s a bajbajutottaknak segítséget nyújt belőle. Ez is a kockázatmegosztáson alapul. A Takafol rendszert már a Próféta idejében is használták: a mekkai *Muhadzsrin* (Mohammed első követői) és a medinai *Anszar* (akik befogadták) körében.

Azonban hiába a jó eszközök, ha a mai iszlám bankok egyelőre még nem tudnak teljesen kamatmentesen működni. (Metwally, 1997)

4.3. Egy esetleges új modell a problémák elkerülésére

Abdul Gafoor, az Islamic Banking and Finance című könyvében egy korrigált modellt mutat be ezen probléma megoldására. Az ajánlott rendszer három fő ismérve:

1. Nincs kamat a lekötésekre, csak a tőke visszafizetése garantált.
2. A hitelnyújtást és a befektetést külön kezeli, a kölcsönök kamatmentesek, de szolgáltatási költség terheli őket, amíg a befektetések a már említett profit- és veszteség megosztás (mudabarah) elvén működnek. Ezen befektetésnek két formája van: a Mudabarah-kötvények és -részvények. Itt javasolja a projektek teljes ellenőrzését, beleértve a könyvelés és a jelentések ellenőrzését is.
3. A tőke infláció hatására történő értékcsökkenését kompenzálják. Hagyományos esetben a kamat nem elfogadása a befektetett összeg fizetőerejének csökkenéséhez vezetne. Itt azonban azt javasolja a szerző, hogy a befizetett összeget az éppen aktuális árfolyam szerint számítsák át aranyba, majd a kifizetéskor az akkori árfolyamon kapja vissza a befektető vagy hitelnyújtó. Ezáltal biztosítja a megőrzés céljából lekötött betétek (*wadiah*) értékét.

Megemlítendő még, hogy a modell szerint, ha a bankok által általában kamatként igényelt összegből a valós kamatelemet eltávolítjuk, s csak a szolgáltatási költségeket, profitrészt, kockázati prémiumot, rezsiköltségeket és az inflációs értékcsökkenést tartják meg, *halallá*, azaz megengedetté válik a díj szedése. Így kamatmentes lesz az egész rendszer.

Ha valaki késik a visszafizetéssel, akkor sem alkalmazható büntető kamat, viszont ezt a terhet az új rendszer a biztosítóra hárítaná, ahol segítséget kaphat az előző ügyleteitől függően a kölcsön visszafizetéséhez.

A kötvényekkel kapcsolatban azt tanácsolja, hogy ez is kockázat-megosztó alapon működjön, s ez jó befektetés mind a kötvényt vásárló egyének és intézmények

számára, hiszen kamatmentes befektetést biztosít, valamint az adott államnak is, hiszen kevesebb pénzt kell fordítania az infrastruktúrára, iskolákra és kórházakra. (Gafoor, 2002)

4.4. További különbségek a hagyományos és az iszlám bankok között

Mivel az iszlám bankok igen változatos módon működnek, működésük magyarázatához szükség van bizonyos kulcs elemek kiemeléséhez.

- Korlátozottan követelhetnek kezességet. Általában a nyereség-veszteség megosztás elvét alkalmazó módokban nem megszokott a kezesség használata a hitelek kockázat-csökkentésére. Azonban alkalmanként kérhetnek kezességet, hogy csökkentsék az erkölcsi kockázatot, s megvédjék a befektetőt a mértéktelen kockázatvállalástól és a csalástól. Az iszlám pénzügyi intézmények kérhetnek kezesség-vállalást a nem nyereség-veszteség megosztó módokban is.
- A befektetési betétek tőke értéke nem garantált, s nem teremnek fix vagy garantált hozamot. A bank veszteségei a rossz befektetési döntésekből erednek, a befektetők elveszthetik a betétjük egy részét vagy akár egészét – attól függően, hogy a bankkal milyen elosztási arányban egyeztek meg.
- A lakossági betétek értéke garantált, hiszen úgynevezett *Amanat*-ként, azaz megőrzésre helyezték őket a bankba, viszont hozamot nem fizetnek utánuk.
- Az alábbi két közvetítő modell közül valamelyikkel konzisztens kell, hogy legyen:
 - A két-oldalú *Mudarabah* modell szerint a bank mérlegének az eszköz és a forrás oldala teljesen egységes. A forrás oldalon az ügyfelek korlátlan *Mudarabah* szerződést kötnek a bankkal, hozzájárulva a tevékenységeihez, hiszen így tőkét bocsátanak a rendelkezésükre. Így a befektetők finanszírozókká lépnek elő, míg a bank vállalkozóvá válik,

amikor elfogadja azt. Ezért cserébe a bank az eszköz oldalon korlátozott *Mudarabah* szerződésbe lép ügynök-vállalkozókkal, akik olyan alapokat keresnek, amibe be lehet fektetni, s beleegyeznek, hogy a nyereséget a szerződésben megállapítottak szerint osszák fel a bankkal. A befektetési betétek mellett a bank lakossági betéteket is elfogadhat, amikre nem fizet hozamot, viszont szolgáltatási díj kapcsolódhat hozzájuk. Ezeket kérsre teljes összegben visszafizetendő. A befektetők tudják, hogy a bank használni fogja a lakossági betétek összegét a magas kockázatú ügyletek fedezésére. A bankok rövidtávú kamatmentes kölcsönöket is adhatnak az összes lekötés bizonyos értékének töredékéig. Ebben a modellben így nincs szükség különösebb tartalékokra egyik típusú betét esetében sem. Az ezt a modellt alkalmazó bankok általában mégis tartanak nagyobb tartalékot a lekötetlen betétekre, s ha a befektetési betétekre is képeznek, akkor arra kisebbet.

- Az úgynevezett „két ablak” modell szerint a mérleg forrás oldala két ablakra van osztva: egy a lekötetlen betéteknek és egy a befektetési betéteknek. Mint már említettem, a lekötetlen betéteket megőrzés céljából teszik a bankba, így a rajtuk szereplő összeg mindig hozzáférhető kell, hogy legyen az ügyfél számára. Így a bank nem használhatja fel ezt az összeget további jövedelem szerzésére, hanem ezekre a betétekre 100%-os tartalékkal kell rendelkezniük. Ezzel szemben a befektetési betétekkel finanszírozzák a kockázatos ügyleteket, ezért ezekre nincs visszafizetési garancia sem. A bank ebben az esetben is számolhat fel szolgáltatási díjat a megőrzésért. Kamatmentes kölcsönt viszont csak akkor adhat, ha erre külön alapot hoz létre.

Az alábbi táblázat ezeket foglalja össze a hagyományos bankokkal összehasonlítva:

6. Táblázat: Az iszlám bankok és a hagyományos bankok összehasonlítása

Elemek	Islám bankok	Hagyományos bankok
A lakossági betétek tőkeértékének garانتálása	Van	Van
A befektetési betétek tőkeértékének garانتálása	Nincs	Van
A betétek megtérülési rátája	Meghatározatlan, befektetett betétekre nem garانتált. Lekötetlen betétekre sosincs.	Meghatározott és garانتált.
Szabályozási mechanizmusok a betétek megtérülésére vonatkozóan	A bank teljesítményének, illetve a befektetés nyereségének a függvénye.	Független a bank teljesítményétől és a befektetések nyereségétől.
Nyeresség-veszteség felosztás (továbbiakban NyVF) elvének alkalmazása	Igen	Nem
Az iszlám finanszírozási módok használata (NyVF vagy nem NyVF módok)	Igen	Nem alkalmazható
Körültekintés a kezességre vonatkozóan	Általában nem alkalmazható a NyVF módok esetében a hitelkockázat csökkentésére. Kivételes esetekben erkölcsi kockázat csökkentésére engedélyezhető. A nem NyVF módok esetében megengedett.	Igen, mindig.

Forrás: Sundararajan-Errico, 2002: Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk management and Challenges Ahead, 24.p.

Ezek alapján a következőket állíthatjuk:

- Ezzel a sajátos mérlegszerkezettel és a nyereség-veszteség elosztó rendszerrel az iszlám bankok kiegyensúlyozottabbak a külső sokkokkal szemben. A működési veszteségek során a hagyományos bankokkal szemben az iszlám bankok

csökkenthetik a befektetési betétek névértékét, s egyúttal a forrásoldaluk egy részének a névértékét is. Így az eszköz-forrás rossz párosítása által okozott fizetőképességi kockázatok általában alacsonyabban az iszlám bankok esetében.

- A „két-ablakos” modellt alkalmazó bankok (ami a valóságban igen ritka) virtuálisan fizetőképesség-biztosak. A kétoldalú *Mudarabah* modell esetében még mindig beszélhetünk eszköz-forrás összeegyeztethetőségi gondjaiból eredő kockázatról.
- Az iszlám bankok működésükben hasonlóak a hagyományos befektetési társaságokhoz, mivel professzionális beruházás-kezelést nyújtanak számukra. Egy igen fontos elvi különbség azonban van: a befektetési társaságok a tőkéjüket eladják, míg az iszlám bankok lekötéseket fogadnak el az emberektől. Ebből az következik, hogy a befektetési társaság részvényesei birtokolják a cég saját tőkéjének egy részét, s így bizonyos jogokkal is rendelkeznek (részt vesznek az információ-áramlásban, szavazati joguk van, beleszólhatnak a cég befektetési politikájába). Ezzel szemben az iszlám bankok ügyfelei nem jogosultak a bank nettó profitjából vagy veszteségéből való részesedésre a szerződésben meghatározott nyereség-veszteség megosztási ráta szerint. Ezek a befektetési betétek nem oldhatók fel lejárat előtt – bár gyakran a bankok kérésre mégis megteszik -, s az ügyfeleknek nincs szavazati joguk, s nem birtokolják a bank saját tőkéjének egy részét, s így a befektetési politikájába sem szólhatnak bele. (Sundararajan-Errico, 2002)

Ahogy az iszlám pénzügy szerepe egyre nő a nagyvilágban, egyre több irodalom jelenik meg az iszlám bankokkal kapcsolatban. Ennek legnagyobb része a két rendszer eszközeinek összehasonlításával valamint az iszlám bankok szabályozási nehézségével foglalkozik. Azonban kevés empirikus elemzés látott napvilágot az iszlám bankoknak a pénzügyi stabilitásban vállalt szerepéről. Jelentek meg elemzések az iszlám pénzügyi intézményekben rejlő kockázatokról, s hatékonyságukról. Az egyetlen nemzetközi empirikus kutatást a témában az Nemzetközi Monetáris Alap végezte 2008-ban.

A kutatás során az úgynevezett Z értéket választották függő változónak. Ez az érték népszerű mérőszáma a bankok egészséges működésének. A magasabb Z érték a

fizetőképességi kockázat alacsonyabb felső határát jelöli, tehát ezen kockázat kisebb valószínűségére mutat. A regressziós elemzésbe többféle változót vontak be, hogy minél pontosabb becslést kapjanak a bankok stabilitására vonatkozóan. Csak hogy néhányat említsek a változók kategóriái közül: földrajzi, temporális, bank-specifikus, időfüggő ipar-specifikus, makroökonómiai változók, s természetesen a reziduumok. A kutatás az 1993-2004 időszakot vizsgálta a *BankScope* adatbázis segítségével. Csak azon országok bankjait vonták be a vizsgálatba, ahol az iszlám bankok piaci részesedése eléri az 1%-ot. Ez nem tett kárt az elemzés eredményében, hiszen a világ összes iszlám bankjának összevont 250 milliárd USD-osra eszközértékével a vizsgált bankoké 252 milliárd USD-os értéke összhangban van. Összesen 397 hagyományos kereskedelmi bankot és 77 iszlám bankot vizsgáltak. Ezeket méretük szerint kis és nagy bankokra osztották, méghozzá egy milliárd USD határ mentén. A felosztást az alábbi táblázat mutatja.

7. Táblázat: Az IMF kutatásában szereplő bankok csoportosítása

	Kereskedelmi bankok	Iszlám bankok
Összes bank	397	77
Nagy bankok	246	38
Kis bankok	151	39

Forrás: Cihak M.-Hesse H. (2008)

Nagy eltérések mutatkoztak a mintában, ami jól látható, hogy a Z értékek -81 és 203,347 között mozogtak. Ha a legkisebb és legmagasabb percentiliseket nem vonták ki az elemzésből, akkor az eredmények azt mutatták, hogy az iszlám bankok Z értéke átlagosan magasabb a hagyományos kereskedelmi bankokénál, ami azt mutatja, hogy a kis iszlám bankok jóval stabilabbak, mint hagyományos párjuk.

Az alábbi táblázat mutatja a Z értékeket s néhány egyéb adatot a fenti bankokra vonatkozóan:

8. Táblázat: Az IMF a bankok pénzügyi stabilitására vonatkozó kutatásának eredményei

	Összes bank		Nagy bankok		Kis bankok	
	Hagyományos	Islám	Hagyományos	Islám	Hagyományos	Islám
Z-érték	132,9	27,2	24,5	13,2	200,1	35,8
Szűkített Z-érték	18,1	20,2	19,5	12,9	17,2	25,0
Kölcsönök/eszközök	0,52	0,52	0,52	0,56	0,51	0,50
Költség/bevétel arány	0,56	0,60	0,55	0,65	0,57	0,58
Bevétel diverzitás	0,42	0,42	0,42	0,39	0,41	0,44
Eszközök milliárd USD-ban	2,52	2,99	6,06	7,53	0,32	0,30

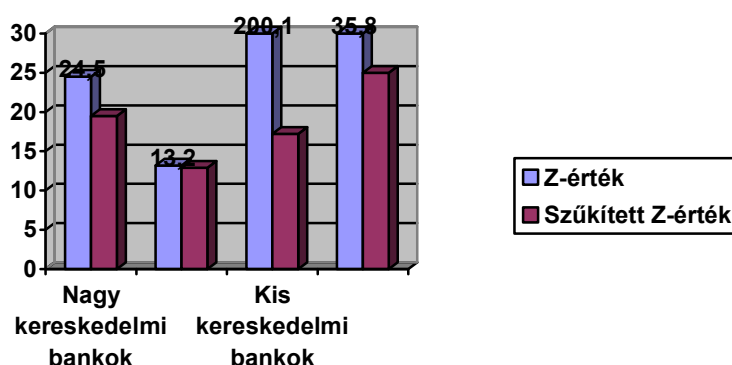
Forrás: Cihak M.-Hesse H. (2008) , 14.p.

Mint láthatjuk, a kölcsönök és eszközök aránya összességében nem mutat különösebb különbséget a két banktípus között. Ezzel ellentétben azonban az iszlám bankok működése valamivel költségesebbnek bizonyul a hagyományos bankokénál, ha a költség/bevétel arányt tekintjük, s ez főként a nagyobb bankok esetében mutatkozik meg.

A kutatás eredményeiből levont következtetések röviden összefoglalva a következők:

- A kis iszlám bankok átlagosan pénzügyileg erősebbek, mint a kis kereskedelmi bankok; a nagy kereskedelmi bankok átlagosan erősebbek, mint a nagy iszlám bankok; a kis iszlám bankok átlagosan pénzügyileg erősebbek, mint a nagy iszlám bankok.

7. ábra: A vizsgált bankok Z-értékei



- A kis és nagy iszlám bankok pénzügyi stabilitásában rejlő különbség igen érdekes. A kutatás eredményeiből az vonható le, hogy az iszlám bankok számára, ahogy növekednek, egyre összetettebb feladat a hitel-kockázat monitoring rendszer hangolása. Mivel a hitel-kockázat kezelésének szabványosítása korlátozott, ahogy a banki műveletek száma egyre nő, a különböző nyereség-veszteség elrendezések monitorozása egyre komplexebbé válik, a helytelen választásból és az erkölcsi kockázatból eredő problémák egyre feltűnőbbé válnak. A másik lehetséges magyarázat, hogy a kisebb bankok inkább kisebb kockázatú befektetésekre és szolgáltatási díjakra összpontosítanak, míg a nagyobb bankok több nyereség-veszteség megosztó ügyletet bonyolítanak.
- Az adott országban lévő hagyományos bankok „egészséges” működésének megléte illetve hiánya és az ott működő iszlám bankok között nem találtak szignifikáns összefüggést. (Cihak M. – Hesse H., 2008)

4.5. A malajziai bankok példája

4.5.1. A maláj helyzetről általánosságban

Malajzia azon országok közé tartozik, ami elsőként vezette be az iszlám bankot az országában. Sőt, egy teljes iszlám pénzügyi rendszer kifejlesztésére törekszik. Az

ország 25 274 132 fős lakosságából 15 265 576, azaz 60,4% muszlim.(<http://www.usislam.org/muslimstatistics.htm>) Az első iszlám bank az országban a Bank Islam Malaysia Berhad, ami 1983-ban alakult. A kormánya hagyományos bankrendszerrel párhuzamosan kívánta fejleszteni az iszlám bankrendszert. Több új iszlám bank helyett azonban bevezették az „*Islamic window*”-t, azaz az iszlám ablak koncepcióját 1993 márciusában. Ennek keretében a hagyományos bankokban is bevezethetik az iszlám elvárásainak megfelelő banki termékeket, szolgáltatásokat.

Bevezették a kamatmentes banki sémát három fő bank részvételével és 21 iszlám pénzügyi termékkel. 1997-ben, a világ bankrendszerének liberalizálódásának hatására egy „*blue print*” alkottak a pénzügyi szektor fejlesztésére, amiben az iszlám bankrendszer továbbfejlesztése is szerepelt. Ebben meghatároztak egy tervet, miszerint az iszlám bankoknak 2010-ig 20%-os részesedést kell elérniük, ami 2005-ben 10% volt, de az évi átlagos növekedése 42%.

Hogy e rendszer szereplőinek számát növelje, a központi bank biztosította, hogy a helyi bankok az iszlám divízióikat leányvállalatokká alakítsák, s a külföldi iszlám bankok is létesíthessenek leányvállalatot Malajziában. 2004-ig liberalizálni kívánták ezt a szektort, s három közel-keleti iszlám banknak is adtak működési engedélyt. Ezáltal támogatták az egészséges versenyt, hogy dinamikusabban működhessen az ágazat. Ezeknek köszönhetően az iszlám bankoknak a marketing stratégiájukat a versenyelőny megszerzésére és az ez irányú forrásmobilizálásra kell, hogy kihegyezzék.

Most pedig következzen néhány szó a rendszer elfogadottságáról!

A muszlim és nem muszlim fogyasztóknak is egyaránt nő az iszlám alapelveken nyugvó lekötése és hitele. Amíg 1994-ben még csak 1 463 millió maláj ringgit (továbbiakban MYR), míg tíz évvel később, 2004-ben már 53 273,5 millió MYR. De ennek ellenére nem mondhatjuk azt, hogy mindenki elfogadta, s használja. S bár az iszlám banki termékek valóban népszerűbbek lettek, nem tudjuk a választ arra sem, hogy:

- Mindegyik maláj gazdasági egységnek tetszik-e, hogy az iszlám bankrendszert az állam feljebbvalónak tartja a hagyományosnál,
- A maláj kereskedelmi bankok is támogatják-e ezen rendszer termékeit,
- S fényes jövő vár-e az iszlám bankrendszerre Malajziában. (Haron-Azmi, 2005)

Ahogy azt már korábban említettem, az ország lakosságának több mint fele muszlim, sőt, a kormányon lévő párt is az iszlámot támogatja. Amennyiben a piaci részesedés nem éri el hamarosan a 15%-ot, a központi banknak büntetést kell kirónia az ágazat azon szereplőire, akik nem támogatják. Valamint emellett hatékonyabb marketinget kéne alkalmaznia.

4.5.2. A maláj bankok marketing stratégiája

A marketingstratégia fontos eleme, hogy ki hogyan pozicionálja magát. Az ország első számú iszlám bankja, a Bank Islam Malaysia Berhad (a továbbiakban BIMB) a piacvezető. A mottója: „*The Bank for All*” (A bank mindenkinek), ami hangsúlyozza, hogy nem csak az iszlám-hitűek számára nyújt szolgáltatásokat. A missziója, hogy olyan kereskedelmi banki tevékenységet teremtsen meg, ami eleget tesz az iszlám követelményeinek, banki szolgáltatásokat nyújtson a muszlimok számára, s az ország teljes lakosságának, lehetőséggel arra, hogy fenntartsa önmagát, s növekedjen a folyamat során. Az országban másodikként megjelenő iszlám bank, a Bank Muamalat Malaysia Berhad a követő, aki inkább kihívó szeretne lenni, s az RHB Bank, ami ki szeretné szorítani a BIMB-ot a vezető szerepből. Az utóbbi mottója kifejezetten jól tükrözi a rendszer elvárásait: „Bizalom, megértés, partnerség”, s ma már külön részlege van a női ügyfelek számára *Az Zahra* néven. (<http://azzahra.com.my/>).

Az iszlám bankokkal ellentétben a hagyományos pénzüintézetek nem hangsúlyozzák a víziójukat s missziójukat, legfeljebb az iszlám rendszer támogatásában való szerepvállalásukat hangsúlyozzák. Számukra az iszlám termékek csak a hagyományosak helyettesítői.

A jelenlegi vezető banknak (BIMB) hat stratégiai célja van, mégpedig, hogy:

- Agresszívan növelje a fogyasztói banki ügyleteket;
- Megerősítse a kereskedelmi banki tevékenységét;
- Növelje a hitelnyújtás lehetőségét;
- Fejlessze a kockázatkezelést,
- Az informatikai infrastruktúrát
- S a személyzet versenyképességét.

A 2005-ös adatok szerint főleg lakás- és gépjárműhiteleket nyújtottak, hitelkártya- és folyószámla szolgáltatást, amik esetében a kamat helyett a profitot osztják szét. 50 000 új kártyahasználót vártak a közeljövőben. Megjelentek még a kereskedelmi pénzügy területén is. Kis- és középvállalkozásoknak nyújtottak hitelt.

Termékstratégiájukat illetően az iszlám bankoknak innovatívabbnak kell lenniük, ami már önmagában elég ahhoz, hogy versenyelőnyhöz jussanak, hiszen így plusz előnyökhöz juttatják az adott termék használóját más termékekével szemben. Az említett időszakban a következő termék- és szolgáltatáscsoportokkal foglalkoznak:

- Bankbetétek
- Hitelek (fogyasztói, kereskedelmi, vállalkozói)
- Kincstári termékek (pl. pénzváltás)
- Elektronikus banki szolgáltatások
- Egyéb tevékenységek, pl. *Zakát* befizetés lehetősége

Így összesen több mint 40-féle terméket nyújtanak különféle fogyasztóiknak. A BIMB ráadásul arab neveket adott a termékeinek, s a termékcsoportokat is a *Sáriában*, azaz az iszlám törvénykezésben megszokott elnevezéssel illeti.

Az e-banking és az SMS szolgáltatással pedig főként a diákokat célozza meg, akik elég informáltak a telekommunikációs technológia terén.

A hagyományos bankok ezen tekintetben csak követőnek tekinthetők, csak az alapvető iszlám termékeket ajánlják, s marketingkommunikációjukban a hagyományos termékekre helyezik a hangsúlyt.

Árazás tekintetében már kevésbé egyértelmű a helyzet. A többi bank ugyanis általában nagyobb megtérülést hoz a befektetők számára, egy bizonyos összeg alatt

viszont magasan vezetnek az iszlám bankok a megtérülést illetően. A kisebb összegű lekötött betétekre, az úgynevezett *Wadiah*-ra ugyanis intervallumonként fix megtérülést hoz, míg az a hagyományos bankok esetében nemhogy alacsonyabb, de változó is. A hitelfelvevők számára is fix díjakat szabnak ki, amik attól függenek, hogy az amúgy két visszafizetési lehetőség közül melyiket választják.

Az elosztás tekintetében a fogyasztóknak általában fontos, hogy az adott bank könnyen elérhető legyen. Malajziában azonban a felmérések szerint sem a muszlim, sem a nem muszlim fogyasztók esetében nem szerepel az első öt preferált jellemző között. Ezek összevonva a következők:

- Gyors és hatékony
- Tranzakciók gyorsasága
- Barátságos személyzet
- Megbízhatóság
- A fogyasztói igények ismerete és
- A bank hírneve, imázsa.

A bankok mégis fontosnak tartják, ezt a szempontot is, s a hagyományos bankoknak 1410 iszlám ablaka van, míg az iszlám bankok összesen 132 helyen vannak jelen az országban, de tervezik mini részlegek és kioszkok felállítását bevásárló komplexumokban, s forgalmas helyeken.

A reklám az utolsó ismérv, amivel az ország-tanulmány foglalkozik. Ennek célja –mint tudjuk-, az informálás, a meggyőzés és a befolyásolás. Az iszlám bankok minden lehetőséget megragadnak a reklámozásra. A hagyományos bankoktól eltérően hirdetik magukat a televízióban, rádióban, szponzorációval s közösségi kapcsolataik révén. Utóbbira példa az oktatási intézményekkel való kapcsolat. Képzési programjaikat az egyetemeken beleépítik a tanulmányi programba, ezzel is növelve a tudást a termékeikkel szolgáltatásaikkal kapcsolatban. Valamint ez jó lehetőség arra, hogy megfelelő dolgozókat képezzenek maguknak. Emellett vállalkozásfejlesztési programokat tartanak, szemináriumokat, workshopokat. S tanácsadással is foglalkoznak.

A hagyományos bankok nem ilyen agresszívak, hiszen nekik anélkül is elég nagy a fogyasztói bázisuk.

Az utolsó fontos szempont, amit még megemlítenék, mint fontos, szem előtt tartandó tényezőt, az az iszlám üzleti etikához való igazodás. (Haron-Azmi, 2005)

5. Iszlám ablak Magyarországon?

5.1. Miért pont iszlám ablak?

5.1.1. Az iszlám hazánkban régen és most

Hazánkban az iszlám 1916 óta elismert vallás, amit az 1916. évi XVII. –jelenleg is hatályos- Törvénycikk bizonyít:

„1.§. Az iszlám-vallás törvényesen elismert vallásnak nyilváníttatik.

2.§. A mohamedán vallást követők vallásfelekezetté alakulásához a hitelvi, az erkölcsi tanokra, az istentiszteletre és egyéb vallási szertartásra vonatkozó szabályok bemutatása nem szükséges és azok a hitéletre vonatkozó többi rendelkezéseket magában foglaló szervezeti szabályzat bemutatása nem szükséges és azok a hitéletre vonatkozó többi rendelkezéseket magában foglaló szervezeti szabályzat jóváhagyásakor nem esnek vizsgálat alá.

4.§. Az iszlám-vallás gyakorlása, valamint hitelvei, tanai és egyéb intézményei a fennálló törvények korlátaín belül a törvényesen elismert vallást megillető jogvédelemben részesülnek. A mohamedán vallásfelekezetre egyebekben a törvényesen elismert vallásfelekezetekre vonatkozó jogszabályok irányadóak. Az esetleges szükséges további eltéréseket a minisztérium rendelettel állapítja meg.

5.§. Ez a törvény a kihirdetés napján lép életbe s azt a vallás- és közoktatásügyi miniszter, a belügyminiszter és az igazságügyi miniszter hajtja végre.” (1916/XVII, 1., 2., 4., 5.§ <http://www.1000ev.hu/index.php?a=3¶m=7348>)

Bár a magyar nép kapcsolata az iszlámmal illetve más, muszlim népekkel a népvándorlás idejére vezethető vissza. A Kazár Birodalomból való kiszakadás után ugyanis a magyar törzsek alá három, főként iszlám vallású népcsoport tartozott, akiket együttesen kabaroknak nevezünk. Később csatlakoztak a hvárezmiekk, azaz izmaeliták, vagy böszörmények. A már említett három kabar törzs vezetőinek leszármazottjai tették ki az Aka nemzetiséget, amiből Aka Sámuel, I. István király sógora származott. Természetesen a király hűgával való frigy feltétele a keresztény hitre való áttérés volt. A

nemzettség tagjai viszont amíg *miles*-ként, azaz harcosként éltek, szabadon gyakorolhatták vallásukat. A szintén muszlim kálizokról már Könyves Kálmán 1111-es oklevelében is említés esik, majd Kinnamosz bizánci történetíró az 1150-es bizánci-magyar háborúról szóló művében, mi szerint a magyar harcosok között köztük élő, más hitet követő kálizok is vannak, a velük azonos hitű besenyőkkel együtt. A X. században települtek be az alánok, s az úzok, majd Taksony fejedelem idején a szintén muszlim volgai bolgárok. Az Árpád-ház idején, a keresztes háborúk kezdetén asszimilációjukat széttelepítésükkel igyekeztek megoldani, ahogy azt Szent László I. Törvénykönyvében olvashatjuk: „*A kereskedőket, akiket izmaelitának neveznek, ha kiderül, hogy megkeresztelkedésük után visszatérnek a körülmetélésen alapuló régi törvényükhöz, lakhelyeikről elkülönítve, más falvakba telepítsék át.*” Bár akik nem estek át megkeresztelésen, ezután is megillette őket a szabad vallásgyakorlás. Könyves Kálmán I. Törvénykönyvében viszont már a következő áll: „*Ha valaki izmaelitákat böjtölésen kap rajta, vagy evésen és disznóhúson való tartózkodásban, vagy mosakodásban, avagy más vétkes szokásban, az ilyen izmaelitákat küldjék a királyhoz, aki pedig őket bevádolta, vagyonukból kapjon részesedést.*” Emellett templomépítésre kötelezte őket, s lányukat magyar férfiakhoz adatta – ami az akkori patriarchális családmódban azt vonta maga után, hogy utódjaik is a magyar, azaz keresztény értékeket követték.

Később, a 150 éves török hódoltság idején találkozunk újabb muszlim betelepedéssel, melyről számos írásos s építészeti emlék tanúskodik, például a pécsi Dzsámi, vagy Gül Baba türbéje, hogy csak a legismertebbeket említsem. A törökök azonban inkább maguknak hozták létre a vallás gyakorlására szolgáló eszközöket, épületeket. A térítés nem volt jellemző. Akik mégis áttértek, azok vagy maguktól tették, vagy rabságba kerültek, esetleg árvaként, muszlim neveltetésben részesültek.

Később, az 1848-49-es szabadságharc után sok katona települt Törökországba, s tért át az iszlámra. Közülük a leghíresebb talán Bem József tábornok.

A már említett törvényt követően 1931. augusztus 2-án alakult meg az autonóm magyar iszlám-vallásközösség. (<http://www.magyariszlam.hu/magyartort.htm>)

Jelenleg – a mecsetek becslései szerint - hozzávetőlegesen 30-50 000 (bár a hivatalos népszámlálási adatok szerint jóval kevesebb) muszlim él Magyarországon; arabok, irániak, törökök, boszniai s afgán menekültek és magyarok szétszórva az ország területén. A valós számukat igen nehéz lenne meghatározni, hiszen a legutolsó

népszámlálás óta jelentősen gyarapodott a számuk, s erről hivatalos adat nincs, valamit megbecsülni is nehéz. Az 1. számú mellékletben található a bevándorlási hivatal adatai a muszlim országokból érkező bevándorlókról státuszuk, illetve beadott kérelmük célja szerint. Ez 9046 főt mutat, ám természetesen nem csak a megjelenített országokból érkeznek muszlim bevándorlók, s a magyar nemzetiségű muzulmánokat sem lehet figyelmen kívül hagyni, akiknek száma az áttérések során egyre csak gyarapszik. Budapesten kilenc imahely működik. Közülük a leghíresebbek a Bartók Béla úti Dar Assalam és a Sáfrány utcai mecset. Több iszlám közösség is működik az országban, hogy csak néhányat említsek: az Iszlám Egyház (IE), a Magyarországi Muszlimok Egyháza (MME) és a Magyar Iszlám Közösség (MIK), az Aluakf Alapítvány, a Hanif Kulturális Alapítvány, a Jakováli Hasszán Pasa dzsámi, s a szegedi Mekka mecset. (Gálosi, 2009, 21.p.) Ők számos programot szerveznek a híveknek, összekovácsolandó a közösséget: legyen az közös ima, vallási rendezvények, kirándulás, tábor, focimeccs, ruhabörze, nyelv- vagy főzőtanfolyam. „Szerencsére több kisebb alapítvány is szervez programokat a magyarországi muszlimoknak és azoknak, akik érdeklődnek az iszlám iránt. Itt említeném meg a Gül Baba Alapítványt és a Dialógus Platform Egyesületet. Utóbbiak rendszeresen felszólalnak a vallások közötti békéért, havonta jelentetik meg színes kiadványukat, amit magyar muszlimok fordítanak.” (Gálosi, 2009, 21. p.)

Amint azt a fentiekből láthatjuk, messze nincs akkora muszlim közösség Magyarországon, mint a nyugat-európai, illetve balkáni államokban. Így iszlám bank telepítéséhez jelenleg nincs megfelelő „táptalaj”, nem lenne életképes beruházás. Az itt élő muszlimok igénye az iszlám banki szolgáltatásokra ennek ellenére fennáll.

Léteznek úgynevezett iszlám befektetési alapok is, melyek egyébként igen jól teljesítenek, sőt, a *Dow Jones Islamic Market Index* az utóbbi években rendszeresen lekörözte a legnevesebb piaci mutatókat, s a válság idején is kisebb gyengülést mutatott azoknál. Alap a Credit Suisse jóvoltából már volt Magyarországon, *Equity Al-Buraq* néven amit a SICAV One befektetési alap részlapjaként vezettek be 2007 őszén. Megfelelő érdeklődés híján azonban megszüntették. (Csernátorny, 2008) Kétségeim vannak afelől, hogy igény ne lett volna rá: sokkal inkább elképzelhetőnek tartom, hogy az esetleges potenciális fogyasztókat el sem érte a híre.

A lakossági banki szolgáltatások terén kialakult űrt a kínálati oldalon így csak egy iszlám ablak pótolhatja.

5.1.2. Az iszlám ablak sajátosságai

S mi is az az iszlám ablak? Hogyan s mi célból alakult ki? Mik a működésének kritériumai?

Amikor néhány évvel ezelőtt hirtelen megugrott az igény az iszlám banki termékek iránt, hogy ezt kihasználják, s belépjenek erre a feltörekvő piacra, a hagyományos bankok iszlám részlegeket nyitottak azon fogyasztók számára, akik nem kívánnak igénybe venni kamatot tartalmazó termékeket. A General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI) 2009-es adatai szerint ma már 320 iszlám ablak működik a világon, ebből 22 Nagy-Britanniában, aminek többségét a HSBC 1998-ban alapított *Amanah* részlege működteti. Ők jelenleg 19 milliárd dollárnyi pénzügyi eszközből álló portfólióval dolgoznak. (Al-Nasser, 2009) Ezek az úgynevezett iszlám ablakok a kezdetekben azt célt szolgálták, hogy a muszlim többséggel rendelkező lakosságú országok hagyományos bankjai megtegyék az első lépést az iszlám bankká válás útján. Természetesen ezek az ablakok ugyanazon az elven működnek, mint a teljes egészében iszlám bankok, csak, ahogy a maláj példán is láthattuk, nem egyszerű azonnal átalakítani egy bankot, ezért kezdik először csak egy iszlám részleggel, s fokozatosan, lépésről-lépésre térnek át az iszlám rendszerre a teljes bankot illetően.

A nemzetközi hagyományos bankok iszlám ablakai ezzel szemben azonban nem erre az elvre alapozva nyíltak. Ezek célja, hogy további szolgáltatásokat nyújtson a muszlim fogyasztók számára, másrésről, hogy az általános vevőkörének változatosabb lehetőséget nyújtson. Egyesek kritizálják ezt az intézményt, mondván, hogy nem teljes egészében az iszlám szellemiséget tükrözi, s csak az iszlám piac meghódítása, s további nyereség elérése a cél. Illetve kifogásolják, hogy a bank többi részlege kamattal foglalkozik, s ezért nem tartják teljesen megbízhatónak. (Usmani, 2002) Jómagam azon a véleményen vagyok, hogy mindez megbocsátható, amíg megfelelően, s bizonyítottan „*halal*” módon kiszolgálja azt a szegmenset, aki kamatmentes szolgáltatásokra szorítkozik vallási vagy etikai megfontolásból. Bár Dzsábir, a Próféta egyik kortársa a következőt mondta: „Megátkozta Allah küldötte az uzsorakamat beszédőjét, kiadóját, lejegyzőjét, és két tanúját (ők egyenlők az átokban). Mindenki meg van átkozva, aki részt vesz az uzsorakamattal való kereskedésben: a felek, a közvetítők, és a segítségadók is.” (Salamon - Abdul Fattah, 2003) S mint azt már korábban említettem, az uzsorakamat ezen szövegekben a kamat mindennemű formáját takarja. Ha ezt

vesszük alapul, az is bűnt követ el, aki kamatot alkalmazó hitelintézetben helyezi el a pénzét, hiszen ezzel segíti azt tevékenységében. Az iszlám azonban a megbocsátás vallása is, ahogy azt a Korán második szúrájában olvashatjuk: „De ha bűnbánatot gyakoroltok, akkor megillet benneteket a tőkétek, nem követtek el jogtalanságot, és titeket sem ér jogtalanság.” (Korán, -Surah Al-Baqarah- 2:279). Erre jó példaként idézem a következő történetet Abdul Fattah Munif egyik cikkéből:

„Abdul-Azíz ibn Bázhoz, Szaúd-Arábia volt főmuftijához a következő kérdést intézték:

“Olyan banknál van a nem kamatozó számlám, amely egyébként fizet kamatot. Vajon az kamatra vonatkozó döntvény érint engem is és vétkeztem ezáltal? Megszüntessem-e a számlámat tudva, hogy akkor elveszíthetem a pénzemet?”

A főmufti válasza:

“Miután azért helyezted el bankban, nem kamatozó számlán a pénzedet, hogy az ne vesszen el, biztonságban legyen – ez szükséghelyzetnek minősül –, ezért nem vétkeztél. Ámde ha van lehetőség, akkor helyezd el iszlám bankban, mert ezzel ösztönözöd annak munkáját, és segíted feladatai ellátásában. Az iszlám bankokat ösztönözni, támogatni kell, ha pedig hibáznak, erre fel kell hívni a figyelmüket. Ki kell javítaniuk a hibát, hogy versenyképesek legyenek a kamatot felszámoló bankokkal, és hogy a muszlimok az iszlám bankot válasszák....” (Abdul-Fattah Munif, 2003: A kamat tilalma; <http://www.mohamed.hu/index.php?menu=kamattil> Letöltés dátuma: 2010-04-15)

A fenti tehát nem éppen megalapozott kritika. A nem iszlám országokban több kereskedelmi bank ajánl egy időben hagyományos és iszlám banki szolgáltatásokat is. Hogy a Justice Mohammed Taqi Usmani által hozott példával éljek: Ha a nem muszlim országok szállodái és éttermei szeszes italt és alkoholmentes üdítőket is felszolgálnak, senki sem szolgálhat ellenérvvel az üdítő árusítása ellen csak azért, mert alkoholos italok is szerepelnek a kínálatukban.

Felesleges kritika helyett inkább arra kéne erőt fordítani, hogy az iszlám előírásainak megfelelő működést elősegítsék, szabályozzák.

Az első és legfontosabb követelmény az iszlám ablakokkal szemben, hogy elkülönüljenek a bank többi részétől. S hogy mégis milyen értelemben?

1. Az iszlám ablak működéséhez használt kezdő tőke nem tartalmazhat kamatot és nem származhat tiltott tevékenységből. Az ideális módszer erre új tőke bevonása kizárólag az iszlám ablak létesítésére. Azonban, ha ez nem lehetséges, a bank kezdőtőkéjének egy részét előirányozzák a létesítendő iszlám ablak számára, s ezen összeget az ellenkezőre való bizonyíték hiányában „tisztának” nyilváníthatják.
2. Az iszlám ablak számlái külön kezelendők a hagyományos részlegekétől, s a lekötések sem keverendők a hagyományos lekötésekkel. Hasonlóan az iszlám ablak által ajánlott finanszírozásnak is függetlennek kell lennie.
3. Az iszlám ablakokban alkalmazott személyzetnek megkülönböztetettnek kell lennie a hagyományos szolgáltatásokétól. Kiválasztásukat pedig az iszlám banki termékek ismeretére és az irántuk való elhivatottságra kell alapozni.
4. Az iszlám ablak irodáját is „illik” elkülöníteni a hagyományos részlegektől, lehetőség szerint az iszlám kultúrát hangsúlyozva. (Usmani, 2002)
5. A bank iszlám pénzügyi tevékenységének rögzítését az Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) által lefektetett sztenderdek alapján kell végezni. (Al-Nasser, 2009)

Az elkülönítésen kívül a másik fontos kritérium, amihez ragaszkodni kell az iszlám ablakok esetében, hogy működésük a *Sáriával* összeegyeztethető legyen. Ezt pedig a következőképpen lehet véghezvinni:

1. Szükség van egy Sária Felügyelő Bizottságra, ami hozzáértő vallásjogi tudósokból áll, akik előkészítik a modellszerződéseket, és más dokumentumokat, jóváhagynak minden új működési struktúrát, valamint minden egyes finanszírozási formának lefektetik az alapelveit. Természetesen olyan tudósokat kell kiválasztani, akik kellő mennyiségű időt tudnak erre a feladatra szánni.
2. A Felügyelő Bizottságon kívül egy állandó Sária csoportot kell működtetni, akik nap mint nap felülvizsgálják az iszlám ablakban történő összes tranzakciót, s ellenőrzik, hogy a Sária Felügyelő Bizottság által felállított alapelveket betartják-e.

3. Az adott évi tranzakciókat szükséges évente áttekinteni, hogy biztosítsák, hogy a belőlük származó jövedelem a *Sária* szempontjából tiszta. Ennek vizsgálata után a Sária Felügyelő Bizottságnak jelentést kell készítenie.

4. A Sária Felügyelő Bizottságnak, illetve az általuk kijelölt embereknek képezniük kell a bank általános személyzetét a tranzakcióknak a *Sária* szerinti vezetéséről és a mögöttük rejlő filozófiáról. Ez azért fontos, hogy akik a minden napi tranzakciókkal foglalkoznak, különbséget tudjanak tenni a két rendszer termékei között, értsék a mögött rejlő gondolkodásmódot.

A likviditásmenedzsment egyelőre problémát jelent ezen bankok számára. Az iszlám ablakok esetében - amíg ki nem alakul egy szélesebb iszlám banki kör, hogy a egy erre alkalmas, biztonságos iszlám banki portfólió és bankközi tranzakciók segítségével orvosolhassák az esetleges problémákat – lehetőség van arra, hogy a tőketartalékukat letétbe helyezzék az anyabankjuknál természetesen kamatmentesen, hogy likviditási probléma esetén attól kamatmentesen bocsásson rendelkezésükre likvid tőkét. (Usmani, 2002)

5.2. Miért az OTP-ben?

Miután megvizsgáltuk a magyarországi muszlimokat, s az iszlám ablak létesítésének feltételeit, térjünk rá a választott bankra! Miért pont az Országos Takarékpénztár választottam? Ennek több oka is van:

1. Az OTP Nyrt. Magyarország legnagyobb bankja

Ezt több mutató alapján is állíthatjuk, ezek közül most a mérleg szerinti eredményt emelném ki. Az alábbi táblázat mutatja az ezen ismérv alapján hazánkban működő 5 legnagyobb bankot:

9. Táblázat: A magyarországi bankok rangsora a mérleg szerinti értékük alapján

Rangsor	A hitelintézet neve	Mérleg szerinti eredmény (millió forintban)
1.	OTP Bank Nyrt.	48 790
2.	CIB Bank Zrt.	23 394
3.	Citibank Zrt.	14 912
4.	BUDAPEST Hitel- és Fejlesztési Bank Nyrt.	10 979
5.	RAIFFEISEN BANK Zrt.	8 622

7. Táblázat Forrás: PSZÁF Aranykönyv 2008,

http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statistikak/statistikak/aranykonyv_cikk.html?query=arany%C3%B6nyv Letöltés ideje: 2010-03-20

Az OTP Csoport a régió 9 országában van jelen, s 11,8 millió ügyfele van. Ebből Magyarországon 4,8 millió fogyasztót szolgál ki, akik közül lakossági ügyfél 4,6 millió. Emellett az OTP Bankcsoport 2008. év végén 31 ezer főt foglalkoztatott, ebből 8 ezret az OTP Bankban.

2. Hazánkban az OTP büszkélkedhet a legszélesebb körű lakossági banki szolgáltatásokkal

Ezzel nemcsak a legnagyobb magyar bank, hanem a magyar lakossági banki piac vezető szereplője is. A 2008-as éves jelentése szerint „a bankcsoport... piaci részesedése a hitelintézeti rendszerben a háztartások betéteiből 30,4% (OTP Bank: 28,0%) volt, a háztartások hiteleinek pedig 29,6 %-át tudhatta magáénak (OTP Bank: 7,9%).” (OTP Éves Jelentés, 2008, 20.p.)

Az alábbiakban a legfontosabb szolgáltatásait emelném ki:

- Bankkártya: 2008 végéig 3 968 000 kibocsátott darabbal büszkélkedhet, ebből 3 507 ezer a lakossági betéti kártya. Ezekkel 2008 folyamán 69,5 millió ATM készpénzfelvétel tranzakciót bonyolítottak le 2 194 milliárd forint értékben. Emellett a

vásárlási tranzakciók száma meghaladta a 87 milliót, értékben pedig a 691 milliárd forintot.

- Megtakarítások, befektetések: háztartási betétekből 2008 év végén 28% volt az OTP Bank részesedése a hitelintézeti piacon. Ezen belül a lakossági betétek állománya nőtt 10%-kal 2 027,4 milliárd forintra, amiből a lakossági forint betétek 1 753,2 milliárd forintot tesznek ki. Ebből 80% folyószámla betét, a többi az úgy nevezett könyves betétek közé tartozik. Itt említeném meg a devizabetéteket, valamint a lakástakarékpénztár szolgáltatást. A háztartási befektetési alapokból 27% a részesedése, valamint értékpapír szolgáltatást is nyújt.

- Vagyonkezelési tanácsadást is nyújt az OTP. Kiemelten foglalkozik a nagyobb megtakarítással rendelkező ügyfelekkel. Célja az ezen keresztül való hosszú távú kapcsolat kiépítése az ügyfelekkel.

- Nyugdíj- és egészségpénztári szolgáltatást is nyújt.

- A lakossági hitelezés területén megjelennek a lakáshitelek, lakáslízing szolgáltatások, melyek közül az OTP Generáció Credit elnyerte „Az év lakossági hitelterméke” címet. Valamint ide tartoznak a fogyasztási és egyéb hitelek, amikből a bank piaci részesedése 26,8% volt 2008 év végén. (OTP Éves jelentés, 2008)

3. Igen fejlett banki infrastruktúrával rendelkezik:

- a 2007-es 1500 bankfiókhhoz képes 2008-ra már közel 1600-ra bővült a fiókok száma, ebből 403 tartozik az anyabankhoz.

- a 2008-as éves jelentése szerint 4000 ATM és közel 48 ezer POS terminál tartozott az értékesítési hálózatához (OTP Éves jelentés, 2008)

- fejlett informatikai rendszerrel rendelkezik, ami lehetővé teszi az online banki szolgáltatást, amiben a piac 35%-át tudhatja magáénak, hiszen a magyar e-banki piacon a legszélesebb palettájú e-banki szolgáltatást nyújtja az *OTPdirekt* keretében. Emellett kiemelendő SMS szolgáltatás, amiben 46% a részesedése, s a telefonos ügyfélszolgálat, ahol szintén domináns piaci pozícióval rendelkezik a 30%-os részesedést tekintve. (OTP Éves Jelentés, 2008)

4. Imázsa is vonzza a fogyasztókat

Azon felül, hogy Magyarországon köztudottan vezető szerepet tölt be a banki szolgáltatások területén, nemzetközileg is elismert. A Global Finance és a Euromoney is az OTP Bankot választotta a „Legjobb magyarországi Bank”-nak 2008-ban. (OTP Éves jelentés, 2008)

Még mindig stabil volta megmutatkozik a tőzsdei részvényárfolyamából, ami 2008 februárjában 2000 forint alá esett (http://ecoline.hu/piac/20090218_otp_reszveny_reggel.aspx), ma pedig már újra 7000 forint fölött van.

Mindemellett az elmúlt 60 év, mióta a magyar ügyfeleket szolgálja, szinték elég bizonyíték arra, hogy megbízható intézményről van szó.

5. Az OTP, mint etikus bank

Az OTP Bank figyelmet fordít a környezeti terhelés javítására. Erre 2008-ban kidolgozták és elfogadták a Környezetvédelmi irányelveket, amiket 2009-ben ismertettek is az alkalmazottakkal. Csökkenteni próbálják az egy főre jutó papír- és gázfelhasználást valamint az utaskilométert. Utóbbira banki elektronikus csatornákat hoztak létre, valamint videokonferencia termet alakítottak ki. A marketingkiadványok esetében is áttértek a környezetbarát, újrahasznosítható papír használatára. Emellett a szelektív hulladékgyűjtésre is nagy figyelmet fordítanak.

A vállalati társadalmi felelősségvállalás (CSR) keretében különösen ügyel az ügyfelek minőségi kiszolgálására: egyre gyarapítják az akadálymentesített bankfiókok számát –a honlapjukon a bankfiók keresőben az ügyfél meg is találhatja a hozzá legközelebb esőt-, valamint már 52 fiókjukban alakítottak ki gyereksarkot. Emellett ügyfélfelirányító rendszert is alkalmaznak a hatékonyabb és gyorsabb kiszolgálás érdekében. A non-profit, civil szervezetek számára pedig külön termékcsomagot alakítottak ki. Munkatársaikat a CSR tevékenységbe *e-learning* rendszeren keresztül, a felelős gondolkodásra való neveléssel vonják be.

Támogatási és szponzorációs tevékenységének célja, hogy a társadalom egésze érdekeit és igényeit szolgáló értékes programokat, ügyeket támogasson. Az OTP Fáty András Alapítvány például oktatási segédanyagokat adományoz a közgazdaságtant oktató középiskoláknak. Az ALAPOK Program keretében a felnőttképzésen kívül pedig a középiskolás végzős diákok számára nyújt gazdasági, életvezetési és karrier ismereteket adó képzést. (OTP Éves jelentés, 2008)

6. Nemzetközi volta miatt

Az OTP Bankcsoport ugyanis nem csak hazánkban van jelen, hanem nyolc országban van leányvállalata, ezek pedig a következők, ahogy az alábbi ábrán is láthatók:

- OAO OTP Bank és Donskoy Narodny Bank Oroszországban
- CISC OTP Bank Ukrajnában
- OTP Banka Slovensko Szlovákiában
- OTP Bank Romania Romániában
- DSK Bank Bulgáriában
- OTP banka Srbija Szerbiában
- CKB Montenegróban
- és az OTP banka Hrvatska Horvátországban. (OTP Éves Jelentés, 2008)

8. ábra: Az OTP Bankcsoport külföldi leányvállalatai



Forrás: OTP Bank Éves Jelentés, 2008, 31. oldal

5.3. Kutatás

A Magyarországon létesítendő iszlám ablak marketing stratégiájának kidolgozásához, valamint, hogy állításomat alátámasszam, miszerint Magyarországon mutatkozik igény az iszlám banki szolgáltatások iránt, kvantitatív kutatás keretében százfős kérdőíves megkérdezést végeztem. A minta nem reprezentatív, sem származás, sem kor, sem nem, sem nemzetiség alapján, így a sokaságra következtetést nem lehet belőle levonni. Mindössze arra szolgál, hogy némi elképzelésünk legyen arról, milyenek is a Magyarországon élő muszlimok igényei a banki szolgáltatásokkal kapcsolatban, illetve lehet-e vajon összefüggés a vallásosság mértéke és az iszlám banki szolgáltatások igénybevétele között.

A válaszadók választhattak, hogy magyar, angol, török, vagy arab nyelven töltik ki a kérdőívet. A magyar változat a 2. mellékletben, míg az utóbbi három a CD lemezen található.

Ehhez egy három fő részből álló kérdőívet állítottam össze, ezek pedig: bankhasználat, vallási elhívatottság és demográfiai adatok. A sorrendet azért alakítottam így, mivel a vallásra vonatkozó illetve a demográfiai kérdések igen személyes jellegűek, ezért inkább a kevésbé személyes, a banki szolgáltatásokra vonatkozó kérdésekkel kezdtem, úgymint: **„Tart-e bankban pénzt? / Van-e folyószámlája?”**.

A második kérdésre (**Amennyiben Magyarországon nincs folyószámlája, miért?**) adott választási lehetőségeket a muszlim ismerőseimmel folytatott beszélgetések inspirálták: (bonyolultnak találom/ nem értem a magyar nyelvű leírásokat/ a kamat tiltott volta miatt/ érdektelenség/ nem tartom biztonságosnak/ egyéb). Fontosnak tartottam megkérdezni azt is, hogy használnak-e bankkártyát, hiszen nem egy muszlim üzletembert ismerek, aki a farzsebében hordja a pénzt ahelyett, hogy bankban tartaná, s egy rövid kód megjegyzésével biztonságban tudhatná pénzét, s kényelmesen fizethetne kártyával. A megkérdezett 100 főből huszonháromnak nincs bankkártyája, ami valóban elgondolkoztató arány. A malajziai bankokról szóló kutatásban használt kérdést jómagam is átvettem, ezzel mérve, hogy a Magyarországon élő muszlim megkérdezettek milyen tulajdonságokat vélnek jelentősnek a bankok esetében.

Ezen általános rész után következtek az immár iszlám bankokra vonatkozó kérdések, úgymint: **„Hallott-e már az úgynevezett iszlám bankokról illetve iszlám ablakokról?”**, **„Ha lenne Magyarországon iszlám banki szolgáltatás (kamatmentes,**

halal befektetéseket alkalmazó bankfiók), igénybe venné-e?”, „Ha lenne iszlám bank Magyarországon, venne-e fel kölcsönt az adott bankban?” Majd arra is rákérdeztem, hogy az iszlám bankok esetében milyen ismérveket találnak mérvadónak az alábbiak közül: A *Sáriával*, vagyis az iszlám törvénykezéssel összeegyeztethető legyen (kamatmentes szolgáltatást nyújtson)/ Jobb szolgáltatást nyújtson/ Nagyobb hozamot biztosítson a befektetésekre/megtakarításokra, mint a hagyományos bankok/ Alacsonyabb árrést (kezelési költséget) alkalmazzanak a finanszírozásban, mint a hagyományos bankok/ Etikus/ Társadalmilag felelősségteljes.

A következő kérdés, azaz, hogy **„Muszlimként úgy gondolja-e, hogy kötelessége elkerülni a kamat (riba) alapú banki szolgáltatásokat?”** már kissé személyesebb hangvételű s valahol a vallásosság mértékét is mutatja, így amolyan átvezető kérdésként szolgál a bankhasználattal kapcsolatos és a vallási elhivatottságot mérő kérdések között.

Utóbbit a dolgozatom elején már említett nagy-britanniai kutatáshoz igazítva az alábbi kérdésekkel kutattam:

Milyen gyakran imádkozik? (Naponta ötször /Péntekenként/ Ritkábban)

Vett-e már lottó-szelvényt?

Fizetett-e már kamatot vagy adott-e kamatra kölcsön?

Ivott-e már alkoholt?

Ezeket a kérdések szükségesnek tartottam, hiszen másképp igen nehéz a vallásosság mértékét megállapítani. Sajnos ez ahhoz vezetett, hogy néhányan visszautasították a kérdőív kitöltését lelkiismereti okokra hivatkozva. Hiszen egy muszlim, ha bűnt követett el, ajánlatos, hogy titkolja azt. Ennek ellenére a kutatás értelmét s fontosságát szem előtt tartók kitöltötték, s a megfelelő eredmény érdekében vállalták az esetlegesen elkövetett bűneiket. A kitöltés során az iszlám hitre áttért, eredetileg más vallású személyek esetében a fenti kérdéseket az áttérés utáni időszakra értelmeztük, hiszen a kérdőívvel az azt kitöltő muszlimok vallásosságát mérem, így az áttérés előtti (az iszlám szabályai szerint egyébként is töröltetett) bűnöket nem ésszerű ide sorolni.

A demográfiával foglalkozó részben a nemre, korra, állampolgárságra – kettős állampolgárság esetén a származási országra -, legmagasabb iskolai végzettségre, foglalkozásra, a havi nettó jövedelemre kérdeztem rá. Illetve arra, hogy a megkérdezettek kivel élnek egy háztartásban, hiszen egy családos ember esetén nem csak a saját jövedelme, hanem az egész családé érdekes lehet a pénzintézet számára.

Végül, bizonyítandó, hogy muszlimokkal töltöttem ki a kérdőívet, a vallási hovatartozásra kérdeztem rá, a nem muszlimokat egy kategóriába vonva, hiszen kutatásom szempontjából irreleváns, hogy melyik felekezethez tartoznak, s az általuk kitöltött kérdőíveket be sem vontak az elemzésbe.

A megkérdezés eredményeinek tálalását az utóbbiakkal kezdem, egyúttal bemutatva a mintát.

Mint azt korábban már említettem, mind a száz megkérdezett muszlim. Közülük 63 a férfi, s 37 a nő. Hatvanöten tartoznak a 20-29 év közötti korcsoportba, harmincegyen a 30-39 közöttiek, öten a 40 felettiek, s közülük egy megkérdezett a 60 éven felüliek közé.

Állampolgárságuk szerinti megoszlásukat az alábbi táblázat mutatja:

10. Táblázat: A válaszadók nemzetiség szerinti eloszlása

Nemzetiség	Gyakorisági eloszlás
Török	35
Magyar	24
Jemeni	18
Palesztin	14
Koszovói	2
Pakisztáni	2
Szír	2
Tunéziai	1
Jordán	1
Nigériai	1

A megkérdezettek közül négyen rendelkeznek 8 vagy annál kevesebb általános iskolai végzettséggel, hárman szakiskolai, hárman felsőfokú tanfolyam, tizenegyen főiskolai, 37-en egyetemi, ketten posztgraduális végzettséggel illetve negyvenen érettségivel.

Foglalkozásukat tekintve többségben voltak a megkérdezettek között a tanulók, méghozzá 56-an. Tizennégy alkalmazott, húsz vállalkozó és hét háztartásbeli töltötte ki a kérdőívet, valamint hárman sorolták magukat az „egyéb” kategóriába, köztük van olyan, aki szellemi szabadfoglalkozású.

Huszonhatan élnek házas-/ élettársi kapcsolatban, gyermekkel, tízen gyermek nélkül; huszan szüleikkel együtt, míg negyvennégyen egyedül, illetve barátokkal.

5.4. Környezeti elemzés (PEST-Analízis)

A dolgozatom tárgyának makro környezetét vizsgálom az alábbiakban az úgynevezett PEST elemzés keretében, mely az alábbi pontokat vizsgálja:

Political: Politikai és jogi környezet; bár utóbbival együtt már PESTeL analízisnek – ahol az „L” betű a „legal”, azaz jogi kifejezést jelképezi - is hívhatnánk, de jelen esetben célszerűnek tartottam ezt a kettőt összevonva tárgyalni.

Economical: gazdasági környezet

Social: társadalmi környezet

Technical: technológiai környezet.

5.4.1. Politikai és jogi környezet

232. § (1): *“A szerződéses kapcsolatokban – ha jogszabály kivételt nem tesz – kamat jár. Magánszemélyek egymás közti szerződési viszonyában kamat csak kikötés esetében jár.”*(1959. évi IV. Törvény A Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről, 232.§ 1. bekezdése) – mondja a Polgári Törvénykönyv. Itt látható a legfontosabb különbség a magyar (nyugati) s az iszlám törvénykezés, a már említett *Sária* között. Esetleges jogi problémával azonban nemcsak Magyarország esetében találkozunk. Jó példa erre Franciaország, ahol ehhez igyekeznek alakítani a szabályozást, vagy Olaszország, ahol Európa legrégebbi bankja, a Monte Dei Paschi di Siena kutatásában többek között az iszlám bank létrehozásának jogi akadályait, s azok feloldási lehetőségét pedzegetik. Amit a legérdekesebb példának tartok, az nem más, mint a brit helyzet: Londonban kívánják létrehozni az európai iszlám pénzügyi központot. Ehhez természetesen szükség volt a jogi szabályozások megváltoztatására. (Monte Dei Paschi di Siena, 2009)

5.4.2. Gazdasági környezet

Manapság másról sem hallani, mint a nagy kérdésről, hogy vége van-e már a gazdasági világválságnak, s ha nincs, meddig tart még. Erre sajnos nincs, aki biztos választ tudna adni. Az iszlám bankok viszont a válság alatt is stabilabbnak bizonyultak a hagyományos versenytársaikkal szemben, két szempontból is:

- a hagyományos bankokra jellemző likviditás – a bankok egymásnak pénzt kölcsönöznek a pénzpiacon - itt nincs jelen, hiszen ez az iszlám bankok számára a kamat miatt tiltott.

- az iszlám bankok esetében. Mint már említettem, a kereskedés alapfeltétele az eszköz birtoklása, így minden ügylet mögött valós eszköz, vagy értékkel bíró szolgáltatás áll. (Blackaby, 2008)

A Harun Yahya néven alkotó filozófus, tudós, Adnan Oktar véleménye szerint három fő okozója volt a válságnak, mégpedig:

1. A kamat: véleménye szerint az tette tönkre a gazdaságot, hogy – mint azt már a kamat tilalmáról szóló fejezetben kifejtettem - amíg az emberek a bankban, vagy otthon tartják a pénzüket, márpedig a kamatrendszer az előbbire motiválja őket, addig nem forgatják azt vissza a gazdaságba. A tőke nem forog, mivel nem folyik a termelés, a pénzforgalom is csökken, a termékek megdrágulnak, a pénz inflálódik, ami gazdasági hanyatláshoz vezet.

2. Az alázatosság hiánya: ha az emberek nem bíznak annyira Istenben, s az általa nyújtott védelemben, hogy pénzüket kuporgatás, gyűjtögetés helyett befektessék, ismét a fenti állapothoz jutunk. (Harun Yahya, 2009) A Korán egyik ájája márpedig biztosítja a hívőket az isteni gondoskodásról:

„Ha Allah támogat titeket, akkor nincs senki, aki legyőzhetne benneteket! Ám, ha magatokra hagy titeket, akkor ki támogathatna benneteket Rajta kívül? Allahra hagyatkozzanak hát a hívők!” (Korán, 3:160)

3. A „vagyongyűjtési láz és fös vénység”: azon kívül, hogy az emberek visszatartott pénze nem eredményez jólétet, adakozni is kötelességük lenne, hiszen a Korán szerint (30:39) az adomány jutalmat vonz maga után. (Yahya, 2009) Erről a pontról XVI. Benedek pápa a következőképpen nyilatkozott a válság kezdetekor a Vatikán hivatalos

lapjában, az *Osservatore Romanoban*: „Újra kellene olvasni a Koránt. Ha a mi bankárjaink, akik annyira pénzéhesek, hogy csak a minél nagyobb haszon lebeg a szemük előtt, csupán egy kicsit ismerték volna a Sária szabályait, nem tartanánk itt.”(Abdul-Fattah Munif: Az iszlám bankrendszer, <http://www.mohamed.hu/index.php?menu=iszlambank> Letöltés ideje: 2010-04-01)

A válság - mint tudjuk – Magyarországot is nehéz helyzetbe hozta. Az amúgy is hatalmas államadósság csak tovább nőtt. Azon felül, hogy az iszlám bank, mint gazdaságot serkentő intézmény, lehetőség az arab világ felé való nyitásra, tőke vonzására az országba. Dr. Khaled Nashwan, Marie Curie díjas sebész feltaláló és író - akit 2006-ban az Év feltalálója lett Magyarországon, s több mint huszonöt nemzetközi nagydíjjal büszkélkedhet - a következőképpen vélekedik az iszlám banki szolgáltatások Magyarországon való megjelenéséről:

„Iszlám banki szolgáltatás nyújtása Magyarországon stratégiai fontossággal bír az ország számára. Hiszen, mint láthattuk az Európai Unió nem nyújtott elegendő segítséget ahhoz, hogy kilábaljon a bajból Magyarország. Erre az egyetlen lehetőség az lenne, ha az arab világ felé nyitna az ország. Elég arra gondolnunk, hogy az arab turisták hány milliárd dollárt hagynak évente Európában, például Svájcban. Becsélések szerint a nyugati világban több mint kettőezer milliárdnyi eurót fektetnek be az arab üzletemberek minden területen. Ha ennek csak egyetlen százaléka is Magyarországra folyna be, máris nagy segítség lenne. Ugyanakkor turisztikai szempontból gondoljunk csak az ország neves gyógyfürdőire, amikért érdemes ideutazni, márpedig a tehetős arabok igencsak kedvelik külföldön gyógyíttatni magukat. Ebben nagyszerű lehetőségek rejlenek. S egy ilyen befektetési lehetőség, mint az iszlám bank - aminek egyik lényege éppen a befektetés opciója -, még inkább ide vonzaná az arab befektetőket. Gondoljunk csak a Gresham palotára, amit nemrég egy szaúdi herceg vásárolt meg, melyből Európa egyik legmagasabb színvonalú szállodáját alakította ki. Magyarországon még számos hasonló befektetési lehetőség kínálkozik, akár a mezőgazdaságban, stb.: ha megkönnyítenénk ezt a számukra megfelelő banki szolgáltatásokkal, igen nagy tőke áramolna ide az arab világból. Ezt a lehetőséget a nyugati világ nem hagyta ki figyelmen kívül főleg a mostani nemzetközi pénzválságban, melyben legbiztosabb bankok és legszilárdabb bankok az iszlámbankok voltak, nem véletlenül, hogy Anglia, Franciaország és Ausztria előszeretettel nyitotta meg bankrendszerét az iszlámbankokra

is, mely dinamikusan fejlődik, becslések szerint már 700 milliárd USA dollárra növekedett az iszlám bankok tőkéje.”(interjú Dr. Khaled Nashwannal)

5.4.3. Társadalmi környezet

Hazánkban a kisszámú muszlim közösség életét az sem könnyíti meg, hogy „sajnos Magyarországon sok tévhit terjeng az iszlámról, köszönhetően többek között a lelkes, magukat emberi jogi aktivistáknak tartó csoportok honlapjainak, amelyeken megfelelő tudás hiányában rengeteg félresikerült Korán-értelmezést és helytelenül fordított cikkeket találunk.” (Gálosi, 2009, 21.p.) Emellett természetesen ott van a média szerepe is, ahol lépten-nyomon az iszlámmal azonosítják a terrorizmust, a nők elnyomását. Vagy elég, ha arra gondolunk, hogy azt sem feltétlenül tisztázzák, hogy az iszlám világ nem azonos az arab világgal.

„Szerencsére a Magyar Tudományos Akadémia évi kilenc millió forinttal támogatja az Avicenna Közel-Kelet Kutatások Intézete „A korunk és az iszlám” című projektjét. Kutatásuk tartalma a keleti és a nyugati terminológia összehasonlítása, az iszlám klasszikus és modern politikaelméletének feldolgozása, a Nyugat és az iszlám kölcsönös egymás-megértéséhez szükséges tételek elemzése és a közel-keleti térség fejlődésének sajátosságai. Mindezeket a kutatás eredményeként egy enciklopédiába szeretnék összefoglalni. Bemutatják az európai muszlim kisebbségek közötti politikai, gazdasági, társadalmi és kulturális különbségeket, beleértve a nyugat-balkáni helyzetet is, amiről sajnos sokan megfeledkeznek, holott ott jóval nagyobb a muszlimok aránya a lakosságban, mint a nyugati országokban. A témát kettős módon közelítik meg. Egyrészt a befogadó államok jogi környezetét vizsgálják, s hogy a nemzetfogalmuk hogyan támogatja/akadályozza a muszlim közösségek integrációját, másrészt pedig a muszlim közösség identitását és az egyes országok között meglévő különbségeket és hasonlóságokat elemzik. Szó esik még munkájukban a magyarországi muszlim közösségek differenciáltságáról és a Törökország és az európai török kisebbségek közötti viszony-rendszerről. A kutatás célja, hogy az európai identitás vitájában véleményt mondjanak és rámutassanak az európai muszlim közösségek szerepére Európa jövőjében, hiszen a növekvő munkaerőhiány miatt egyre több bevándorló érkezik majd a kontinensre, ráadásul főként iszlám országokból.” (Maróth-Rostoványi-Vásáry, 2007 in Gálosi, 2009, 22.p.) Ennek fontosságára utal Gordon Brown, brit pénzügyminiszter nyilatkozata is a londoni iszlám pénzügyi központ létesítése kapcsán, miszerint utóbbiból nemcsak a brit gazdaság profitálna, hanem egyúttal szűkülhetne a

Nyugat és a muzulmán világ közti szakadék is. (Szabó, 2006) Ez egybevág Dr. Khaled Nashwan fentebb idézett véleményével is.

Ugyanitt térnék ki a kutatásom ide vonatkozó eredményeire, s mutatnám be a mintát vallásosság szempontjából. Arra a kérdésre, miszerint milyen gyakran imádkoznak, a százból 66-an válaszoltak úgy, hogy naponta ötször, tizenegyen csak péntekenként (ekkor van a kötelező közös ima), és 23-an ritkábban. A „soha” válasz egyértelműen szóba sem kerülhetett, hiszen bár sokan lustaságból nem imádkoznak, az egy muszlimmal nem fordulhat elő, hogy életében még ne imádkozott volna. Ez alapján állíthatjuk, hogy a megkérdezettek 77%-a vallásos, hiszen aki máskor bár nem is fordít rá (sajnos) időt, ha péntekenként részt vesz a közös imán, vallásosnak nevezném. Huszonöt százalékuk vásárolt már lottó-szelvényt, 29% fizetett már kamatot, vagy adott kamatra kölcsönt. Ez utóbbi legfőképpen abból ered, hogy Magyarországon kamatmentes hitelt nem egyszerű igénybe venni. Szintén 29%-a a mintának, aki valaha (esetleges áttérése után) fogyasztott már alkoholt. Nagyobb részük azonban ennek tilalmát is betartja. A kutatás eredményei között nem találtam releváns összefüggést a nemzetiség és a vallásosság mértéke (akár az imádkozás gyakoriságában mérve) között, de úgy tartják, az áttértek – jelen esetben a magyarok - arányukban vallásosabbak, mint muszlimnak született társaik, hiszen saját döntésük eredményeképpen váltak az iszlám híveivé. Mivel a minta nem reprezentatív, így adataiból - mint már említettem - messzemenő következtetést nem lehet levonni.

Mindössze 65%-uk hallott csak az iszlám bankokról, közülük hozzávetőlegesen tízen tölem –korábban -, viszont 94%-uk állítja, hogy ha lenne Magyarországon iszlám banki szolgáltatás, igénybe venné azt. 69%-uk akár kölcsönt is venne fel innen, ez a szám a kérdés megfogalmazásából eredően is lehet alacsonyabb: vannak ugyanis, akik egyáltalán nem terveznek hitelt felvenni.

5.4.4. Technológiai környezet

Ahogy a Durham University professzora, Rodney Wilson kifejtette a Banca d'Italia 2009. novemberében szervezett iszlám pénzügyi konferenciáján: a hagyományos bankok iszlám ablakai költségtakarékosság szempontjából is előnyt élveznek a többi iszlám bankkal szemben, hiszen egy teljesen új informatikai rendszer kiépítéséhez viszonyítva minimális költséggel jár egy már meglévő rendszer átalakítása, egy részrendszer beépítése, nem beszélve az infrastruktúra többi eleméről. (Wilson, 2009) Mint azt már említettem, nem véletlenül esett a választásom az OTP Bankra,

hiszen Magyarországon ő rendelkezik a legfejlettebb, legkiterjedtebb banki infrastruktúrával, így viszonylag olcsón lehet beépíteni ebbe a rendszerbe az új termékeket, szolgáltatásokat, valamint kiterjedt hálózatának - fiókok, s ATM-ek nagy számának - köszönhetően könnyen elérhető lesz az ügyfelek számára.

5.5. Marketing mix

5.5.1. Az iszlám ablak stratégiája

A létesítendő iszlám ablak stratégiai céljai a következők:

- Rövidtávon:
 - A hazai muszlimok számára megfelelő banki szolgáltatást nyújtva, offenzív stratégiával a piac ezen szegmensére való betörés, minél több fogyasztó megnyerése az iszlám ablak használatára.
- Hosszú távon:
 - A szolgáltatás sikere esetén népszerűsítése az eredeti célközönségen kívül, tehát a nem muszlim fogyasztók idecsábítása;
 - Befektetők vonzása az országba;
 - A szolgáltatás kiterjesztése a külföldi leánybankokra, különös tekintettel Szerbiára, Montenegróra és Bulgáriára, ahol a lakosságnak jelentős hányada muszlim (Szerbiában és Montenegróban az arány együttesen 22%, míg Bulgáriában 12%, lásd 3. Táblázat).

A banki termékek tulajdonképpen szolgáltatásokat takarnak. A szolgáltatás pedig nem más, mint „alapvetően megfoghatatlan teljesítmény, cselekvéssorozat, folyamat, amely az esetek többségében –még ha tárgyiasult termékhez kötött is, nem okoz változást a tulajdonviszonyokban.” (Kenesei-Kolos, 2007; 13.p.) Így a szolgáltatásmarketingre jellemző, úgynevezett „7P”-ből álló marketing-mixet alkalmazom a hagyományos marketing szemlélet „4P”-je helyett, hiszen a szolgáltatások jellegükből fakadóan eltérnek a hagyományos termékektől, csak hogy a legfontosabb tulajdonságokat említsem: előállítás és fogyasztás szétválaszthatatlansága, változékonyság, tárolhatatlanság. Ezek természetesen a banki termékeknél is jelentkeznek, az ezekből adódó problémák lehetőségét csökkenteni kell.

Íme hát a 7P:

- Termék (Product)
- Ár (Price)
- Értékesítési csatornák (Place)
- Reklám (Promotion)
- Alkalmazottak (People)
- Folyamat (Process)
- Megfogható elemek (Physical evidences)

(Kenesei-Kolos, 2007)

5.5.2. Termék

Az egyszerűség kedvéért csak a tervezett lakossági szolgáltatásokat mutatom be, ezek pedig a következők:

- **Folyószámla, s hozzá tartozó betéti kártya szolgáltatás**

A legalapvetőbb lakossági szolgáltatás a folyószámla nyitása, s a további szolgáltatások igénybevételének egyúttal a feltétele. Mivel ezeken lekötetlen összegek szerepelnek, amiket a bank nem helyezhet ki, kamat nem jár utánuk. Azonban fontosnak tartom, hogy a 21. században hozzá betéti kártya is tartozzon. A bank számára sem utolsó szempont a termékek bővítése, s ezzel az eddigi 16 forint alapú bankkártya fajta (PSZÁF - Forint betéti kártyák összehasonlító táblázata) máris 17-re bővülne.

- **Bankbetétek**

- **Takarékszámla:** A hagyományos takarékszámlákkal szemben a bank nem fizet előre meghatározott kamatot. Ehelyett három lehetőség közül lehet választani: a) a bank saját kockázatára befektetheti az összeget, s az ügyfél részesedik a profitból, b) kamatmentes hitelként (*quard hasszán*) helyezik ki, s az ügyfél kedvezményben részesül, vagy c) a takarékszámlát integrálják a befektetési számlával, s az ügyfél részesedik a nyereségből illetve veszteségből a *mudarabah* szabályai szerint.
- **Befektetési számla:** Ez esetben is a *mudarabah* szabályai szerint osztják szét az esetleges profitot, illetve viselik a veszteséget. Az ügyfél adja a

tőkét, s a bankot tekintjük vállalkozónak. A takarékszámlához képest magasabb a minimum lekötendő összeg, illetve hosszabb a betét lejárata. (Ligeti, 2007)

Ezekhez hasonló termék most is található az OTP-ben, például az OTP Profit betét, ám az iszlám ablak esetében csak úgynevezett *halal* projektbe, illetve vallásilag megengedett tevékenységet folytató cégek részvényeibe lehet befektetni. Valamint míg a Profit betét esetében jár kamat, itt természetesen nem, kizárólag az elért eredményen osztozhatnak a nyereség-veszteség megosztás elve alapján-

- **Hitelek**

- **Áruhitel:** A *murabahah* szabályai szerint a bank megvásárolja az ügyfél által kiválasztott terméket, s a költségeket, valamint profitrést rászámolva adja el az ügyfélnek, aki részletekben fizet.
- **Lakáshitel:** a fentiekhez hasonlóan működik, a „választott termék” ez esetben ingatlan.

- **Lízing:** a hagyományos lízinghez hasonlóan működik. Mivel reáleszköz átadásáról van szó, s nem pénzkölcsönzésről, itt megengedett a kamathoz hasonló fizetés.

- **Elektronikus banki szolgáltatások**

A már meglévő OTP Direkt szolgáltatás keretében Internetbank, telefonos ügyfélszolgálat és SMS szolgáltatás lenne elérhető az iszlám ablak termékeit igénybevevők számára, így kényelmesen, otthonukból, munkahelyükről is rendezhetik pénzügyeiket. Ez nem jár különösebb költséggel az anyabank számára, hiszen egy már meglévő, jól működő informatikai rendszerbe kapcsolódnának bele az új termékek. Előnyei az egyszerűség, a gyorsaság, s az, hogy megfelelő eszköz segítségével bárholnan elérhető a szolgáltatás. A megfelelően kidolgozott biztonsági rendszernek köszönhetően megbízható. Természetesen az alapszolgáltatásokat, s a kimondottan az iszlám bank termékeit érintő menüpontokat szükségesnek tartom arab, török illetve perzsa nyelven is megjeleníteni. Angolul már elérhető az oldal.

Az alapszolgáltatások közé az alábbiak tartoznak:

- Számlaforgalom és kivonat lekérdezése
- Átutalási megbízások, s azok nyomon követése

- Bankkártyák igénylése, letiltása, aktiválása
- Lekötések illetve azok megszüntetése
- Értékpapír műveletek
- A *Zakát* befizetését is elérhetővé tenném az online rendszerben.

- ***Zakát*-befizetés lehetősége**

A malajziai és egyéb iszlám bankok példájára itt is lehetővé tenném a vallási adónak is nevezhető Zakat befizetését. Sok áttért magyar muszlimnak ugyanis gondot okoz, hogy kinek adja, hogy juttassa el oda. Ebben a banknak segítségére lehetnek a mecsetek, iszlám alapítványok, így megvalósítható pénz megfelelő szétosztása a társadalmi kapcsolatok segítségével a menekülttáborok muszlim lakóinak, s más iszlám hitű szegényeknek, akiknek felkutatása alól ezáltal mentesül a bank. Az iszlám szabályai engedik, hogy a Zakát szétosztásán illetve befizetésén dolgozók az összegyűlt összegből kapják a fizetésüket, illetve az ezekkel járó költségek fedezésére is felhasználható.

- **Befektetési, vagyonkezelési tanácsadás**

Ahogy a velük folytatott beszélgetéseimből kiderült, a hazánkban lévő muszlimok egy részének bonyolultnak tűnnek a banki szolgáltatások. Gyakran mi magunk is elveszünk a rengeteg pénzügyi kifejezés és a sok szám rengetegében. Egy a nyelvet nem teljesen értő ember számára ez annyira ijesztő lehet, hogy igyekszik elkerülni azt, hogy ezzel egyáltalán foglalkoznia kelljen. Ezért javasolnám, hogy a befektetési tanácsadáson kívül (amit, ahogy a Presztízs csomag ügyfelei esetében ma is a jómódú kliensek vehetnek igénybe, hogy a számukra legmegfelelőbb opciót választhassák), az iszlám ablak banki ügyintézői között a közel-keleti nyelvek – és természetesen a magyar - megfelelő ismerete elengedhetetlen.

5.5.3. Árazás

Ahogy azt a kutatás eredményét tartalmazó táblázatból láthatjuk, a megkérdezettek az utolsó helyekre sorolták az árat illetve a megtakarításokra adott hozamot (bár utóbbinak a legmagasabb az átlagtól való átlagos eltérése) az iszlám bankok esetén elvárt tulajdonságok közül. Bár a minta nem reprezentatív volta miatt ebből a sokaságra nem lehet következtetni, magam is azon a véleményen vagyok, hogy ezen termékek esetében fontosabb a vallási előírásoknak való megfelelés, mint az áruk.

Bár konkurens, ténylegesen helyettesítő termék nincs a piacon (Ne feledjük, hogy a kamatmentes hitelek, illetve a lehetőség, hogy a betéti kamatot ne kapják meg az ügyfelek, nem *halal*, amennyiben elérhető a piacon iszlám banki szolgáltatás!), javasolnám az OTP által kínált hagyományos banki termékekével azonos nagyságrendű, illetve nem alacsonyabb árak alkalmazását. Itt kamat nincs, kizárólag fix kezelési költségek.

11. Táblázat A válaszadók rangsora az iszlám bankok tulajdonságaiból

Fontos-e, hogy egy iszlám bank...	Átlag	Szórás
... a Shariah-val összeegyeztethető legyen?	4,71	0,700577
... etikus legyen?	4,58	0,772244
... a hagyományos bankoknál jobb szolgáltatást nyújtson?	4,39	0,908934
... társadalmilag felelősségteljes legyen?	4,27	0,987867
... alacsonyabb árrést alkalmazzanak a finanszírozásban?	4,23	1,008022
... nagyobb hozamot biztosítson a megtakarításokra?	3,81	1,250789

Vegyük egy hagyományos, elektronikus, nem dombornyomott bankkártya esetét:

Ahogy a legtöbb hasonló OTP által kibocsátott kártya esetén¹ kötelező jövedelem átutalás és jövedelemigazolás nem szükséges, a nyitóösszeg 0 és 2500 Ft között van. Így itt is 2500 Ft nyitóösszeget javasolnék. Éves díja a diákoknak szóló kártyák esetén 0-450 Ft, míg a többi 0-1800 Ft, így itt is a már létezők közül a legmagasabbat, 1800 Ft-ot jelölném meg árként. Új kártya készítése 0-3000 Ft-ig terjed, de igen gyakori az 1500 Ft-os ár, így ebben az esetben azt választanám. A letiltás díja szinte mindegyiknél 1500 Ft, legyen itt is annyi. A kártyával való vásárlás belföldön és külföldön egyaránt ingyenes, míg a készpénzfelvétel belföldön szintén a már meglévő kártyák felső árához igazítva, saját ATM-ben kivett összeg 0,52%-a + 52Ft, idegen ATM-ben 800 Ft, külföldön 1 % + 3Euró, a bankcsoport ATM-eiben 1%+1Euró. (PSZÁF – Forint betéti kártyák összehasonlító táblázata)

5.5.4. Értékesítési út

Ahogy a kutatási eredményből látszik (12. Táblázat), a könnyű megközelíthetőséget az 1-től 5-ig terjedő Likert skálán, ahol „1” a legkevésbé fontos,

¹ Elektronikus Maestro, Maestro, Maestro Sajátkártya, VISA Electron, Junior Startkártya, Junior Start Sajátkártya, Visa Electron Junior Plusz, Visa Electron Junior Max, MCO Junior, Multipont Maestro Paypass, Web Kártya, Multipont Maestro

„5” pedig a nagyon fontos, a válaszadók átlagosan 4,25 ponttal értékelték a válaszadók, tehát fontosnak tartják.

12. Táblázat A megkérdezettek válaszai alapján felállított sorrend a bankokkal kapcsolatos ismérvekből

Ismérvek	Átlag	Szórás
1. Megbízhatóság	4,79	0,555868599
2. Hatékonyság	4,67	0,685272317
3. Gyorsaság	4,67	0,725509226
4. Tranzakciók gyorsasága	4,66	0,684902116
5. Fogyasztói igények ismerete	4,25	0,955841773
6. Könnyű megközelíthetőség	4,23	1,013594464
7. Online banki szolgáltatás	4,12	1,017821004
8. Társadalmi felelősségvállalás	3,86	1,07106032
9. Telefonos ügyintézés	3,84	1,178254144
10. Barátságos személyzet	3,83	1,371094085
11. Felvilágosítás az anyanyelvén	3,74	1,375250207
12. Bank hírneve, imázsa	3,61	1,265177165

Költségmegtakarítási szempontból rövidtávon egy fiókban tenném elérhetővé az iszlám bank szolgáltatásait. Ám azt frekventált helyen. Ilyen Budapesten a Deák Ferenc utcai OTP-fiók az ötödik kerületben, hiszen ez a három metró találkozási pontjában azok számára is könnyen megközelíthető, akik vidékről érkeznek. Egyelőre nem tartom szükségesnek vidéki fiók kialakítását, hiszen a vidéken élő muszlimok jelentős hányada külföldi állampolgár, s az itt tartózkodásukkal kapcsolatos ügyintézés miatt kénytelen bizonyos időközönként a fővárosba látogatni. Azonban, ha igény mutatkozik rá, később megfontolandó iszlám ablak létesítése azokban a vidéki nagyvárosokban, ahol nagyobb muszlim közösség található, például Szegeden és Pécsen.

A már meglévő folyószámlához azonban közvetett értékesítési csatornán keresztül az ország területén található minden az OTP-hez tartozó bankjegykiadó automatából hozzá lehet férni. Itt a pénz ki- és befizetésén kívül lehetőség nyílik egyéb szolgáltatások igénybevételére (miként az OTP többi bankkártya tulajdonosainak jelenleg is adott), azaz:

- Mobiltelefon-feltöltésre
- Vodafone, Pannon, Díjbeszedő, Főtáv és Tigáz számlák befizetésére
- Utasbiztosítás kötésére (20% kedvezménnyel)
- Megváltoztathatja napi vásárlási és ATM limitjét, valamint PIN kódját
- Letilthatja vagy aktiválhatja kártyáját

- Lekérdezheti egyenlegét.

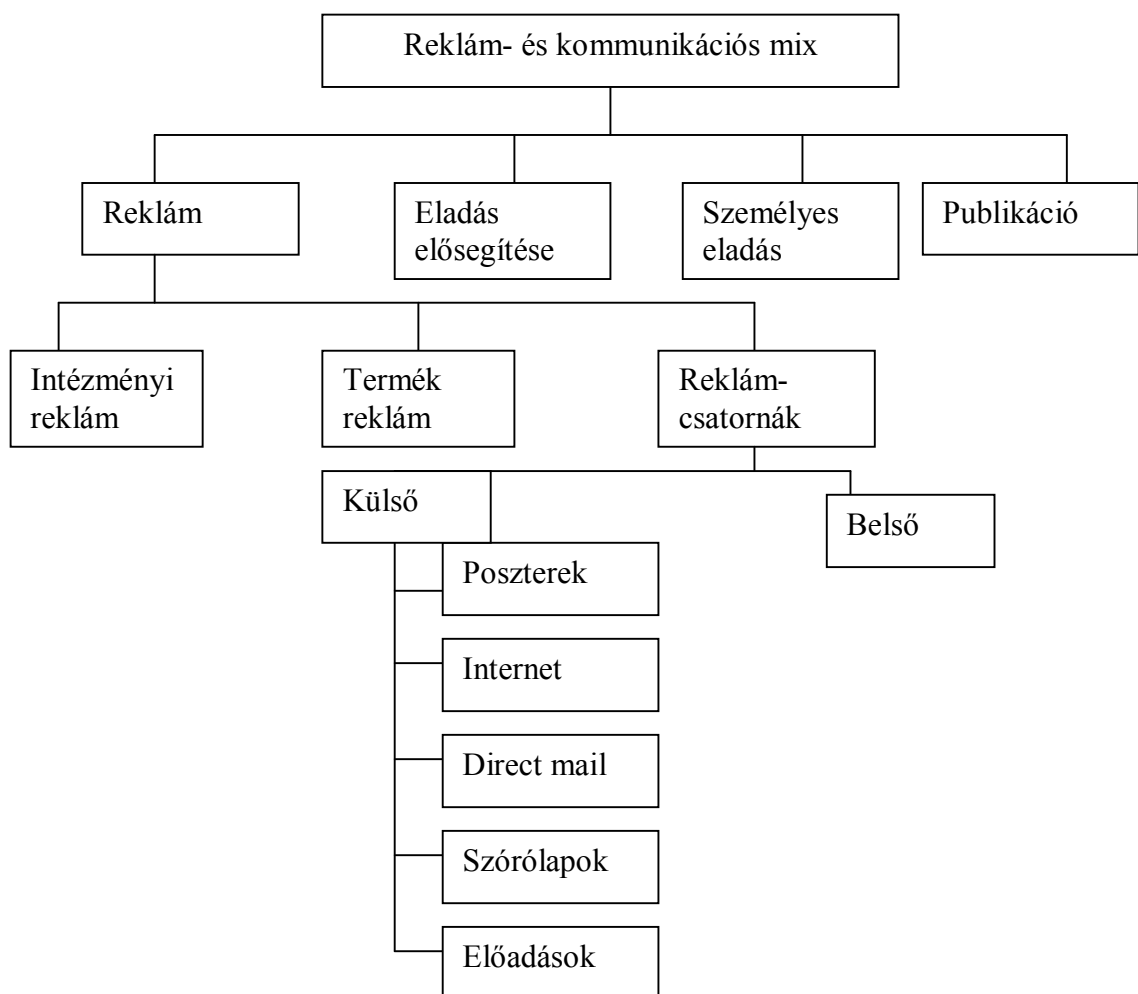
A bankkártyás fizetést engedélyező üzletekben elhelyezett POS-terminálok segítségével kényelmesen vásárolhatnak az ország területén.

A felsoroltakon kívül az OTP Direkt szolgáltatás keretében ugyanezeket az interneten is elintézhetik, valamint ott autópálya matrica vásárlására is lehetőség van. Telefonos ügyintézőtől kérhet tájékoztatást az ügyfél, valamint mobiltelefonon is lekérdezheti egyenlegét, jóváhagyhatja a szolgáltató által terhelésre benyújtott csoportos beszédési megbízásokat. Megfelelő eszközzel mobiltelefonról is elérheti az internetes szolgáltatásokat a WAP segítségével.

5.5.5. Reklám

A 7P egyik legfontosabb eleme a reklám stratégia. Ez, ahogy a 9. ábrán is látható, több részből tevődik össze. Vegyük hát végig ezeket!

9. Ábra: Reklám- és kommunikációs mix



Forrás: Fehérvári Erzsébet (1994): Bankmarketing, 46. p. alapján

Az eladás elősegítése alatt olyan rövid távú kampányt értünk, aminek elsődleges célja új ügyfelek és letétek szerzése. Jelen esetben egy teljesen új szegmenset céloz meg, s a számukra kialakított új szolgáltatást népszerűsíti.

A személyes eladás itt nem más, mint az ügyfél és a bankár között folytatott beszélgetés, melynek eredményeképpen létrejöhet az ügylet. Ez több szempontból is fontos, hiszen a személyes találkozás segítségével:

- az ügyfél tájékoztatást kap az igénybe venni kívánt szolgáltatásról,
- megegyeznek a feltételekről s az árról,
- létrehozzák az ügyletet,
- pozitívan hat a későbbi ügyletkötési kedvre a létrejött közvetlen, kölcsönös kapcsolatnak köszönhetően,
- lehetőség nyúlik a visszacsatolásra. (Fehérvári, 1994)

Emiatt tehát nagyon fontos, hogy a banki dolgozók megfelelő képzésben részesüljenek. Esetünkben legjobb, ha maguk is muszlimok. Ha ez nem megoldható, akkor a szolgáltatás pénzügyi vonatkozásain kívül az iszlám ablak munkatársait az iszlám vallás alapjairól, legfontosabb szabályairól, s az iszlámban elvárt viselkedésről is tájékoztatni kell.

A publikáció igen előnyös kommunikációs forma, hiszen az újságokban megjelenő cikkek hossza miatt jóval több információ közlésére alkalmasak, mint a reklám többi formája, s általában olcsóbbak, is. Mivel a sajtó jelentős szerepet játszik a köztudat formálásában, érdemes akár állandó rovatot is indítani valamelyik gazdasággal foglalkozó újságban. Javasolnám kulturális, leginkább vallásközi békét hirdető események szponzorálását is, hiszen ez jó hatással lehet a bank imázsára. (Fehérvári, 1994)

Az intézményi reklám is az iszlám ablak ismertségét hívatott növelni a részleg egészére vonatkozó reklámmal. Fontos a megfelelő logó kiválasztása. Itt feltétlenül megtartanám az eredeti OTP logó zöld színét, hiszen az iszlám színe is a zöld. Az OTP logó jelenleg egy háromnegyed körvonal, benne egy halványabb zöld körrel, s még egy kisebb. A sötétzöld körvonal végeit fokozatosan keskenyítve félholddá alakítható, így

magában hordozva az iszlám világ egyik legfőbb szimbólumát, megfelelő logó lenne az iszlám ablak számára. A szöveget pedig „otp bank”-ról „otp iszlám ablak”-ra cserélném.

10. ábra: OTP Bank logó

11. ábra: OTP Iszlám ablak logó



Forrás: <https://www.otpbank.hu/portal/hu/fooldal>

Készítette: Batonai Péter

Olyan szóvivőt is érdemes választani az intézmény számára, aki bizalmat gerjeszt a célközönségben. Mint sokak által elismert, nagyra tartott személyt, Dr. Khaled Nashwant javasolnám, aki jelenleg is a szívében viseli az iszlám bankok ügyét. Mottóként pedig a magyar nyelv játékosága nyújtotta lehetőséget kihasználva a dolgozatomban is található „Iszlám ablak – ablak az iszlámra” kifejezést tartanám egy lehetséges megoldásnak.

A márka reklámja, tehát a szolgáltatások reklámozása a Unique Selling Proposition elvén nyugodva az egyediség hangsúlyozására kell, hogy alapuljon. A reklámoknak világosnak, jól érthetőnek kell lennie, hétköznapi nyelvezettel megfogalmazva. A hangsúlyt pedig a termék *halal* voltára helyezném.

Most pedig térjünk át a reklámszatórnákra! Először nézzük a belső reklámat. A bankban kihelyezett reklámanyagok viszonylag olcsók, s a döntés helyszínén vonzzák magukra az ügyfél szemét, ám kevés új ügyfelet hoznak a bank számára. A külső reklámszatórnák viszont annál többet. A magyarországi muszlimság kis száma miatt televíziós és rádió reklámok nem kifizetődőek. Egy megfelelő helyen elhelyezett plakát viszont annál többet ér. Köztéri reklámnak a mecsetek, iszlám kulturális központok környékén adnék helyet. Poszterek kihelyezését javasolnám mecsetekben, kulturális centrumokban, valamint egyetemeken – ahol sok muszlim diák tanul - a már fent említett nyelveken. Ugyanitt tájékoztató füzeteket, szórólapokat érdemes elérhetővé tenni a potenciális fogyasztók számára. Az Interneten célszerű a hazai iszlám közösségek oldalán hirdetni, valamint az itt élő muszlimok közösségi oldalain, muszlim nőknek létrehozott magyar nyelvű webáruház (<http://www.al-muslimah.co.cc>) oldalán.

A már meglévő ügyfelek tájékoztatására megfelelő módszer a *direct mail*, ezúton mindig informálhatók a részleg legújabb ajánlatairól.

A malajziai példából okulva, jó reklám lehet a közgazdasági szakokat hirdető egyetemeken előadás tartása az iszlám bankok működéséről. A Budapesti Corvinus

Egyetem pénzügy szakirányos hallgatóinak egy csoportjának ez irányú képzése utánpótlást nyújthatna a dolgozók terén. A téma iránt érdeklődő hallgatók közül a legjobbak a bank által támogatott külföldi szakmai gyakorlat keretében szerezhethének behatóbb ismereteket erről a viszonylag új rendszerről.

5.5.6. Alkalmazottak

A frontszemélyzet kiválasztása a fent említett okokból igen fontos, ezért szigorú szakmai szempontok figyelembevételével kell, hogy történjen. Azonban, mint már említettem, nemcsak a pénzügyi szakértelem fontos, hanem a vallási elhivatottság is. Amennyiben ez nem lehetséges, hiszen nem feltétlenül találunk Magyarországon megfelelő számú pénzügyi végzettséggel rendelkező muszlimot, a nem muszlim alkalmazottak számára igen fontos, hogy a megfelelő képzésben részesüljenek az iszlám vallással kapcsolatban. Így elkerülhetők bizonyos kellemetlen helyzetek, ami negatív szájreklámhoz vezetne. Emellett a pontos információnyújtás érdekében elkerülhetetlen, hogy az alkalmazottak közül egy-egy személy ne beszéljen arab, török illetve färszi nyelven, s természetesen angolul. A motivációt biztosítandó, ingyenes szakmai nyelvkurzuson vehetnek részt az itt dolgozók.

A Sária Felügyelő Bizottság tagjait is megfelelő körültekintéssel kell kiválasztani. Ebben támaszkodhatunk a többi iszlám bank tapasztalatára, s az ő tanácsukat kérve eljuthatunk a megfelelő emberekhez, akik felelősséggel végeznék ezt a munkát.

5.5.7. Folyamat

A szolgáltatás folyamatát tekintve számba kell venni, hogy a kapcsolatigénynek megfelelően hány dolgozónak kell alkotnia a frontszemélyzetet. A kezdeti időkre 2 magyar és angol nyelvet egyaránt beszélő, valamint 1-1 arab vagy török illetve perzsa nyelven tökéletesen tudó kolléga javasolt. Természetesen a tényleges forgalom alapján a hatékonysági és a vevőorientált szempontok kiegyensúlyozására kell törekedni. (Kenesei-Kolos, 2007) Itt is alkalmazandó az OTP-ben már kidolgozott és jelenleg is működő várakozási rendszer, sorszám alapján.

5.5.8. Megfogható elemek

Mint azt már korábban említettem, a szolgáltatások egyik fő megkülönböztető jellemzője a hagyományos termékekkel kapcsolatban a megfoghatatlanság.

Természetesen ennek ellenére itt is akadnak megfogható elemek. Az egyik ilyen maga az épület, illetve helyiség, ahol a bank ezen részlege található. Ahogy Usmani javasolta, célszerű teljesen elkülönített fiókot létrehozni az iszlám ablak számára amennyiben erre lehetőség van. (Usmani, 2002) Ebben az esetben a küldő megjelenése egyezzen meg egy hagyományos OTP fiókéval, kivéve a logót, amiből természetesen az iszlám ablakét kell alkalmazni. Mivel azonban az OTP meglévő Deák Ferenc utcai fiókja kétszintes, ha itt van mód elegendő hely felszabadítására, s annak legalább részleges leválasztására, a költségek szempontjából ez a lehetőség olcsóbb lenne. Azonban ekkor is szükséges kívül is jelezni, hogy ez a szolgáltatás is ebben a fiókban érhető el. A belső kialakítást illetően itt is ragaszkodnák a zöld színhez, nemcsak pszichológiai hatásai miatt, hanem az iszlámhoz való kötődése nyomán. Ahogy a többi OTP fiókban is megszokhattuk, a tágas belső tér itt is fontos szerepet játszana a nyugodt, kényelmes várakozásban. A hangulati elemeket tekintve a kelet hangulatát idéző dizájn barátságosabbá tenné a helyiséget. A falon található Korán-kalligráfiák pedig hűen tükröznék a vallás fontosságát a szolgáltatásban.

A szolgáltatáshoz kapcsolódó egyéb tárgyi elemek megtervezése során ismét megtartanám a zöld szín dominanciáját: akár a bankkártyák, akár a tájékoztató füzetek, akár a reklám plakátok esetében. Utóbbiaknál természetesen ismét fontos a többnyelvűség, hogy a magyarul nem megfelelően beszélő bevándorlók is megfelelő tájékoztatásban részesülhessenek.

A formaruhák kérdése is nagyobb hangsúlyt kap a hagyományos bankokéhoz képest. Itt ugyanis az iszlám szabályait követve kell kialakítani a megfelelő öltözetet. Ez különösen a női alkalmazottak esetében szembetűnő. A testükből ugyanis kizárólag az arcuk, a kézfejük, s a lábfejük maradhatna fedetlen az iszlám szemlélet szerint. Így a muszlim vallású dolgozóknak a hosszú ujjú ruhán – legyen ez tunika és nadrág, vagy a hagyományos viselet, az úgynevezett *abaya* – kívül fejkendő viselése ajánlott. A nem muszlimok számára természetesen ez nem kötelező, azonban testük többi részét ők is takarják!

5.5.9. Marketing folyamat ellenőrzése

A marketing tervet nem csak megvalósítani kell, hanem működését rendszeresen ellenőrizni, s ha kell, felülbírálni – mind gazdaságosság, mind piaci pozíció szempontjából. Amennyiben hiányosságokat tapasztalnak, pontos helyzetfelmérés után

korrigálni lehet a marketingprogramot. Ebben a banki dolgozók segítségével szolgál a felállított Sária Felügyelő Bizottság is, akik lépésről lépésre felügyelik, hogy minden a megfelelő módon történik-e az iszlám ablakban, s az iszlám ablak egészének monitorozását végzik.

5.6. Kilátások, kihívások a jövőre nézve

Amennyiben a muszlimok körében sikeressé válik a szolgáltatás, s megtérülést hoz a bank számára, érdemes a termékkínálatot kibővíteni. A választási lehetőségek növekedése pozitív hatással lehet a nem muszlim fogyasztókra is.

Emellett, ha sikerül a külföldi, főként arab világbeli befektetőket idevonzani – elsődlegesen a ténnyel, hogy Magyarországon nyílt iszlám ablak, tehát nyitottnak bizonyul a szemükben, másodsorban a befektetési banki szolgáltatásokkal, amikre dolgozatomban nem tértem ki, ám fontos elemei az iszlám ablak működésének - a deviza alapú szolgáltatásokat is be kell vonni az iszlám ablak nyújtotta termékek közé.

A bankcsoport nemzetközi piacán, a leányvállalatainál is érdemes bevezetni az új szolgáltatást. A bulgáriai, szerbiai és a montenegrói leánybanknál a muszlimok lakosságon belüli magas arányának köszönhetően mindenképpen, s ha a magyar iszlám ablak sikeresnek bizonyul, akkor a többi országban is.

Azonban komoly kihívások elé is néz a bank az új szolgáltatás megnyitásával, hiszen az egész iszlám bankrendszer még gyermekcipőben jár, így rengeteg kérdésben még a mai napig nem született egyetértés a szabályozásokat illetően. Egészen a kamat elfogadásától a Sária Felügyelő Bizottság megfelelő kialakításán át a megfelelő banki konstrukciók kidolgozásán keresztül a könyvelési rendszerig. Ez utóbbinak egy változatát már kidolgozták és a legtöbb iszlám bankban már be is vezették. Használata azonban körülményes, főleg az újszerűség miatt. Erről a különböző iszlám banki internetes fórumokon, s egyes közösségi portálok (Facebook, LinkedIn) iszlám banki csoportjain belül rengeteget olvashatunk, s találkozhatunk számos, egymástól tanácsot kérő könyvelővel, banki dolgozóval.

Emellett még mindig fennáll a probléma, hogy a bank olyan környezetben működik, aminek az alapja a kamat, valamint problémás lehet fenntartani a versenyképes nyereséget. A felügyelet és az átláthatóság kérdése sem teljesen megoldott még ebben a rendszerben, bár folyamatosan dolgoznak új könyvvizsgálati sztenderdeken, ami erre megoldást nyújthat. A megfelelő emberi erőforrás kiválasztása és képzése sem egyszerű, főleg egy olyan országban, ahol kis létszámú muszlim él.

Valamint folyamatos termék innovációra van szükség a rendszer életben tartásához, s sikeressé tételéhez. (Elfakhani – Zbib - Ahmed, 2007)

Ezekre a megoldatlan kérdésekre még mind választ kell találni ahhoz, hogy ez a rendszer igazán stabilan, megbízhatóan működjön.

6. Összegzés

Dolgozatomban arra a problémára kerestem a választ, hogy hogyan lehetne a magyarországi muszlimok számára vallásilag megengedett banki szolgáltatást nyújtani.

Ehhez fontosnak tartottam röviden ismertetni az iszlám vallást, s az iszlám európai jelentőségét: hiszen nemcsak kontinensük történelmében játszottak nagy szerepet a muszlimok, de ma is igen nagy számban vannak jelen Európa országaiban: a dél-kelet európai térségben az „öslakosság” igen nagy százalékát teszik ki, míg a nyugati országokban a bevándorlásnak köszönhetően vannak jelen magas arányban muszlimok a lakosságon belül.

Ezután bemutattam az iszlám gazdaság főbb elveit, úgymint: a kamat tilalmát, valamint, hogy a forrásokat isten ajándékaként kezeli, tilos a jövedelemszerzés az úgynevezett *haram*, azaz tiltott tevékenységekből (alkoholt vagy sertéshúst tartalmazó termékek gyártásából vagy forgalmazásából, szerencsejátékból, uzsorából, szerencsejátékból, feketekereskedelemről s másoknak kárt okozó tevékenységből). Tilos a vagyon kevesek kezében való felhalmozása, s a spekuláció minden formája. Ezek közül kiemelten foglalkoztam a *riba*, azaz a kamat tiltásával, hiszen ez adja az iszlám bankrendszer alapját.

Ezután az iszlám bankrendszer sajátosságait mutattam be, többek között, hogy milyen eszközökkel biztosítják a kamatmentességet nyereség-veszteség felosztás elvén alapulva vagy anélkül az egyes finanszírozási módok esetében, úgymint a vezetőségben való részvétel nélküli kölcsön, a partnerség intézménye, az úgynevezett „jó kölcsön”, az eladás késleltetett fizetéssel, az eladási szerződés, a lízing, az újraeladási szerződés s a szolgáltatási díj, valamint a közös segítségnyújtás. Bemutattam a lényeges különbségeket az iszlám és a hagyományos bankok között, s ismertettem a témában végzett IMF kutatás eredményeit, miszerint a kisebb iszlám bankok működése biztonságosabb, pénzügyileg stabilabb, mint a kis kereskedelmi bankoké illetve a nagy iszlám bankoké.

Egy malajziai esettanulmány segítségével az ország első számú iszlám bankjának, a Bank Islam Malaysia Berhadnak a marketingstratégiáját hoztam példaként.

Ezután tértem rá a magyarországi helyzetre, s állapítottam meg, hogy ahogyan Alberto Burgnoni - az ASSAIF (Association for the Developement of Instruments of Alternative and Financial Innovation) alapítója, s az iszlám bankok legnagyobb európai szakértője) is vélekedett a vele készített interjúmban: az iszlám ablak lenne a megfelelő megoldás hazánkban, hiszen viszonylag kis számú muszlim közösség él itt. Emellett persze az iszlám ablaknak több előnye is van egy teljes iszlám bank alapításával szemben: egy már működő banknak jóval kisebb költséggel jár egy ilyen részleg kialakítása: nem kell ugyanis új infrastruktúrára költenie, informatikai rendszere minimális költséggel átalakítható az új termékek befogadására, erős imázsa megnyerő lehet. Az OTP, mint az ország legnagyobb bankja, több szempont alapján is nagyszerű választásnak tűnik: ő büszkélkedhet ugyanis a legszélesebb körű lakossági szolgáltatásokkal, fejlett banki infrastruktúrával rendelkezik, imázsa vonzza a fogyasztókat, etikus bank, s jelen van a környező országokban is.

Az itt kialakítandó iszlám ablak marketing stratégiáját egy százfős – magyarországi muszlimok körében végzett - kvantitatív kutatással támasztottam alá. Bár a minta nem reprezentatív, igyekeztem minél több nemzetiségű s társadalmi helyzetű egyént bevonni a válaszadásba. A megkérdezéssel arra próbáltam rávilágítani, hogy a banki szolgáltatások esetében milyen ismérveket tartanak fontosnak, mit várnak el egy iszlám banktól, igénybe vennék-e a szolgáltatásait, s kitértem vallásosságuk mértékére. Utóbbi azonban kényes kérdésnek bizonyult, de szükségesnek tartottam az elemzéshez.

A környezeti elemzést a PEST analízis segítségével végeztem, amiben kitértem a politikai-jogi, gazdasági, társadalmi és technológiai környezetre. Ez alapján tértem rá az iszlám ablak marketingstratégiájára a szolgáltatásmarketingből ismert úgynevezett 7P-ből álló marketingmix alapján. Először meghatároztam a részleg stratégiai célját, ami nem más, mint „a hazai muszlimok számára megfelelő banki szolgáltatást nyújtva, offenzív stratégiával a piac ezen szegmensére való betörés, minél több fogyasztó megnyerése az iszlám ablak használatára.” Majd a 7P egyes elemeit tárgyaltam külön-külön, elsőként meghatározva az iszlám ablak lakossági szolgáltatásait, amik a következők:

- Folyószámla és betéti kártya szolgáltatás,
- Takarékszámla illetve befektetési számla,

- Áruhitel, lakáshitel,
- Lízing,
- Elektronikus banki szolgáltatások az OTPdirect keretében,
- *Zakát*-befizetés lehetősége,
- valamint befektetési- s vagyongazdálkodási tanácsadás.

Ezután az árazással foglalkoztam: bár a kutatás eredményei szerint a válaszadók számára az iszlám bankokkal szemben az egyik legutolsó elvárás, hogy olcsóbbak legyenek a hagyományos társaiknál, célszerűnek tartom az árakat legfeljebb a bank többi termékének legmagasabb árszintjén tartani. Erre példaként a betéti kártya esetében mutattam be, hogyan történhetne az ár meghatározása.

Az értékesítési utat vizsgálva javaslatot tettem egy budapesti fiók nyitására a Deák Ferenc téren, valamint a folyószámla elérhetővé tételére az OTP minden ATM-jéből, s az internetes, telefonos valamint SMS szolgáltatás kiterjesztésére az iszlám ablak ügyfelei számára is.

A 7P marketingkommunikáció elemére térve meghatároztam a létesítmény mottóját, ami nem más, mint: „Iszlám ablak- ablak az iszlámra”, s bemutattam logóját, részleteztem reklámtevékenységét. Reklámcsatornákként leginkább a plakátokat, a direct mailt, a szórólapokat, az internetes hirdetéseket javaslom, valamint a maláj példából kiindulva az egyetemeken előadás tartását, s a jövőbeli munkaerő képzésére ösztöndíj felajánlását tartom előnyösnek.

Az alkalmazottak kiválasztására, képzésére is kitértem, hiszen a bankok bizalmi jellegéből fakadóan nagy jelentősége van a megfelelő frontszemélyzet kiválasztásának, s itt az iszlám szabályainak ismeretére is szükség van a megfelelő szolgáltatás nyújtásához. Emellett megjelenik a nyelvtudás fontossága is, hiszen az ügyfelek jelentős hányada bevándorló, aki ha beszél is valamennyire magyarul, nem feltétlenül világos számára, mit takar a banki nyelvezet.

A folyamatot tárgyaló részben javaslatot tettem a jelenleg működő várakozási rendszer megtartására. Végül pedig a megfogható elemeket tárgyaltam: a bankfiók belső kialakításának némileg tükröznie kell az iszlám kultúrát; s a formaruhákra is kitértem, hiszen főleg a nőalkalmazottak esetében ennek az iszlám világban nagy jelentősége van.

Felhívtam a figyelmet arra, hogy fontos a marketing eredményességét folyamatosan ellenőrizni, a bankrészleg teljes monitorozására pedig egy úgynevezett Sária Felügyelő Bizottság létrehozása szükséges.

Természetesen egy iszlám ablak alapításához további, mélyebbre menő, s jóval nagyobb mintával végzett kutatás, valamint befektetési banki szolgáltatások kidolgozása is szükséges. A jövőre nézve, amennyiben sikeresnek bizonyulna a vállalkozás, a terméklista kibővítését javasolnám, valamint az OTP külföldi leánybankjaiban hasonló részleg nyitását, különös tekintettel a bulgáriai, szerbiai s a montenegrói egységben, ahol az ország lakosságának jóval nagyobb hányada muszlim (12 illetve 22 %).

Dolgozatomban erőforrás hiányában nem volt lehetőségem az iszlám ablak jövedelmezőségét vizsgálni, de a magyarországi muszlimokkal folytatott beszélgetéseim, s bátorító leveleik alapján úgy gondolom, hogy lenne kellő igény erre a szolgáltatásra. S a vallás szabályai szerint a hívő muszlimok számára ez lenne az egyetlen igénybe vehető banki szolgáltatás hazánkban, hiszen, mint azt már fent említettem, amennyiben van lehetőség iszlám banki szolgáltatásokhoz jutni, kötelességük ezt választani a hagyományos – akár kamatmentes – banki termékekkel szemben. Így tehát az *OPT Iszlám ablak* monopolhelyzetben lenne ezt a szegmenst tekintve. Mindemellett a jövőbeli kutatásoknak, s termék innovációknak köszönhetően valószínűsíthető, hogy lesznek majd olyan iszlám banki termékek is, amik a nem muszlim fogyasztók számára is vonzóak lesznek – bár más országokban, például Malajziában vagy Nagy-Britanniában erre már ma is láthatunk példát.

Ahogy egy jó muszlim mondaná: „insallah” (Isten akaratával) egyszer tényleg megvalósul hazánkban ez a kezdeményezés.

Szószedet:

Akhlaq: erkölcs és etika az iszlámban

Aqidah: hit

ATM (Automated Teller Machine): bankjegykiadó automata

Ája: A Korán versei

Bai'Muadzsal: Eladás késleltetett fizetéssel

Bai'Szalam vagy Bai'Szalaf: Eladási szerződés

Dzsu'alah: szolgáltatási díj

Háddzs: a mekkai zarándoklat

Halal: az iszlám szabályai szerint megengedett

Haram: az iszlám szabályai szerint tiltott

Ibadat: istenimádat

Idzsara vagy Idzsara wa iqtina': lízing, bérbeadás

Islám bank: olyan hitelintézet, amely kizárólag az iszlám törvénykezés szabályainak megfelelő banki szolgáltatást nyújt ügyfeleinek.

Islám ablak: a hagyományos bankok olyan elkülönült részlege, amely kizárólag az iszlám törvénykezés szabályainak megfelelő banki szolgáltatást nyújt ügyfeleinek

Muamalat: emberek közötti viszony az iszlámban

Mudarabah: Kölcsön a vezetőségben való részvétel nélkül

Murabaha: újraeladási szerződés

Musarakah: partnerség

Muszaqat: Partnerség gyümölcsös esetében

Muszlim: iszlám hitű ember

Muzarah: Partnerség mezőgazdaságban

Niszáb: az a minimum érték, amit, ha az egyén vagyona meghalad, kötelező a szegényjárandóság (Zakát) fizetése.

POS (POint Of Sale) terminál: berendezés, melynek segítségével bankkártyás vásárlás bonyolítható

Qiradh: Kölcsön a vezetőségben való részvétel nélkül

Quard al-Haszanah: jó kölcsön, kamatmentes kölcsön

Ramadan: az iszlám naptár kilencedik hónapja, a böjt hava

Riba: 1. uzsorakamat, 2. a kamat minden formája

Ringgit (MYR): Malajzia hivatalos pénzneme

Sáháda: hitvallás

Sária: 1. iszlám törvénykezés, 2. szokások és cselekedetek összessége az iszlámban

Szúra: a Korán fejezeteinek neve, melyek úgynevezett ájából tevődnek össze

Takafol/ Takaful: közös segítségnyújtás, támogatás

Wadiah: takarékszám

WAP (Wireless Application Protocol): nemzetközi szabvány, ami lehetővé teszi a web-böngészést hordozható eszközökön

Zakát: szegényjárandóság

Irodalomjegyzék

Abdul-Fattah, Munif: Az iszlám bankrendszer,

<http://www.mohamed.hu/index.php?menu=iszlambank> Letöltés ideje: 2010-04-01

Algaoud, Latifa M.-Lewis, Mervyn K. (2007): Islamic critique of conventional financing. In: Hassan, M. Kabir – Lewis, Mervyn K. (ed.): *Handbook of Islamic banking*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK

Al-Nasser, Lahem (2009): Islamic Windows. In: *Knol*, <http://knol.google.com/k/lahem-al-nasser/islamic-windows/jzg9so45w3jo/50#> Letöltés ideje: 2010-04-22

Aloisi, Sylvia (2008): Muslims more numerous than Catholics: Vatican. In: *Reuters*, 2008. március 30., <http://uk.reuters.com/article/topNews/idUKL3068682420080330>, Letöltés ideje: 2009-04-22

Barsi Szabó Gergely (2006): Saját bank kell a muszlimoknak. In: *Origo*, 2006.02.07., <http://www.origo.hu/uzletinegyed/hirek/vilaggazdasag/20060207sajat.html> Letöltés ideje: 2009-04-22

Billah, Mohd Ma'sum (2007): Islamic banking and growth of Takaful. In: Hassan, M. Kabir – Lewis, Mervyn K. (ed.): *Handbook of Islamic banking*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK

Blackaby, Anna (2008): More non-Muslims turning to safe haven of Islamic Finance. In: *The Birmingham Post*, 2008-10-04, <http://www.thefreelibrary.com/More+non-Muslims+turning+to+safe+haven+of+Islamic+finance%3B+BANKING.-a0186297018> Letöltés ideje: 2010-04-26

Cihak, Martin – Hesse Heiko (2008): Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis; *IMF Working Paper WP/08/16*, 1-29 p.

Csernátorny Csaba Zoltán (2008): Impozáns hozam szigorú szabályokkal. In: *Ecoline.hu*, 2008.04.08., http://ecoline.hu/piac/20080407_iszlam_alap_stb.aspx Letöltés ideje: 2009-03-20

Csizmadia Sándor (2007): *A brit multikulturalizmus paradoxonja: elkülönült együttélés*, Budapesti Corvinus Egyetem, Társadalomtudományi Kar, Politikatudományi Intézet; kézirat, megjelenés alatt

Elfakhani, Said M. – Zbib, Imad J. – Ahmed, Zafar U. (2007): Marketing of Islamic Financial Products. In: Hassan, M. Kabir – Lewis, Mervyn K. (ed.): *Handbook of Islamic banking*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK

Fehérvári Erzsébet (1994): *Bankmarketing*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Gafoor, A.L.M. Abdul (2000): *Islamic Banking and Finance – Another Approach*, A.S. Noordeen, Kuala Lumpur, Malaysia

Haron Sudin - Dr.Wan Nursofiza Wan Azmi (2005): Marketing Strategy of Islamic Banks: A lesson from Malaysia, *International Seminar on Enhancing Competitive Advantage on Islamic Financial Institutions*, Jakarta, 2005. május 7-8./ In: *Journal of Islamic Banking and Finance*, 2006. január-március

Iqbal, Munawar; Al-Jarhi Mabid Ali (nincs feltüntetett évszám): Islamic Banking and Finance: Differences between Islamic & Conventional Banking. In: *Academy for International Modern Studies honlapja*, <http://www.learnislamicfinance.com>, Letöltés ideje: 2009-02-19

Kenesei Zsófia- Kolos Krisztina (2007): *Szolgáltatásmarketing és –menedzsment*, Alinea Kiadó, Budapest

Ligeti Sándor (2007): Az iszlám bankrendszer. In: Leitner Csaba [ed.] (2007): *Pénzügypolitikai stratégiák a XXI. Század elején*, Akadémiai Kiadó, Budapest

Ligeti Sándor – Sulyok-Pap Márta (1998): *Banküzemtan – Egyetemi tankönyv*, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Pénzügyi intézet, Budapest

Maróth Miklós - Rostoványi Zsolt - Vásáry István: *Korunk és az iszlám: Politikai, kulturális és gazdasági lehetőségek, kihívások* www.mta.hu/fileadmin/2007/11/MeH-MTA%20IV_158-170.pdf Letöltés ideje: 2009. március 11.

Metwally, M.M. (1997): Economic consequences of applying Islamic principles in Muslim Societies. In: *International Journal of Social Economics*: 24:7/8/9, 941-957

Sundararajan V. – Errico, Luca (2002): Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead; *IMF Working Paper WP/02/092*, 1-27 p.

Szabó Márta (2006): Magánpénzügyek a világban: iszlám központ lenne London – Az igazhitű pénz is kedves a bankoknak. In: *Napi Gazdaság*, 2006.06.21., <http://www.napi.hu/default.asp?cCenter=article.asp&nID=296137#> Letöltés ideje: 2010-04-20

Usmani, Justice Mohammed Taqi (2002): Islamic Banking Windows. In: *New Horizon*, No. 119, 2002. május, 3-5., http://www.financeinislam.com/article/1_35/1/442 Letöltés ideje: 2010-03-28

Wilson, Rodney (2009): Islamic Finance in Europe. In: *Banca d'Italia Seminar on Islamic Finance előadásdiák*, Róma, 2009.11.11.

Yahya, Harun (2009): *Megoldás a gazdasági válságra*, <http://www.harunyahya.net/V2/Lang/hu/Pg/WorkDetail/Number/12031> Letöltés ideje: 2010-03-01

Anonymus (2002): A magyar iszlám története. In: *Magyar Iszlám Közösség honlapja*, <http://www.magyariszlam.hu/magyartort.htm> Letöltés ideje: 2010-04-10

1916. év XVII. Törvénycikk 1-5.§, <http://www.1000ev.hu/index.php?a=3¶m=7348>

Letöltés ideje: 2010-04-24

1959. évi IV. Törvény A Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről, 232.§ 1. bekezdése, <http://www.jogiforum.hu/torvenytar?id=111> Letöltés ideje: 2010-05-05

Az-Zahra – RHB Islamic Bank: <http://azzahra.com.my/> Letöltés: 2009-04-23

Banca Monte Dei Paschi di Siena (2009): *Islamic Banking; Area Research, Intelligence & Investor Relations*, 2009.10. ,
<http://english.mps.it/Investor+Relations/ResearchAnalysis/MercaCredFinanz/MercatoBancarioFinanziario/default.htm> Letöltés ideje: 2009-11-15

CIA The World Fact Book, https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/print_2122.html Letöltés ideje: 2010-05-07

Korán

Muslim Statistics: <http://www.usislam.org/muslimstatistics.htm> Letöltés ideje: 2009-04-22

OTP Bank honlapja: <http://www.otpbank.hu>

PSZÁF – Forint betéti kártyák összehasonlító táblázata:
http://www.pszaf.hu/fogyasztoknak/bal_menu/termektablak Letöltés ideje: 2010-04-05

Terebess Ázsia Lexikon, <http://www.terebess.hu/keletkultinfo/lexikon/islam.html>
Letöltés ideje: 2010-04-11

Táblázatok

1. Táblázat: A muszlim lakosság százalékos növekedése kontinensenként 1989 és 1998 között <http://www.usislam.org/muslimstatistics.htm> Letöltés ideje: 2009. 03.12

2. Táblázat: Muszlimok Nyugat-Európában: „Euro-izslám és “vezérkultúra” - Az európai muszlimok identitásának dilemmái” konferencia előadása, Budapesti Corvinus Egyetem, 2007. ősz ,
<http://www.mta.hu/fileadmin/2007/12/Eur%F3pai%20iszl%E1m%20identit%E1s.ppt>
Letöltés ideje: 2009-03-19

3. Táblázat: A muszlimok Délkelet-Európában: „Euro-izslám és “vezérkultúra” - Az európai muszlimok identitásának dilemmái” konferencia előadása, Budapesti Corvinus Egyetem, 2007. ősz ,
<http://www.mta.hu/fileadmin/2007/12/Eur%F3pai%20iszl%E1m%20identit%E1s.ppt>
Letöltés ideje: 2009-03-19

4. Táblázat: A három legnevesebb iszlám bankház adatai USD-ban: <http://www.arabianbusiness.com/financial-markets/top-50-gcc-banks> Letöltés ideje: 2009-04-24

5. Táblázat: Finanszírozási módok csoportosítása; Sundararajan V. – Errico, Luca (2002): Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead; *IMF Working Paper* WP/02/092, 1-27 p.

6. Táblázat: Az iszlám bankok és a hagyományos bankok összehasonlítása; Sundararajan V. – Errico, Luca (2002): Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead; *IMF Working Paper* WP/02/092, 1-27 p.

7. Táblázat: Az IMF kutatásában szereplő bankok csoportosítása, Cihak, Martin – Hesse Heiko (2008): Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis; *IMF Working Paper* WP/08/16, 1-29 p.
8. Táblázat: Az IMF a bankok pénzügyi stabilitására **vonatkozó** kutatásának eredményei. Cihak, Martin – Hesse Heiko (2008): Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis; *IMF Working Paper* WP/08/16, 1-29 p.
9. Táblázat: A magyarországi bankok rangsora a mérleg szerinti értékük alapján, *PSZÁF Aranykönyv 2008*,
http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statisztikak/statisztikak/aranykonyv_cikk.html?query=arany%C3%B6nyv Letöltés ideje: 2010-03-20
10. Táblázat: A válaszadók nemzetiség szerinti eloszlása
11. Táblázat: A válaszadók rangsora az iszlám bankok tulajdonságaiból
12. Táblázat: A megkérdezettek válaszai alapján felállított sorrend a bankokkal kapcsolatos ismérvekből

Ábrajegyzék

1. ábra: A muszlimok aránya az egyes országok lakosságához viszonyítva, „Euro-
iszlám és “vezérkultúra” - Az európai muszlimok identitásának dilemmái” konferencia
előadása, Budapesti Corvinus Egyetem, 2007. ősz ,

<http://www.mta.hu/fileadmin/2007/12/Eur%F3pai%20iszl%Elm%20identit%El%20s.ppt>

Letöltés ideje: 2009-03-19

2. ábra: Az iszlám, a Shari’a és a banki tevékenységek kapcsolata

Mohd Ma’sum Billah (2007): Islamic banking and growth of takaful in Hassan, M.
Kabir – Lewis, Mervyn K.: *Handbook of Islamic Banking*, p. 403, Edward Elgar
Publishing, Cheltenham, UK

3. ábra: Mudarabah, Mudarabah, Academy for International Modern Studies,

[http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Mudarabah%20_Passive%20Partnership_.pdf)

[Notes/Mudarabah%20_Passive%20Partnership_.pdf](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Mudarabah%20_Passive%20Partnership_.pdf) Letöltés dátuma: 2009-04-10

4. ábra: Musharakah, Musharakah, Academy for International Modern Studies,

[http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Musharakah%20_Active%20Partnership_.pdf)

[Notes/Musharakah%20_Active%20Partnership_.pdf](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Musharakah%20_Active%20Partnership_.pdf) Letöltés dátuma: 2009-04-10

5. ábra: Bai Szalam, *SALAM - Sale contract*, Academy for International Modern

Studies, [http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Salam%20_Sale%20Contract_.pdf)

[Notes/Salam%20_Sale%20Contract_.pdf](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Salam%20_Sale%20Contract_.pdf) Letöltés dátuma: 2009-04-10

6. ábra: Murabaha, *Morabaha Financing*, Academy for International Modern Studies,

[http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Murabahah%20_Sales%20Contract%20at%20a%20Profit%20Markup_.pdf)

[Notes/Murabahah%20_Sales%20Contract%20at%20a%20Profit%20Markup_.pdf](http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Murabahah%20_Sales%20Contract%20at%20a%20Profit%20Markup_.pdf)

Letöltés dátuma: 2009-04-10

7. ábra: A vizsgált bankok Z-értékei

8. ábra: Az OTP Bankcsoport külföldi leányvállalatai, OTP Bank Éves Jelentés, 2008, 31. oldal

9. Ábra: Reklám- és kommunikációs mix, Fehérvári Erzsébet (1994): Bankmarketing, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 46. p. alapján

10. ábra: OTP Bank logó, <https://www.otpbank.hu/portal/hu/fooldal> Letöltés dátuma: 2010-05-07

11. ábra: OTP Iszlám ablak logó, készítette: Batonai Péter

1. Melléklet: Magyarországon élő, muszlim országból érkezett bevándorlók – tartózkodási állapot, származási ország, s kérelmek célja szerint

Tartózkodási engedéllyel rendelkezők	
2009.12.31-ei állapot szerint	
ALGÉRIAI	24
ARAB EMIRÁTUSI	1
EGYIPTOMI	175
IRAKI	26
IRÁNI	1 426
JEMENI	44
JORDÁN	57
KATARI	5
KUVAITI	14
LIBANONI	33
LÍBIAI	68
MAROKKÓI	28
MAURITÁNAI	2
OMÁNI	3
PALESZTIN	28
SZAÚDI	238
SZÍR	246
SZUDÁNI	17
TÖRÖK	1 175
TUNÉZIAI	16
ÖSSZESEN:	3 626

Bevándorlási engedéllyel rendelkezők	
2009.12.31-ei állapot szerint	
IRAKI	125
IRÁNI	87
JEMENI	62
JORDÁN	133
KUVAITI	2
LIBANONI	57
SZÍR	319
ALGÉRIAI	106
EGYIPTOMI	116
LÍBIAI	47
MAROKKÓI	19
MAURITÁNAI	2
SZUDÁNI	29
TÖRÖK	189
TUNÉZIAI	14
ÖSSZESEN:	1 307

A 2001.évi XXXIX.törvény (ldtv.) alapján még letelepedési engedéllyel rendelkezők	
2009.12.31-ei állapot szerint	
ALGÉRIAI	30
EGYIPTOMI	64
IRAKI	5
IRÁNI	66
JEMENI	74
JORDÁN	63
LIBANONI	18
LÍBIAI	14
MAROKKÓI	13
OMÁNI	1
PALESZTIN	28
SZÍR	160
SZUDÁNI	7
TÖRÖK	159
TUNÉZIAI	10
Összesen:	712

A 2007.évi II.törvény (Harmtv.) alapján három hónapot meghaladó letelepedést biztosító kérelmek

2009.12.31- ei állapot szerint		
Kérelem típusa	Állampolgárság	fő
EK letelepedési engedéllyel rendelkező	IRÁNI	9
	TÖRÖK	4
	SZÍR	12
Összesen:		25

Nemzeti letelepedési engedéllyel rendelkező	ALGÉRIAI	7
	EGYIPTOMI	34
	IRÁNI	20
	JEMENI	20
	JORDÁN	16
	KUWAITI	1
	LIBANONI	5
	LÍBIAI	9
	MAROKKÓI	1
	PALESZTIN	6
	SZÍR	64
	SZUDÁNI	2
	TÖRÖK	42
	TUNÉZIAI	1
Összesen:		228

ENGEDÉLYEZETT TARTÓZKODÁSI KÉRELMEK CÉL SZERINTI BONTÁSBAN									
2009. éves									
Állampolgárság	Tartózkodási engedély								
	Családi együttélés	Egyéb	Gyógykezelés	Hivatalos	Keresőtevékenység	Kutatás	Látogatás	Önkéntes tevékenység	Tanulmányok folytatása
ALGÉRIAI	2	1	0	6	7	0	0	0	5
ARAB EMIRÁTUSI	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BAHRAINI	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMORE-SZIGETEKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EGYIPTOMI	57	18	0	24	136	5	3	1	24
IRAKI	0	6	0	15	0	0	0	0	5
IRÁNI	26	329	0	30	65	3	0	0	1 182
JEMENI	9	4	0	12	2	0	0	0	27
JORDÁN	10	3	0	0	9	0	2	0	25
KATARI	1	0	0	3	0	0	0	0	0
KUWAITI	1	1	0	10	1	0	0	0	1
LIBANONI	11	3	0	6	7	0	0	0	2
LÍBIAI	25	1	2	17	3	0	1	0	16
MAROKKÓI	0	7	0	10	2	0	1	1	9
MAURITÁNI AI	0	0	0	0	0	0	0	0	2
OMÁNI	0	1	0	0	1	0	0	0	1
PALESZTIN	2	14	0	2	0	0	0	0	8
SZAÚDI	11	51	0	11	4	0	0	2	285
SZÍR	76	8	6	10	86	0	3	0	16
SZUDÁNI	4	0	0	3	1	0	0	0	8
TÖRÖK	121	88	0	7	240	0	2	6	788
TUNÉZIAI	1	2	0	23	4	0	1	0	0
ÖSSZESEN:	357	537	8	189	568	8	13	10	2 404

ENGEDÉLYEZETT VÍZUMKÉRELMEK CÉL SZERINTI BONTÁSBAN								
2009. ÉVES								
Állampolgárság	90 napot meghaladó tartózkodás							
	Családegyesítési	Egyéb	Hivatalos	Keresőtevékenység	Kutatás	Látogató	Önkéntestevékenység	Tanulmányi
	Vízumkérelem engedélyezése							
ALGÉRIAI	0	1	6	0	0	0	0	0
ARAB EMIRÁTUSI	0	0	0	0	0	0	0	0
BAHRAINI	0	0	0	0	0	0	0	0
EGYIPTOMI	6	2	19	6	7	0	1	14
IRAKI	15	2	6	0	0	0	0	1
IRÁNI	7	127	6	2	2	0	0	259
JEMENI	3	0	4	0	0	0	0	5
JORDÁN	0	1	1	2	0	1	1	14
KATARI	0	0	2	0	0	0	0	0
KUVAITI	0	0	9	0	0	1	0	0
LIBANONI	5	0	1	1	0	0	0	1
LÍBIAI	2	0	9	0	0	1	0	2
MAROKKÓI	0	1	1	0	0	0	1	5
MAURITÁNIAI	0	0	0	0	0	0	0	0
OMÁNI	0	0	0	0	1	0	0	0
PALESZTI N	0	0	5	0	1	0	0	8
SZAÚDI	7	9	12	2	0	0	2	31
SZÍR	6	0	8	13	0	2	0	4
SZUDÁNI	1	0	1	0	0	0	0	1
TÖRÖK	11	31	0	27	0	3	4	398
TUNÉZIAI	0	0	1	0	0	0	0	1
ÖSSZESEN :	63	174	91	53	11	8	9	744

2. Melléklet: Kérdőív

Tisztelt Válaszadó!

A Budapesti Corvinus Egyetem ötödéves, marketing szakirányos hallgatója vagyok, s ezt a kérdőívet a szakdolgozatomhoz használom fel. Kutatásomban a vallási elhivatottság és az iszlám bankokra való igények közti összefüggést szeretném feltérképezni.

*A kérdőív kitöltése természetesen anonim, a kérdésekre adott válaszokat diszkréten kezelem, s adatait harmadik fél számára nem adom ki.
Válaszait előre is köszönöm!*

I. Bankhasználat

- 1) **Tart-e bankban pénzt? / Van-e folyószámlája?** Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!
 1. Csak Magyarországon
 2. Csak külföldön
 3. Magyarországon is és külföldön is
 4. Nem

- 2) **Amennyiben Magyarországon nincs folyószámlája, miért?** Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!
 1. bonyolultnak találom
 2. nem értem a magyar nyelvű leírásokat
 3. a kamat tiltott volta miatt
 4. érdektelenség
 5. nem tartom biztonságosnak
 6. egyéb

- 3) **Használ-e bankkártyát?** Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!
 1. Igen
 2. Nem

- 4) A következő ismérvek közül melyiket mennyire tartja fontosnak egy bank esetében? Kérem jelölje 1-5-ig terjedő skálán, ahol 1=egyáltalán nem fontos, 5=nagyon fontos! (nem tudom, nem válaszolok)

	1	2	3	4	5	Nem tudom
1. Gyorsaság						
2. Hatékonyaság						
3. Tranzakciók gyorsasága						
4. Barátságos személyzet						
5. Megbízhatóság						
6. A fogyasztói igények ismerete						
7. A bank hírneve, imázsa						
8. Felvilágosítás az anyanyelvemen						
9. Könnyű megközelíthetőség						
10. Online banki szolgáltatások						
11. Telefonos ügyintézés						
12. Társadalmi felelősségvállalás						

- 5) Hallott-e már az úgynevezett iszlám bankokról illetve iszlám ablakokról? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Igen
2. Nem

- 6) Ha lenne Magyarországon iszlám banki szolgáltatás (kamatmentes, halal befektetéseket alkalmazó bankfiók), igénybe venné-e? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Igen
2. Nem

- 7) Ha lenne iszlám bank Magyarországon, venne-e fel kölcsönt az adott bankban?

1. Igen
2. Nem

- 8) Véleménye szerint egy iszlám bankra vonatkozóan az alábbiak közül melyik tulajdonságok fontosak? Kérem jelölje 1-5-ig terjedő skálán, ahol 1=egyáltalán nem fontos, 5=nagyon fontos! (nem tudom, nem válaszolok)

	1	2	3	4	5	Nem tudom
1. A Shariah-val, vagyis az iszlám törvénykezéssel összeegyeztethető legyen (kamatmentes szolgáltatást nyújtson)						
2. Jobb szolgáltatást nyújtson						
3. Nagyobb hozamot biztosítson a befektetésekre/megtakarításokra, mint a hagyományos bankok						
4. Alacsonyabb árrést (kezelési költséget) alkalmazzanak a finanszírozásban, mint a hagyományos bankok						

5. Etikus						
6. Társadalmilag felelősségteljes						

9) Muszlimként úgy gondolja-e, hogy kötelessége elkerülni a kamat (riba') alapú banki szolgáltatásokat?

1. Igen
2. Nem

II. Vallási elhivatottság

1) Milyen gyakran imádkozik? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Naponta ötször
2. Péntekenként
3. Ritkábban

2) Vett-e már lottó-szelvényt? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Igen
2. Nem

3) Fizetett-e már kamatot vagy adott-e kamatra kölcsön? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Igen
2. Nem

4) Ivott-e már alkoholt? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Igen
2. Nem

III. Demográfiai adatok:

1) Neme? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Férfi
2. Nő

2) Hány éves Ön? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. 20-29
2. 30-39
3. 40-59
4. 60 felett

3) Állampolgársága?

.....

4) Mi a legmagasabb iskolai végzettsége? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. 8 általános vagy kevesebb
2. Szakmunkásképző/szakiskola
3. Érettségi
4. Felsőfokú tanfolyam
5. Főiskola
6. Egyetem
7. Posztgraduális

5) Foglalkozás? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Tanuló
2. Alkalmazott
3. Vállalkozó
4. Háztartásbeli
5. Munkanélküli
6. Egyéb:

6) Kivel él egy háztartásban? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Házas/Élettársi kapcsolatban, gyermekkel
2. Házas/Élettársi kapcsolatban, gyermek nélkül
3. Szülőkkel együtt, családban
4. Egyedül

7) Mennyi a havi nettó jövedelme? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. 0-50 000
2. 50 000- 100 000
3. 100 000-200 000
4. 200 000-300 000
5. 300 000 +

8) Milyen vallású? Kérjük, jelölje be a megfelelő választ!

1. Muszlim
2. Nem muszlim

Ha a kérdőívvel kapcsolatban bármi észrevétele vagy kérdése van, az alábbi e-mail címen érhet el:

galosib@gmail.com

Köszönöm válaszait!

Gálosi Boglárka