

Sperrfrist: 27.10.2011, 15:45

Rede

Gerd Häusler,

Vorsitzender des Vorstands, BayernLB

**Die deutschen Unternehmen brauchen leistungsfähige Banken – auch im
neuen regulatorischen Umfeld**

anlässlich

Bayerischer Finanzgipfel

Finanzierung und Versicherung der Wirtschaft –
Regulierung zwischen Risikovorsorge und Wachstum

München, 27. Oktober 2011

-Es gilt das gesprochene Wort-

0. Begrüßung, Dank an Veranstalter

1. Einführung

Im Herbst 2011 erleben wir die gefährliche Beschleunigung einer Negativspirale aus Konjunkturpessimismus, mangelnder Tragfähigkeit der Staatsfinanzen einer Reihe von Ländern – nicht nur im Euro-Raum – und schwindendem Vertrauen in die Solidität der Banken sowie in die Handlungsfähigkeit der europäischen Politik. Diese Negativspirale zu stoppen und idealerweise einen positiven Zirkel zu initiieren ist vorrangige Aufgabe der Politik in Europa und weltweit im Rahmen der G20; nur die Politik kann diese extrem schwierige Aufgabe leisten.

Ich möchte in meinem Beitrag für eine rationale und faktenbasierte Debatte werben, insbesondere dafür, dass die Banken in Deutschland auch im neuen dramatisch veränderten regulatorischen Umfeld ihre zentrale Funktion als Unternehmensfinanzierer noch erfüllen können.

Während in der Öffentlichkeit, in den Medien und in Teilen der Politik das Bild von den Banken als Kasino, als Ort ungezügelter Spekulation dominiert, drohen eine Reihe der Faktoren in Vergessenheit zu geraten, die uns in diese prekäre Lage gebracht haben. Grob skizziert waren dies:

- i. eine zu lange zu expansive Geldpolitik, insbesondere in den USA in Verbindung mit einer Politik zur Förderung des privaten Wohneigentums; Warnungen internationaler Institutionen wurden routinemäßig überhört oder diese mundtot gemacht. Heute hart kritisierte Akteure waren damals Heilige.
- ii. erfindungsreiche Investment Banker, die durch Verbriefung und Tranchierung die amerikanische Immobilienblase exportfähig machten; aber financial engineering kehrt wieder zurück.
- iii. im Euro-Raum eine massive, jahrelange Fehlleitung von Kapital in Länder, die mit dem Beitritt zum Euro niedrige, „deutsche“ Zinsen erhielten; daneben, ebenfalls durch niedrige Zinsen unterstützt, eine ausufernde Staatsverschuldung in einigen dieser Länder, nicht zuletzt zum Ausgleich einer schwindenden Wettbewerbsfähigkeit; hinzu kam, dass die No-bailout-Klausel im Maastricht-Vertrag erwartungsgemäß den Investoren in Staatsanleihen als nicht glaubwürdig galt, solange sie

nicht wenigstens einmal durchexerziert wurde.

- iv. massive Versäumnisse der mikroprudenziellen und makroprudenziellen Aufsicht; die EU-Kommission und andere Verantwortliche haben die praktisch seit Beginn der Währungsunion zu beobachtenden Fehlentwicklungen in der Haushaltspolitik und bei der Wettbewerbsfähigkeit nicht deutlich genug adressiert geschweige denn korrigiert;
- v. gravierende Fehler im Risiko- und Liquiditäts-Management zahlreicher Banken in den USA und in Europa, einschließlich eines teilweise abenteuerlichen Leverage bzw. eines hauchdünnen Risikopuffers;
- vi. strukturelle Schwächen im deutschen Bankensektor, die ich in diesem Kreise nicht auszuführen brauche.
- vii. Die Bereitstellung von Kredit zu nicht Risiko adäquaten Konditionen in großem Umfang, das sogenannte mispricing of risk.

Der Fortgang der Geschichte ist bekannt. Im Herbst 2011 begegnen sich Banken in Europa, trotz wiederholt bestandener Stress Tests, wieder verstärkt mit Misstrauen. Aber auch Kunden und Öffentlichkeit beäugen ihre Hausbanken mit einer gehörigen Portion Skepsis. Aktuell wurzelt das Misstrauen im Engagement der Banken in Staatsanleihen der als kritisch eingestuften Euro-Länder.

Im Grunde verläuft alles nach dem klassischen Drehbuch von Finanzkrisen – auf die Probleme der Banken folgt zunächst eine tiefe Rezession mit einer anschließend schwachen Erholung und dann eine Staatsschuldenkrise. Eine Öffentlichkeit, die diese Zusammenhänge nicht kennt, ist empört und schockiert.

Abgesehen von den aktuellen Bemühungen um eine Eindämmung der Staatsschuldenkrise im Euro-Raum geht es mittelfristig vor allem darum, geeignete Antworten auf die Finanzkrise zu finden und zwar sowohl im Hinblick auf Regulierung und Aufsicht als auch hinsichtlich der Geschäftsmodelle der Banken und deren Risiko- und Liquiditäts-Management. Bei der staatlichen Reaktion auf die Krise wird entscheidend sein, die richtige Balance zwischen der Stabilität des Finanzsystems und dessen Leistungsfähigkeit zu finden.

Wir haben in den letzten Jahren schmerzlich erfahren, welchen immensen Schaden ein nicht effektiv reguliertes, weltweit vernetztes, hochkomplexes Finanzsystem verursachen kann.

Es gilt, Vorkehrungen zu treffen, die eine Wiederholung dieser Ereignisse weitestgehend ausschließen. Wir sollten uns aber davor hüten, in den kommenden Jahren erfahren zu müssen, was es heißt, mit einem Finanzsystem zu leben, das seine elementare Funktion

nicht mehr erfüllen kann: die Finanzierung einer wachsenden Wirtschaft zu vertretbaren Konditionen und damit die Erfüllung des Wunsches der großen Mehrheit der Bürger nach steigendem Wohlstand.

Anders gewendet: Zur Vermeidung hoher volkswirtschaftlicher Kosten sollte das Pendel nun nicht von zu laxer oder gar fehlender Regulierung der Finanzwirtschaft zu einer Überregulierung mit hohen gesamtwirtschaftlichen Kosten und Effizienzverlusten ausschlagen.

Nach meinem Eindruck ist diese Gefahr sehr real, wenn ich mir den Kanon der bereits beschlossenen und noch in Diskussion befindlichen Maßnahmen in ihrer kumulierten Wirkung vor Augen führe.

Die noch größere Sorge ist, dass der staatliche Sektor in seiner Gesamtheit viele Einzelvorgaben durchsetzen könnte, die miteinander nicht vereinbar sind und die Kreditwirtschaft dysfunktional machen könnten. Mehr dazu später.

Im Folgenden möchte ich zunächst auf die besondere Bedeutung der Banken bzw. des Bankkredites für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland, vor allem für die mittelständische Wirtschaft aufmerksam machen und alternative Finanzierungsmöglichkeiten für den deutschen Mittelstand skizzieren. Danach geht es mir um die Auswirkungen der umfassenden Re-Regulierung der Banken auf das Kreditangebot und die Konditionen bzw. um die Rolle der Banken in der Wirtschaft.

2. Die Finanzierung der Unternehmen in Deutschland

Deutschland und der Euro-Raum insgesamt gelten zu Recht als bankbasierte Systeme, im Unterschied zum angloamerikanischen Modell, in dem Kapitalmärkte für die Unternehmensfinanzierung eine wesentlich größere Rolle spielen. Nach Angaben der Europäischen Zentralbank laufen im Euro-Raum 70% der Unternehmensfinanzierung über Banken, im Unterschied zu 30% in den USA.

In Deutschland hängt die große Bedeutung der bankbasierten Finanzierung eng mit der mittelständischen Struktur der Wirtschaft zusammen.

Zahlreiche mittelständische Unternehmen sind heute ebenso wie die großen Konzerne weltweit aktiv. Nicht wenige von ihnen haben mit ihren Produkten als heimliche champions eine führende Position am Weltmarkt.

Mit etwa 40% liegt die durchschnittliche Exportquote bei den 960 exportierenden großen Familienunternehmen mit über 50 Mio. Euro Jahresumsatz in Deutschland fast doppelt so hoch wie der Durchschnitt aller Exportunternehmen (23,9%).

Etwa 95% der insgesamt 3,7 Mio. Unternehmen in Deutschland sind Familienunternehmen. Dabei sind die 4400 größten deutschen Familienunternehmen ab einem Jahresumsatz von 50 Mio. Euro für die deutsche Wirtschaft und den Arbeitsmarkt von besonderer Wichtigkeit.

Sie erwirtschaften knapp ein Fünftel der Gesamtumsätze aller deutschen Unternehmen und beschäftigen mehr als ein Siebtel der Beschäftigten in Deutschland. Sie sind gemessen an den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (FuE) gleichzeitig besonders forschungsintensiv. So lag die FuE-Aufwandsquote hier bei 5,7%. Bundesweit werden dagegen nur 2,5% des Umsatzes für die eigene Forschung und Entwicklung ausgegeben.

Viele dieser sehr erfolgreichen mittelständischen Unternehmen sind Familien geführt und nicht selten sind die Unternehmensleiter und Inhaber eher technisch als kaufmännisch geprägt. Das mag die große Zurückhaltung gegenüber einer Öffnung zum Kapitalmarkt mit umfangreichen Berichtspflichten, externem Rating oder gar Einflussnahme fremder Eigenkapitalgeber erklären.

Die Finanzkrise hat sicher dazu beigetragen, die Vorbehalte der Unternehmer gegenüber einer Öffnung zum Kapitalmarkt zu verstärken.

Der für den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands auf den Weltmärkten und die hohe Innovationsfähigkeit zentrale Mittelstand ist auf den Bankkredit angewiesen. Dieser muss in ausreichender Menge und zu vertretbaren Konditionen zur Verfügung stehen.

Das ebenfalls mittelständisch geprägte deutsche Bankensystem, mit Sparkassen und genossenschaftlichen Banken vor Ort (grass root banking), ist eine ebenso ideale wie notwendige Ergänzung der beschriebenen Industriestruktur. Das aus langjähriger Geschäftsbeziehung mit hoher personeller Kontinuität seitens des Bankpartners erwachsene Vertrauensverhältnis verbunden mit einer tiefen Kenntnis des Unternehmens ersetzt in weiten Teilen die aus umfangreicher, standardisierter Berichterstattung gewonnenen Informationen über DAX-Konzerne.

Man könnte fragen, muss es eine deutsche Bank sein, die diesen Unternehmen den Kredit und damit ihre Bilanz zur Verfügung stellt? Die Finanzkrise hat erneut die Bedeutung einer langfristigen Kundenbeziehung in Stressphasen unter Beweis gestellt. Bei Schwierigkeiten ziehen sich ausländische Wettbewerber oft zurück.

Die Gefahr einer Kreditklemme wäre dann größer. Die Inhaber und Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen erwarten darüber hinaus, dass ihr Bankpartner auf gleicher Augenhöhe mit ihnen verhandelt. Ein lokaler Vertriebsagent einer ausländischen Bank, der nicht selten alle zwei bis drei Jahre wechselt und bei dem alle Entscheidungskompetenz in der Zentrale liegt, wird diesem Anspruch nicht gerecht.

Wie unverzichtbar dieses eingespielte Miteinander von produzierenden Unternehmen und finanzierenden Banken ist, zeigt auch ein Blick auf den seit Jahrzehnten fallenden Wachstumstrend der deutschen Wirtschaft.

Selbst wenn man die Fünfzigerjahre des vorigen Jahrhunderts wegen der besonderen Umstände beiseite lässt, weisen die folgenden Jahrzehnte fallende Wachstumsraten auf, in den Neunzigerjahren nicht einmal durch den Einigungsschub unterbrochen.

Im gerade hinter uns liegenden Jahrzehnt betrug das Wirtschaftswachstum nicht zuletzt wegen des Einbruchs 2009 weniger als 1% p.a.

Neben verlangsamtem Bevölkerungswachstum, zuletzt bereits geringer Schrumpfung, ist die schwache Sachkapitalbildung in Deutschland ein wesentlicher Grund für die säkulare Verlangsamung des Wachstums.

Nur ein höherer Produktivitätstrend durch höher qualifizierte, engagiertere und regional wie sektoral mobilere Erwerbstätige könnte die schwache Sachkapitalbildung in ihrer wachstumshemmenden Wirkung ausgleichen. Dies dürfte in unserer Gesellschaft aber schwerlich zu erreichen sein.

Eine verstärkte Investitionstätigkeit ist somit unerlässlich zur Erzielung eines nachhaltig höheren Wachstums. Und hierfür sind die Verfügbarkeit von Kredit und die Höhe der Fremdkapitalkosten entscheidende Determinanten.

In der Debatte in Deutschland über das Bankensystem der Zukunft scheint die Bedeutung der einzelnen Bankengruppen in der Unternehmensfinanzierung nicht immer bekannt zu sein.

Ein Blick in die Bundesbankstatistik zeigt, welche tragende Rolle hier den Landesbanken zukommt: Auf diese entfielen per Ende Juni 2011 mit 204 Mrd. Euro ein Fünftel der Ausleihungen an Unternehmen in Deutschland, zusammen mit den Sparkassen über 40% oder 440 Mrd. Euro – mehr als von jeder anderen Bankengruppe.

Die Landesbanken tragen somit in erheblichem Maße zur Finanzierung der deutschen Wirtschaft bei, insbesondere für Immobilienkunden, Großunternehmen und den Mittelstand, der je nach Unternehmensgröße gemeinsam mit den Sparkassen betreut wird.

Die hohe Bedeutung der Landesbanken für die deutsche Wirtschaft wird durch deren Fehltritte in den letzten Jahren verdeckt. Seit Jahren stehen die Landesbanken im Zentrum der Diskussion um eine Reform des deutschen Bankensystems. Wer im Zuge dieser Diskussion die Abschaffung der Landesbanken fordert, muss die Frage beantworten, wer an deren Stelle als Unternehmensfinanzierer treten soll. Der Hinweis auf den Kapitalmarkt mag für

große Unternehmen gelten, nicht aber – wie dargestellt – für die Mehrzahl der mittelständischen Unternehmen.

Eine Lösung für das Dilemma aus Verknappung und Verteuerung des Kreditangebotes einerseits und der zentralen Rolle der Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln für Investitionen und Wachstum andererseits könnte in einer Zusammenführung von Anlage suchendem Kapital aus Überschussländern und Kreditnachfrage des deutschen Mittelstandes bestehen, ohne dass das Bankrisiko bezahlt werden muss.

Dabei könnte ein SPV in Form eines Fonds oder eines Baskets in der Funktion „wie eine Bank“ mit „handling durch eine Bank“ Anlagegelder einsammeln und mit vorher festgelegten Investitionskriterien als Fremdkapital an den Mittelstand ausreichen. Damit hätte die Anlageform – im Unterschied z.B. zu Standard-Mezzanin-Programmen – alle Rechte eines Fremdkapitalgebers, insbesondere Besicherung, Tilgung usw.

Als qualitative Rahmenbedingungen kämen infrage: Diversifizierung durch Kleinteiligkeit, Branchenstreuung, persönliche Mithaftung der Unternehmerfamilie, Mindestalter des Unternehmens, Anteil neuer Produkte am Gesamtumsatz und F&E-Quote, alles zusammen Kriterien, die mit größerer Wahrscheinlichkeit die Nachhaltigkeit sichern helfen, als Rating, Verschuldungskapazität oder EBITDA-Ratios alleine.

Die Leistung der Bank wäre das internationale Fundraising, sowie die Origination und das Servicing der Investments. Daneben wird ein ausländischer Kapitalgeber zur Unterlegung der Ernsthaftigkeit großen Wert darauf legen, dass die Bank auch eigenes Geld im SPV einsetzt. Um die Kreditkosten aus diesem Kalkulations-Mix für den Kreditnehmer nicht übermäßig zu belasten, wäre die Übernahme eines first-loss nach recovery eine Möglichkeit.

3. Re-Regulierung und die Auswirkungen auf die Unternehmensfinanzierung

Bei allem Verständnis für den Zorn in der Öffentlichkeit, es besteht die Gefahr, dass effiziente Intermediation zwischen Angebot und Nachfrage nach Kredit zerrieben wird zwischen steigenden Fixkosten und hohen Kapitalanforderungen.

Die Schwächen der bisherigen Regulierung bestanden vor allem darin, dass ein zu hoher Leverage ermöglicht wurde, die Kapitalpuffer zu gering waren und drittens die Mittelanlage in staatlichen Titeln bevorzugt wurde, Anlagekapital dorthin gelenkt wurde.

Es besteht ein klarer „Principal-Agent-Konflikt“ beim Staat, der als Schuldner (Spieler) und als Regulator (Schiedsrichter) auftritt. Ähnliches gilt für die Stresstests, die in puncto europäische Staatsschulden erst in jüngster Zeit die große Skepsis des Marktes berücksichtigt haben.

Sie mag überzogen sein, aber der Fall Griechenland zeigt, dass der Sieg der Hoffnung über die Erfahrung im Mai 2010 die Gesetze der Schwerkraft im Bereich Schuldentragfähigkeit nicht außer Kraft setzen konnte.

Jetzt droht das Pendel in vielen Bereichen der Regulation und Aufsicht in das andere Extrem umzuschlagen: Es werden immer höhere Kapitalpuffer gefordert, am liebsten über Nacht; gleichzeitig wird mit Solvency II für Versicherungen die Investitionen in Banken erschwert; Bank assets handeln weit unter Buchwert. Woher soll neues Eigenkapital kommen, wenn nicht vom Staat oder von Kapitalsammelstellen im Ausland?

Die Liquiditätsvorschriften von Basel III erschweren die Fristentransformation und verursachen hohe Kosten. Wegfall oder starke Behinderung von Fristentransformation bedeuten, dass langfristige Kreditgewährung immer schwieriger wird, jedenfalls ohne Deckungsstockfähigkeit.

Die Fixkostenblöcke steigen nachhaltig an durch:

- > Bankenabgaben im Inland und im Ausland,
- > höhere Eigenkapitalkosten,
- > Belastungen aus den Liquiditätsvorschriften von Basel III,
- > eventuell die diskutierte Finanztransaktionssteuer und
- > für Banken mit Aktivitäten in Ungarn – die Kosten aus der Zwangskonvertierung; kein Widerstand gegen rechtswidriges Vorgehen.
- > was wird noch kommen als Reaktion auf Rettungspakete?

Überdies nehmen wir eine verstärkte Tendenz zu Einzelregulierungen wahr mit entsprechendem bürokratischem Aufwand. Hohes Maß an Absorption von Ressourcen, die sich mit Anfragen, Sonderprüfungen befassen.

Wir sehen im Bankgeschäft hohe Plattformkosten, während der Anteil der variablen Kosten sinkt.

Wo stehen wir heute?

Bonitätsarbitrage ist den meisten Banken aufgrund der Rating-Verschlechterungen im Finanzsektor (Banken) nur noch bedingt möglich, da zahlreiche Kreditnehmer/Unternehmen mit einem besseren externen Rating ausgestattet sind und sich somit am Kapitalmarkt günstiger finanzieren können. Kreditvergabe daher vermehrt an lower investment grade und non-investment grade Adressen.

Eine gewisse Fristentransformation muss als Basis des klassischen Geschäftsmodells noch funktionieren, anderenfalls kann und sollte man Banken schließen.

Fristentransformation wird durch die Re-Regulierung künftig massiv eingeschränkt und verteuert, so jedenfalls sehen es derzeit LCR („Liquidity Coverage Ratio“) und NSFR („Net Stable Funding Ratio“) vor.

Staat/Aufsichtsbehörden müssen aufpassen, dass sie das klassische Bankmodell nicht dysfunktional werden lassen und große Teile der Volkswirtschaft an den Kapitalmarkt und in ein „Schattenbankensystem“ verweisen.

Im Extremfall bliebe dem Staat, im Sinne einer funktionierenden Finanzwirtschaft, nur die Alternative, Kreditinstitute in Kreditgewährungsbehörden umzuwandeln, also „utilities“ daraus zu machen, mit Fünf-Jahresplänen etc. Diese bräuchten dann nicht mehr dem KWG zu unterliegen.

Meine Befürchtung ist, dass die negative Erfahrung mit einem Teil der Kreditwirtschaft, insbesondere das Aufeinandertreffen von cleverem und gierigem Investment Banking mit vergleichsweise biederem und ahnungslosem Commercial Banking in einigen europäischen Ländern derzeit die Gefahr heraufbeschwört, am Kreditmediations-Mechanismus solange herumzuschrauben, bis dieser kaputt ist.

Meine Hauptsorge dabei ist die jüngste Erfahrung, dass verschiedene Teile staatlicher Stellen unterschiedliche und zuweilen inkonsistente Signale aussenden. Banken können nicht gleichzeitig hohes und niedriges Eigenkapital vorhalten, Staatsanleihen kaufen und abstoßen, Bankenabgaben zahlen und höhere Rentabilität aufweisen usw.

Verschärfte Regulierung, geringe Rentabilität, Abschläge beim Rating etc. haben gemeinsam, dass sich privates Kapital zunehmend scheut, in Banken zu investieren, deren Geschäftsmodell regulatorisch „abgestraft“ wird. Die Asset Allocation des Versicherungssektors ist ein gutes Beispiel hierfür, ein IPO einer Bank wird immer schwieriger. Dies gilt gegenwärtig für jeden Verkauf.

Dies wirft ein spezielles europäisches Problem auf, weil einerseits Stress Tests zur Injektion von Staatskapital führen können und wohl auch sollen, andererseits die klassische Methodologie der EU Wettbewerbskommission dann anschließend als Reaktion „asset disposals“ im Visier hat, Verkauf von Tochtergesellschaften etc. Dies ist immer seltener möglich, weil Märkte und Regulatoren dies faktisch erschweren bzw. verhindern, zumindest aber zum „Schnäppchen“ degenerieren lassen.

Als Konsequenz aus der Finanzkrise und den jüngst aufgetretenen Spannungen im Zusammenhang mit den Engagements europäischer Banken in Staatsanleihen der als kritisch geltenden Euro-Länder hat die Diskussion um eine Trennung zwischen dem klassischen kommerziellen Bankgeschäft – der Hereinnahme von Einlagen und Gewährung von Krediten an private Haushalte und Unternehmen – und dem als risikoreich geltenden Investment Banking neuen Auf-

trieb erhalten. Nach dieser Vorstellung müssten die Steuerzahler nur den „soliden“ Teil des Bankensystems absichern.

Gleichzeitig müsste sichergestellt werden, dass das Investment Banking nicht wieder eine systemische Bedeutung erlangt – „too big oder too interconnected to fail“. Grundsätzlich ließe sich diese Trennung in zwei Bankensysteme auf zwei Wegen erreichen: im Rahmen des Universalbanksystems durch deutlich erhöhte Eigenkapitalanforderungen für Investment-Banking-Aktivitäten oder durch eine institutionelle Trennung a la Glass Steagall Act.

Das größte Hindernis einer solchen Trennung dürfte in der Refinanzierung liegen. Die beiden getrennten Kreisläufe werden letztlich doch Überlaufventile haben, weil die Depositenbasis den Kreditbedarf nicht decken kann.

Das Investment Banking dagegen dürfte durch die Abtrennung von einer Finanzierung über Einlagen wie in einer Universalbank und angesichts des veränderten regulatorischen Umfeldes für Kapitalsammelstellen wie Versicherungen und Pensionsfonds auf absehbare Zeit nur schwer Zugang zu Finanzierungsmitteln finden.

4. Schlussbemerkungen

Deutschland ist als Land mit erheblichen Überschüssen in der Leistungsbilanz seit Jahrzehnten Netto-Gläubiger. Mitte 2011 betragen die Netto-Auslandsforderungen 949 Mrd. Euro. Daraus sollte eigentlich eine eindeutige Interessenlage abzuleiten sein: Schutz von Gläubigerinteressen, wenn man so will unserer DNA.

Tatsächlich erleben wir im Zuge der Staatsschuldenkrise im Euro-Raum eine sehr hohe Toleranz für Schuldner, zum Teil in moralischen Kategorien.

Deutschland hat aber die DNA eines Gläubigers, es geht um unser Volksvermögen. Banken sind auch Gläubiger, die einen Teil unseres Volksvermögens gegenüber dem Ausland halten. Wir sollten deshalb vorsichtig sein, unsere DNA und damit unsere Interessen gefährden.

Der Gesetzgeber hat das Recht, Banken zu „utilities“ zu machen, mit niedrigem Risiko und geringem Ertrag. Er kann im Rahmen der demokratischen Ordnung all dies beschließen. Private Kapitalgeber müssen und werden aber solche renditearmen Banken nicht mit Eigenkapital ausstatten.