



# Rosnące możliwości w obszarze islamskich finansów

Marzec 11, 2015



Mark Mobius  
Executive Chairman  
Templeton Emerging Markets Group

Jestem przekonany, że produkty inwestycyjne zgodne z muzułmańskim prawem szariatu, odpowiadające na potrzeby inwestycyjne 1,6 mld muzułmanów z całego świata, oferują atrakcyjne możliwości. Uczestniczyłem niedawno w konferencji poświęconej islamskim finansom zorganizowanej przez Franklin Templeton w Dubaju, podczas której szczególnie ważne było wystąpienie Jego Wysokości Nazrina Szacha, sułtana stanu Perak Darul Ridzuan i patrona malezyjskiej Inicjatywy ds. Islamskich Finansów. Sułtan omówił postęp, jakiego byliśmy świadkami w dziedzinie islamskich finansów w ostatnich latach oraz przedstawił wyzwania, jakim należy stawić czoła. Sądzę, że obecność tak znamienitego i szanowanego członka islamskiej społeczności finansowej na naszej konferencji obrazuje ogromne zaangażowanie zarówno naszego zespołu w Malezji (która jest kluczowym ośrodkiem islamskich finansów), jak i całej naszej organizacji.



Forum islamskich inwestycji Franklin Templeton w Dubaju: Stephen Grundlingh, CEO i szef regionalnego zespołu ds. Azji Południowo-Wschodniej we Franklin Templeton; Datuk Ahmad Anwar Adnan, ambasador Malezji w ZEA; YBhg Datuk Ranjit Ajit Singh, prezes malezyjskiej Komisji ds. Papierów Wartościowych; Jego Wysokość Sułtan Nazrin Muizzuddin Shah Ibni Almarhum Sultan Azlan Muhibbuddin Shah, sułtan stanu

Perak Darul Ridzuan i patron malezyjskiej Inicjatywy ds. Islamskich Finansów; Tan Sri Dato' Sri Dr. Zeti Akhtar Aziz, gubernator Banku Negara Malaysia; dr Mark Mobius, prezes Templeton Emerging Markets Group; Dhiraj Rai, dyrektor ds. rynków z regionu Zatoki Perskiej i wschodniego wybrzeża Morza Śródziemnego we Franklin Templeton; Sandeep Singh, CEO i szef krajowego zespołu w Malezji, Franklin Templeton; Adam Quafe, szef regionalnego zespołu ds. Europy Środkowo-Wschodniej i Bliskiego Wschodu we Franklin Templeton.

Udział królewskiego patrona malezyjskiej Inicjatywy ds. Islamskich Finansów w naszej konferencji w Dubaju nie był przypadkowy – Malezja i Dubaj to jedne z najważniejszych miejsc z punktu widzenia rozwiązań finansowych zgodnych z prawem szariatu. Obydwa kraje aktywnie pracują nad rozwojem struktur instytucjonalnych, otwierając drogę do międzynarodowego rozwoju produktów zgodnych z szariatem, w tym akcji oraz islamskich obligacji zwanych Sukuk. Władze Malezji wyjątkowo aktywnie wspierają rozwój szerokiego spektrum produktów finansowych spełniających wymogi Szariatu, natomiast Dubaj jest miejscem działalności jednego z pierwszych islamskich banków (założonego w 1975 r.) i dąży do zbudowania pozycji globalnego węzła finansów islamskich.

Działalność orędowników inwestycji zgodnych z szariatem w Malezji, Dubaju i innych miejscach w 2014 r. przynosi owoce. Kilka ofert obligacji Sukuk w krajach niezaliczanych do krajów muzułmańskich, w tym w Wielkiej Brytanii, Hongkongu, RPA czy Luksemburgu, stanowi ważny przełom w segmencie tych produktów, które do tej pory miały charakter lokalny i były emitowane na zaledwie kilku rynkach muzułmańskich. W kontekście globalnych rynków finansowych, akcje zgodne z prawem szariatu i obligacje Sukuk wciąż stanowią jednak względnie mały segment inwestycyjny.

Islamskie finanse to w porównaniu z konwencjonalnymi odpowiednikami młoda branża, która szybko rośnie, ale nadal stanowi ułamek globalnych aktywów finansowych. Zasadnicza część aktywów zgromadzona jest na rachunkach depozytowych prowadzonych przez islamskie banki. Na inwestycje mają wpływ pewne aspekty prawa szariatu, takie jak zakaz stosowania odsetek, czyli „*riba*”, czy też zakaz prowadzenia działalności związanej z zakazanymi produktami, m.in. alkoholem, bronią czy niektórymi wyrobami spożywczymi. Zakazy te wydają się dość przejrzyste, ale w praktyce interpretacja zgodności lub niezgodności z szariatem bywa skomplikowana i wymaga aktywnego zaangażowania znawców Islamu, szczególnie w przypadku wprowadzania nowych produktów inwestycyjnych i poszerzania spektrum inwestycyjnego islamskich finansów. Co więcej, uczeni zajmujący się interpretacją reguł szariatu często prezentują odmienny punkt widzenia na niektóre zagadnienia. Dlatego formułowanie spójnych standardów dla produktów może być problematyczne, biorąc pod uwagę różnice pomiędzy poszczególnymi jurysdykcjami, a wiele produktów może nie być w pełni zgodnych z ustanowionymi normami.

W miarę, jak firmy będą starały się tworzyć coraz bardziej złożone instrumenty zgodne z szariatem, np. w obszarze instrumentów pochodnych czy hedgingu walutowego, problemy z interpretacją mogą stanowić barierę utrudniającą wprowadzanie tych instrumentów do obrotu. Niemniej jednak, liczne koncepcje typowe dla inwestycji islamskich cieszą się coraz większym zainteresowaniem na rynkach konwencjonalnych. Zasady dotyczące etycznych czy społecznie odpowiedzialnych inwestycji stanowią naturalny punkt wspólny pomiędzy produktami finansowymi zgodnymi z prawem szariatu a rozwijającym się obszarem konwencjonalnych produktów finansowych. Ponadto, inwestycje zgodne z szariatem mają także wartościowe funkcje społeczne. Ten aspekt jest szczególnie istotny w kontekście dużego zapotrzebowania na inwestycje w infrastrukturę na wielu rynkach wschodzących – zarówno w świecie Islamu, jak i gdzie indziej; te inwestycje będą wymagały zasobów przekraczających możliwości rządów poszczególnych krajów.

W obliczu usilnych starań na rzecz emitowania obligacji Sukuk powiązanych z infrastrukturą, które mogą zostać zaakceptowane na całym świecie, ta presja może stanowić źródło znakomitych możliwości, a organizacja Franklin Templeton jest dobrze przygotowana, by je wykorzystała. Ponieważ państwa muzułmańskie należą do najbardziej zaludnionych i najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie, produkty inwestycyjne zgodne z islamskim prawem szariatu mogą stanowić coraz ważniejsze i bardzo wartościowe pole do działania w duchu ideałów głoszonych przez naszego mentora, sir Johna Templetona.

*Komentarze, opinie i analizy Marka Mobiusa wyrażają wyłącznie jego osobiste poglądy, są przedstawione wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowią indywidualnych porad inwestycyjnych ani zachęty do kupna, sprzedaży ani utrzymywania jakichkolwiek papierów wartościowych czy stosowania jakiejkolwiek strategii inwestycyjnej. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie nie mają charakteru porad prawnych ani podatkowych. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie są aktualne wyłącznie na dzień publikacji, mogą ulec zmianie bez uprzedniego powiadomienia i nie stanowią kompletnej analizy wszystkich istotnych faktów dotyczących jakiegokolwiek kraju, regionu, rynku czy inwestycji.*

*Dane pochodzące z zewnętrznych źródeł mogły zostać wykorzystane na potrzeby opracowania niniejszego dokumentu. Takie dane nie zostały odrębnie zweryfikowane, potwierdzone ani poddane kontroli przez Franklin Templeton Investments (FTI). FTI nie ponosi żadnej odpowiedzialności za jakiegokolwiek straty wynikające z wykorzystania jakichkolwiek informacji zawartych w niniejszym dokumencie; inwestor może opierać swe decyzje na przedstawionych tutaj opiniach lub wynikach analiz wyłącznie na własne ryzyko. Produkty, usługi i informacje mogą nie być dostępne pod niektórymi jurysdykcjami i są oferowane przez podmioty powiązane z FTI i/lub przez dystrybutorów, w zależności od lokalnie obowiązujących przepisów. Aby dowiedzieć się, czy dane produkty i usługi są dostępne pod określoną jurysdykcją, należy skonsultować się z profesjonalnym doradcą finansowym.*

## **Jakie jest ryzyko?**

**Wszelkie inwestycje wiążą się z ryzykiem, włącznie z ryzykiem utraty zainwestowanego kapitału.** Z inwestowaniem na rynkach zagranicznych związane jest określone ryzyko, m.in. ryzyko wahań kursów walut i ryzyko niestabilnej sytuacji gospodarczej i politycznej. Inwestycje na rynkach wschodzących, do których należą także nowe rynki wschodzące, obarczone są większym ryzykiem wynikającym z powyższych czynników, oprócz typowych dla nich ryzyk związanych z względnie niewielkimi rozmiarami, mniejszą płynnością i brakiem odpowiednich ram prawnych, politycznych, biznesowych i społecznych dla rynków papierów wartościowych. Ponieważ wspomniane ramy prawne, polityczne, biznesowe i społeczne są zwykle jeszcze słabiej rozwinięte na nowych rynkach wschodzących, a występują także rozmaite inne czynniki, takie jak podwyższony potencjał skrajnych wahań kursów, braku płynności, barier ograniczających transakcje oraz mechanizmów kontroli giełd, ryzyka związane z rynkami wschodzącymi są nasilone w przypadku nowych rynków wschodzących.