



EINE NEUE GRUNDLAGE FÜR DEN ZUGANG ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN IN DER EU UND IN GROSSBRITANNIEN NACH DEM BREXIT

ZUSAMMENFASSUNG

Die International Regulatory Strategy Group

Die International Regulatory Strategy Group (IRSG) ist eine von Fachleuten geführte Gruppe leitender Führungskräfte aus Finanzdienstleistern und branchenverwandten Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in ganz Großbritannien. Als eine der führenden sektorübergreifenden Gruppen in Europa bietet sie eine Plattform für Diskussionen und Maßnahmen als Reaktion auf aufsichtsrechtlichen Entwicklungen.

Das übergeordnete Ziel der Gruppe ist die Förderung eines nachhaltigen Wirtschaftswachstums; daher möchte die IRSG Möglichkeiten finden, mit Regierungen, Aufsichtsbehörden sowie europäischen und internationalen Institutionen ins Gespräch zu kommen und sich für ein internationales Regelwerk einzusetzen, das weltweit offene und wettbewerbsfähige Kapitalmärkte ermöglicht. Ihre Rolle umfasst auch die Identifikation von Themen mit strategischer Bedeutung, in deren Zusammenhang eine sektorübergreifende Position zusätzliche Vorteile zu bestehenden Ansichten bieten kann.

Die IRSG wird von der TheCityUK und der City of London Corporation unterstützt.



TheCityUK

VORWORT

Der vorliegende Bericht ist der dritte, in dem wir unsere Gedanken zur Grundlage der künftigen Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und der EU nach dem Brexit darlegen. Wir gehen davon aus, dass eine Fortführung der bestehenden, stark integrierten grenzüberschreitenden Finanzströme im gegenseitigen Interesse der EU27, Großbritanniens, der Unternehmen und des Finanzdienstleistungssektors ist, um Arbeitsplätze und Wachstum in ganz Europa zu erhalten. Unsere Herausforderung bestand im Ermitteln eines Modells, das sowohl die aktuelle tiefgreifende Integration der Unternehmen in der ganzen EU als auch die Tatsache berücksichtigt, dass Großbritannien kein Mitglied des Binnenmarktes mehr sein will.

Die Mitgliedschaft im Binnenmarkt garantiert Unternehmen den Zugang zu grenzüberschreitenden Dienstleistungen, gestützt durch einen gesetzgeberischen und rechtlichen Rahmen für die Entwicklung und Durchsetzung des einheitlichen Regelwerks. Uns ist bewusst, dass Großbritannien nach dem Austritt aus der EU kein Mitglied des Binnenmarktes mehr sein wird und dass daher eine neue Grundlage geschaffen werden muss, um Unternehmen den grenzüberschreitenden Handel zu ermöglichen. In unserem ersten Bericht stellten wir fest, dass die bestehende Drittländer-/Äquivalenzregelung nicht stabil genug ist, diese Ströme zu unterstützen. In unserem zweiten Bericht begannen wir, verschiedene Optionen rund um ein Freihandelsabkommen (Freihandelsabkommen, „FTA“) zu erforschen. Dieser Bericht stellt eine gründlichere Analyse grundlegender Komponenten eines Kapitels zu Finanzdienstleistungen in einem Freihandelsabkommen dar.

Das von uns vorgeschlagene Modell ist ehrgeizig. Es ist gleichzeitig vertraut und neuartig. Es stellt sowohl die EU als auch die britische Regierung durch seinen Aufbau vor Herausforderungen. Es baut auf bestehenden Freihandelsabkommen auf, wendet sie aber auf Finanzdienstleistungen an. Es bietet ein Regelwerk zur Beibehaltung des Zugangs zu Dienstleistungen für Unternehmen in der EU27 und in Großbritannien: Zugang, der vom Erreichen gemeinsamer aufsichtsrechtlicher

Ergebnisse abhängt. Die EU27 und Großbritannien verfügen aktuell zwar mit dem einheitlichen Regelwerk und anderen Mechanismen über solche Regelungen, aber mit der Zeit wird sich die Regulierung weiter – und möglicherweise voneinander abweichend – entwickeln. Unser Modell erleichtert das Auseinanderstreben der EU27 und Großbritanniens, sind die Unterschiede jedoch wesentlich und gefährden das Erreichen dieser gemeinsamen Ergebnisse, dann könnte der Zugang zu den Märkten des jeweils anderen verloren gehen.

Unser Modell für ein Freihandelsabkommen bietet ein stabileres Regelwerk für den Zugang als die Drittlandsregelungen, hängt jedoch von der Steuerung der Unterschiede durch Zusammenarbeit und Streitbeilegung ab; der Zugang ist daher weniger sicher als im Rahmen des Binnenmarktes.

Die Mitglieder der IRSG spiegeln die Vielfalt der in London tätigen Finanzdienstleistungen und verwandten professionellen Dienstleistungsunternehmen wider. Ihre Mitglieder sind auf der ganzen Welt ansässig – in Großbritannien, Europa, den USA und dem Fernen Osten. Im Verlauf der Verhandlungen sollte unser Bericht daher als Ressource für alle Personen betrachtet werden, die sich für die Ausweitung von Freihandelsabkommen auf Dienstleistungen, insbesondere Finanzdienstleistungen, interessieren. Im Zusammenhang mit der aktuellen Debatte in Europa könnte man ihn auch als Denkanstoß für andere stark regulierte Sektoren verstehen, in denen der Brexit die bestehende Handelsbasis zerstört und in denen neue Modelle benötigt werden.

Dieser Vorschlag ist ehrgeizig – und er muss ehrgeizig sein. Großbritannien und die EU27 forderten beide eine umfassende und tief gehende Beziehung nach dem Brexit. Um dies umzusetzen, ist eine ambitionierte Vereinbarung erforderlich. Ich hoffe, dass dieser Bericht als Ressource für alle dient, die diese Ambition teilen.

Mark Hoban
Vorsitzender, IRSG-Rat

EINLEITUNG

Das Ziel, das sich die IRSG für diesen dritten Bericht selbst gesetzt hat, war der Vorschlag eines neuen Modells zur Erleichterung der Fortführung des grenzüberschreitenden Handels mit Finanzdienstleistungen zwischen der EU und Großbritannien. Im Zentrum steht hierbei die Möglichkeit eines lizenzfreien Zugangs der Unternehmen in jedem Hoheitsgebiet zum Finanzdienstleistungsmarkt im jeweils anderen Hoheitsgebiet – der so genannte „gegenseitige Zugang“. Uneingeschränkte Kapitalströme in ganz Europa und die Fähigkeit europäischer Unternehmen, Finanzierungen zu erhalten, ist für die Erhaltung einer stabilen Wirtschaft von entscheidender Bedeutung.

Solange Großbritannien EU-Mitglied ist, wird dieser Zugang durch das Passporting-System in den Binnenmarktrichtlinien ermöglicht. Nach dem Brexit gelten diese Regelungen nicht mehr für Großbritannien, sofern nichts Gegenteiliges vereinbart wird. EU-Unternehmen, die in Großbritannien tätig werden wollen, benötigen dann für weitere Dienstleistungsangebote in Großbritannien eine Lizenz, ebenso wie britische Unternehmen für das operative Geschäft in Europa. Wenn ein reibungsloser grenzüberschreitender Zugang fortgesetzt werden soll, muss ein anderer Mechanismus gefunden werden.

Welcher Mechanismus bietet den Rahmen, in dem eine solche Vereinbarung funktionieren könnte? Freihandelsabkommen (FTAs) sind eine bewährte Methode, um weltweit den Handel zwischen Staaten zu erleichtern. Sie bieten einen sehr nützlichen Rahmen. Sie beschäftigen sich zwar mehrheitlich mit zollfreiem Warenhandel, decken aber auch Dienstleistungen ab – in manchen Fällen auch Finanzdienstleistungen. Unsere Arbeit ist daher weitgehend bereits getan – es gibt Präzedenzfälle.

Freihandelsabkommen liefern jedoch nicht das zentrale

Element, das in unserem Fall erforderlich ist: lizenzfreien Zugang für Unternehmen über die Grenze zwischen der EU und Großbritannien hinweg. Freihandelsabkommen werden meist zwischen Ländern geschlossen, deren Gesetze nicht angepasst sind, und die Anpassung ist tendenziell das angestrebte Ziel. Generell ist ein gegenseitiger Zugang nicht das Ziel. In dieser Hinsicht wäre ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Großbritannien daher etwas ganz Neues. Wie Mark bereits erwähnte, ist es ein ehrgeiziger Vorschlag.

Der Unterschied zwischen den Positionen der EU und Großbritanniens und anderen Parteien bestehender Freihandelsabkommen ist das Ausmaß, in dem die üblichen Bedenken bereits durch bestehende Strukturen ausgeräumt sind. Die EU und Großbritannien haben ihre gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Systeme bereits angeglichen, ebenso ein System aufsichtsrechtlicher Kooperation zwischen Aufsichtsbehörden, um die Durchsetzung dieser Regeln sicherzustellen. Diese Elemente sind alle notwendig, um jeder Partei zu versichern, dass die Zulassung der Tätigkeit von Unternehmen aus anderen Hoheitsgebieten auf eigenem Gebiet kein ungebührliches Risiko für die Marktstabilität und den Verbraucherschutz darstellt.

Für manche Elemente werden die EU und Großbritannien ein neues Konzept benötigen – beispielsweise bei der Vereinbarung eines stabilen Streitbeilegungsmechanismus ohne die roten Linien beider Parteien in Bezug auf den Europäischen Gerichtshof zu überschreiten.

Um ein Freihandelsabkommen zu vereinbaren, werden wir auch einige neue Konzepte in den Griff bekommen müssen. Freihandelsabkommen tendieren zu einem eher weit gefassten Geltungsbereich, da sie üblicherweise eine breite Palette von Waren und

Dienstleistungen abdecken; die Vorschläge für den gegenseitigen Zugang für Finanzdienstleistungen müssen in diesen weit gefassten Rahmen passen. Freihandelsabkommen enthalten ferner meist eine aufsichtsrechtliche Ausnahmeregelung („Prudential Carve Out“) – eine Art Notbremse, die in bestimmten Situationen das Aussetzen des Zugangs ermöglicht. Die Meistbegünstigungsklauseln, die bestehende Freihandelsabkommen üblicherweise enthalten, erfordern möglicherweise eine sehr sorgfältige Prüfung des Geltungsbereichs für das Freihandelsabkommen durch die EU und Großbritannien um zu verhindern, dass eine Pflicht zum Angebot derselben Bedingungen an Vertragsparteien bestehender Freihandelsabkommen entsteht, die sie abgeschlossen haben.

Mangels anderer Vereinbarungen fällt das Passporting also weg. Ein Freihandelsabkommen ist eine Struktur für eine komplett andere Beziehung. Präzedenzfälle, in welche die neuen Konzepte für Zugang, Anpassung und Aufsichtskooperation eingebaut werden können, sind vorhanden. Der vorliegende Bericht beschreibt, wie dies erreicht werden kann.

Rachel Kent

Global Head of Financial Institutions
Sector, Hogan Lovells



ZUSAMMENFASSUNG

1.1. Hintergrund dieses Berichts

Großbritannien und die EU sind in Verhandlungen eingetreten und arbeiten zusammen an der Festlegung der Grundlagen für den Rückzug Großbritanniens aus der EU und der Gestaltung des Rahmens für ihre künftigen Beziehungen. Die Verhandlungen werden sämtliche Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien in allen Bereichen abdecken. Unternehmen aller Branchen werden eine Rolle bei der Unterstützung der Teams der EU und Großbritanniens spielen und ihnen helfen, die wichtigsten Prioritäten und komplexen Sachverhalte zu verstehen und zu berücksichtigen.

Die IRSG leistet mit ihrer Berichtsreihe, die sich auf die Auswirkungen des Brexit für die Finanzdienstleistungsbranche in der EU (mit Großbritannien) konzentriert, einen Beitrag zu diesem Prozess. Die Berichte zielen darauf ab, sowohl den britischen als auch den EU-Verhandlungsführern das Verständnis für die verfügbaren Optionen zu vermitteln, bevor sie ihre Positionen für die zweite Phase festlegen.

Die Ausarbeitung einer soliden, auf der Sicherung der beiderseitigen Interessen beruhenden Grundlage für die neue Beziehung zwischen der EU und Großbritannien wird von entscheidender Bedeutung sein. So können beide Parteien zusammenarbeiten, Wachstum in ganz Europa schaffen und dabei stärkere Märkte für die Produkte des jeweils anderen aufbauen. Ein starker Finanzdienstleistungssektor in Großbritannien unterstützt auch die EU, da er die doppelten Risiken durch Fragmentierung und Umleitung von Kapitalströmen zu anderen globalen Zentren abschwächt.

Der vorliegende Bericht ist der dritte, den die IRSG im Zusammenhang mit dem Brexit erstellt hat.

Im ersten Bericht der IRSG „Third Country Regimes and Alternatives to Passporting“ [Drittländer-Regelungen und Alternativen zum Passporting] (Veröffentlichung 23. Januar 2017) (der „**Bericht zur Phase 1**“) ging es um die Frage, ob die bestehenden EU-Regelungen zur Gleichwertigkeit von Drittländern oder alle anderen verfügbaren Zugangsrechte, die in einem „No Deal“-Szenario zur Verfügung stünden, für Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Großbritannien ausreichende Zugangsrechte zu den EU-Märkten bieten würden.¹ Der Bericht kam zu dem Schluss, dass weder die Regelungen für Drittländer noch andere verbleibende Zugangsrechte eine optimale, langfristige und nachhaltige Lösung für den Zugang dieser Unternehmen zu den EU-Märkten bieten würden und dass das bevorzugte Modell für eine künftige Beziehung zwischen der EU und Großbritannien ein maßgeschneidertes Arrangement ist, in dem gegenseitige Zugangsrechte zu den Märkten des jeweils anderen eingeräumt würden.

¹ Der im vorliegenden Bericht verwendete Begriff „Unternehmen“ bezeichnet ein in einem EU-Mitgliedstaat ansässiges Finanzdienstleistungsunternehmen, welches derzeit berechtigt ist, Passporting-Rechte laut Binnenmarkttrichtlinien zu nutzen, um regulierte Finanzdienstleistungen in EU-Mitgliedstaaten außerhalb seines heimischen Mitgliedstaats zu erbringen. Mit dem Begriff „Finanzdienstleister“ bezeichnen wir eine breiter gefasste Kategorie von Personen, die Dienstleistungen im Zusammenhang mit **Finanzdienstleistungen** erbringen und die nicht nur „Unternehmen“ der oben beschriebenen Art umfassen, sondern Anbieter, welche Dienstleistungen anbieten, die selbst keine Genehmigung der örtlichen Regulierungsbehörde erfordern. Ein Beispiel für Letzteres wäre die Bereitstellung von Finanzinformationen (z. B. wie Thompson Reuters oder Bloomberg).

Seit der Veröffentlichung des Berichts zur Phase 1 hat sich der Schwerpunkt in Richtung eines derartigen maßgeschneiderten Arrangements verschoben. In ihrem Weißbuch gab die britische Regierung bekannt, sie werde:

„den möglichst freien Handel von Finanzdienstleistungen zwischen Großbritannien und den Mitgliedstaaten der EU anstreben“

und das Abkommen zwischen der EU und Großbritannien könne:

„Elemente der derzeitigen Binnenmarktregelungen in gewissen Bereichen übernehmen, da es nicht sinnvoll ist, bei Null zu beginnen, wenn Großbritannien und die verbleibenden Mitgliedstaaten ebendiese Regeln so viele Jahre lang eingehalten haben. Ein solches Abkommen würde ausschließlich auf Gegenseitigkeit beruhen und wäre in unser beider Interesse.“

In ähnlicher Weise gab die EU bekannt, dass sie beabsichtige, ein „mutiges und ehrgeiziges, aber auch faires Freihandelsabkommen“ auszuhandeln.² Die kürzlich angekündigte Grundsatzvereinbarung über ein Handelsabkommen mit Japan unterstreicht ebenfalls das Engagement der EU für den Freihandel. In ihrer Erklärung zu dem Abkommen merkte die EU an, es:

„würde ein starkes Signal an den Rest der Welt senden, dass zwei große Volkswirtschaften dem Protektionismus widerstehen, und dass die Offenheit für den Handel eines der besten Instrumente zur Gestaltung der Globalisierung ist. Dies kann zu mehr Wachstum führen, und auf mehr Wachstum können mehr Arbeitsplätze folgen. Die weiteren kürzlich geschlossenen Handelsabkommen der EU, z. B. mit Südkorea und Kanada, senden dieselbe Botschaft.“³

Der zweite Bericht der IRSG zum Thema „Mutual Recognition – A Basis for Market Access After Brexit“ [Gegenseitige Anerkennung – eine Grundlage für den Marktzugang nach dem Brexit] (veröffentlicht am 11. April 2017) (der „**Bericht zur Phase 2**“) unterstützte die Vereinbarung eines Freihandelsabkommens („**FTA**“) und erörterte verschiedene Optionen für einige der wichtigen Konzepte, die in allen maßgeschneiderten Vereinbarungen auf der Grundlage gegenseitiger Anerkennung enthalten sein müssen und die Teil eines breiteren gegenseitigen Zugangsabkommens zwischen der EU und Großbritannien wären.

1.2. Ziele

Der vorliegende Bericht (der „**Bericht zur Phase 3**“) zielt darauf ab, konkrete Vorschläge zu den Bedingungen eines Abkommens zu unterbreiten, zu denen Finanzdienstleister in der EU und in Großbritannien nach dem Brexit Zugang zu den Märkten des jeweils anderen hätten, und dabei die bekannten Ziele der EU und Großbritanniens (wie oben dargelegt) zu unterstützen. Dieses Abkommen wird im vorliegenden Bericht als „EU/UK-Abkommen“ bezeichnet. Das heißt, es wird anerkannt, dass der Zugang über ein Freihandelsabkommen stets weniger umfassend sein wird als der Zugang über die EU-Mitgliedschaft und die Binnenmarktrichtlinien. Der Zugang ist dann zwar zulässig, aber die damit verbundenen Vereinbarungen schwächen die Position gegenüber dem aktuellen Zustand. Insbesondere wäre Großbritannien nicht mehr

2 Rede von Michael Barnier an das irische Parlament vom 17. Mai 2017

3 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1690>

direkt an der Entwicklung des EU-Rechts beteiligt und die Verträge könnten künftig gekündigt werden.

Der Bericht zur Phase 3:

- (a). Die Vorschläge im Bericht sollen den gegenseitigen Zugang für Unternehmen aus der EU und aus Großbritannien ermöglichen, der dem aktuellen Zugangsniveau für diese Unternehmen im EU-Rahmen so nahe wie möglich kommt.
- (b). Der IRSG ist bewusst, dass mit der Entwicklung des EU/UK-Abkommens Herausforderungen verbunden sind. Bestehende Freihandelsabkommen bieten zwar einen einschlägigen Rahmen, sie können jedoch nur eingeschränkt als Präzedenzfälle dienen, denn für ein EU/UK-Abkommen müssen die Vertragsparteien ehrgeizigere Verpflichtungen vereinbaren als in bestehenden Freihandelsabkommen – insbesondere im Hinblick darauf, einem Unternehmen der anderen Partei Zugang zum eigenen Markt zu gestatten, ohne dass dieses eine Lizenz erwerben muss.
- (c). Der IRSG ist bewusst, dass politische Belange maßgeblichen Einfluss auf die Bedingungen des EU/UK-Abkommens haben werden. Der vorliegende Bericht zur Phase 3 lässt diese Fragen außen vor und konzentriert sich statt dessen auf die Mechanismen zur Vereinbarung eines Freihandelsabkommens und dessen mögliche Inhalte, falls diese Probleme gelöst werden. Ziel ist zu zeigen, dass der Entwurf eines breiten und umfassenden Abkommens zum beiderseitigen Zugang für Finanzdienstleistungen möglich sein dürfte, wenn die politischen Bedenken ausgeräumt werden können.
- (d). Die britische Regierung erklärte in ihrem Weißbuch, dass Großbritannien nicht versuchen werde, Mitglied des Binnenmarkts zu bleiben. Dies deutet darauf hin, dass Großbritannien neben dem Austritt aus der EU selbst auch nicht beabsichtigt, einen Marktzugang auf der Grundlage einer EWR-Mitgliedschaft anzustreben. So lange die britische Regierung diese Position vertritt, geht dieser Bericht nicht im Einzelnen auf die Möglichkeit einer EWR-Mitgliedschaft sowie die damit einhergehenden Rechte und Pflichten ein. Sollte die britische Regierung ihre Position ändern, wäre die IRSG bereit, diese Fragen genauer zu betrachten.
- (e). Aus Gründen, die in diesem Bericht erläutert werden, wird das EU/UK-Abkommen neben den Finanzdienstleistungen wahrscheinlich auch andere Branchen abdecken. Einige der in diesem Bericht erwogenen Konzepte sind möglicherweise für Teile des EU/UK-Abkommens, die sich auf andere Branchen beziehen, gleichermaßen relevant
- (f). Ferner besteht die Möglichkeit, dass einige der Konzepte in diesem Bericht hinsichtlich Handelsbeziehungen mit anderen Vertragsparteien als der EU oder Großbritannien angewandt werden – wie den USA oder China. Aus britischer Sicht meinte der britische Finanzminister⁴, dass er Großbritannien als führende Kraft in einer globalen Initiative zur Liberalisierung von Dienstleistungen etablieren wolle. Bei der Betrachtung der Bestimmungen des EU/UK-Abkommens sollten beide Vertragsparteien berücksichtigen, inwieweit diese Bedingungen auch für zukünftige Abkommen mit anderen Ländern Anwendung finden könnten. Angesichts des begrenzten Umfangs, den heutige Freihandelsabkommen der grenzüberschreitenden Erbringung von Finanzdienstleistungen widmen, könnte die Entwicklung einer Vorlage anhand der einzigartigen Ausgangssituation

4 Jährliche Mansion-House-Rede des britischen Finanzministers, Philip Hammond MP, am 20. Juni 2017.

Großbritanniens und der EU weitere Gespräche beschleunigen.

Die IRSG ist bestrebt, weltweit höhere Standards bei der Regulierung von Finanzdienstleistungen zu fördern. Im Rahmen der Arbeit an der Vereinheitlichung des Aufsichtsrechts wird daher besonderen Wert auf die Einbeziehung der derzeitigen internationalen Aufsichtsrechtsarchitektur gelegt und es werden Überlegungen angestellt, wie diese Architektur weiterentwickelt werden könnte, um Standards zu verbessern und so den internationalen Handel und internationale Kapitalströme zu erleichtern.

1.3. Überblick

Der vorliegende Bericht berücksichtigt vor allem:

- (a) die zentrale Frage des Zugangs zum Markt der EU und Großbritanniens für die jeweils andere Partei nach dem Brexit – und insbesondere die Grundlage(n), auf denen dieser Zugang gewährt werden könnte (vgl. Kapitel 3, 4 und 5);
- (b) die Frage, wie Gesetzesänderungen bei einer Partei dazu führen könnten, dass eine Partei die relevanten Kriterien für eine bestimmte Art des Zugangs nicht mehr erfüllt (vgl. Kapitel 6);
- (c) wie die Aufsicht über Unternehmen im Rahmen des EU/UK-Abkommens tätig werden könnte (vgl. Kapitel 7); und
- (d) wie Meinungsverschiedenheiten in Bezug auf das EU/UK-Abkommen gelöst werden könnten (vgl. Kapitel 8).

In den Anlagen zum vorliegenden Bericht werden folgende Aspekte detaillierter betrachtet:

- (a) der Kontext und die Einschränkungen, innerhalb derer eine Vereinbarung zum gegenseitigen Zugang geschlossen werden muss – insbesondere nach den WTO-Regeln (vgl. Anhang 1) und nach EU-Recht (vgl. Anhang 2); und
- (b) bestehende Freihandelsabkommen, bei denen die EU Vertragspartei ist, ebenso einige wichtige Konzepte, die üblicherweise in diesen Freihandelsabkommen enthalten sind (vgl. Anhang 3). Wir betrachten vor allem, wie diese Konzepte im Kontext des EU/UK-Abkommens angewandt werden könnten.

Wir schlagen vor, dass, wo dies möglich ist, Form und Inhalt des EU/UK-Abkommens den bestehenden Freihandelsabkommen der EU folgen sollten, um Positionen und Bedingungen zu nutzen, denen die EU bereits in anderen Zusammenhängen zugestimmt hat. Im vorliegenden Bericht haben wir Verweise auf in bestehenden Freihandelsabkommen verwendete Bestimmungen einbezogen (wie die aufsichtsrechtliche Ausnahmeregelung „prudential carve-out“) – da aber bestehende Freihandelsabkommen keinen Zugang in dem Umfang bieten, wie er im EU/UK-Abkommen vorgesehen sein sollte, wird man in bestimmten Bereichen über bestehende Präzedenzfälle hinausgehen und innerhalb des umfassenden Regelwerks eines Freihandelsabkommens neue Ansätze entwickeln müssen.

Neue Ansätze für das EU/UK-Abkommen zu entwickeln dürfte einfacher sein als für andere Freihandelsabkommen, da die EU und Großbritannien von einer grundsätzlich anderen Ausgangsposition ausgehen als Vertragsparteien anderer Freihandelsabkommen.

Andere Freihandelsabkommen berücksichtigen aufsichtsrechtliche Systeme, die grundsätzlich unterschiedlicher Natur sind, und konzentrieren sich darauf, diese stärker aneinander anzugleichen. In der Ausgangssituation für die EU und Großbritannien sind die Regulierungssysteme im Wesentlichen gleich, daher wird das EU/UK-Abkommen darauf abzielen, die Parteien, ausgehend von einer gemeinsamen Position, beisammen zu halten, statt sie von wesentlich weniger eng angeglichenen Positionen aus näher zusammenzubringen.

1.4. Wichtige Fragen in Bezug auf den gegenseitigen Zugang

Dieses Kapitel enthält eine Zusammenfassung der wichtigen Fragen in Bezug auf den gegenseitigen Zugang, ebenso Vorschläge für einen möglichen Ansatz, den die EU und Großbritannien in jeder dieser Fragen verfolgen könnten.

(a). Umfeld mit vielen Branchen

Der Brexit wird alle Branchen betreffen, daher müssen die EU und Großbritannien eine neue strategische Partnerschaft in Betracht ziehen, welche die optimale Position für beide Parteien in allen Branchen sichert.

Der Brexit bringt für unterschiedliche Branchen unterschiedliche Probleme, daher dürften jeweils unterschiedliche Konzepte benötigt werden, aber es wird auch gemeinsame Themen geben, wie z. B. Veränderungsmanagement und Streitbeilegung.

Unser Vorschlag:

Vereinbarung eines breit gefassten Freihandelsabkommen, in dem alle wesentlichen Handelsbeziehungen für Waren und Dienstleistungen, einschließlich der Finanzdienstleistungen, enthalten sind.

Der vorliegende Bericht konzentriert sich auf das Kapitel Finanzdienstleistungen des vorgeschlagenen EU/UK-Abkommens, aber einige der Vorschläge befassen sich evtl. mit Fragen, die in Bezug auf andere Branchen entstehen, wie z. B. Luftfahrt oder Biowissenschaften.

(Vgl. Kapitel 2 und Anhang 1 des Berichts)

(b). Position laut bestehenden Freihandelsabkommen

Freihandelsabkommen enthalten in der Regel einschlägige Bestimmungen für das Erbringen von Dienstleistungen (Finanzdienstleistungen oder andere Arten von Dienstleistungen) – beispielsweise zur „Inländerbehandlung“ (Partner in Freihandelsabkommen müssen gleich behandelt werden wie inländische Dienstleister) und „Marktzugang“ (keine Mengenbeschränkungen für das Erbringen von Dienstleistungen). (Weitere Informationen zu Freihandelsabkommen stehen im Anhang 3 zur Verfügung).

Aber obwohl Gesetze und Vorschriften vieler individueller Rechtsordnungen (in der EU und außerhalb) ausländischen Finanzdienstleistern das grenzüberschreitende Erbringen von Dienstleistungen ohne Lizenz der Regulierungsbehörde vor Ort gestatten – beispielsweise durch Ausnahmeregelungen im Recht des jeweiligen Landes – ist uns kein bestehendes Freihandelsabkommen bekannt, welches das Gewähren eines Zugangs in diesem Ausmaß vorschreibt.

Unser Vorschlag:

Die Zugangsbestimmungen bestehender Freihandelsabkommen – auch diejenigen zur Inländerbehandlung und zum Marktzugang – sollten im EU/UK-Abkommen verankert werden.

Bei der Lizenzvergabe sollten die EU und Großbritannien ausdrücklich über die Verpflichtungen in bestehenden Freihandelsabkommen hinausgehen und eine Regelung für den gegenseitigen Zugang ohne Lizenzvorschriften vereinbaren, um einen reibungslosen, kostengünstigen Zugang für Finanzdienstleistungen zu ermöglichen.

(Vgl. Kapitel 2 und Anhang 1 des Berichts)

(c). Alternative grenzüberschreitende Zugangsmechanismen

Die bestehenden Passporting-Rechte, die auf der EU-Mitgliedschaft beruhen, werden ab dem Zeitpunkt des Brexit automatisch aufgehoben. Potenziell hiervon betroffen sind sowohl britische Unternehmen, die mit EU-Gegenparteien Geschäfte machen wollen, als auch umgekehrt.

Beide Parteien müssen daher einen Weg finden, nach dem Brexit einen Zugang zum Markt des jeweils anderen zu sichern. Dies könnte gegenseitige Zugangsrechte in unterschiedlichen Formen umfassen.

Unser Vorschlag:

Vereinbarung von Ersatz-Zugangsmechanismen, sodass Unternehmen aus der EU und aus Großbritannien nach dem Brexit weiterhin grenzüberschreitende Dienstleistungen anbieten können, ohne Lizenzen im Hoheitsgebiet der anderen Partei erwerben zu müssen.

Das EU/UK-Abkommen muss eigene Zugangsrechte entwickeln und artikulieren. Dabei sollten die Parteien prüfen, ob bestehende Freihandelsabkommen Bestimmungen enthalten, die hilfreich sein können (z. B. wie bestimmte Bestimmungen des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Kanada („CETA“), die angepasst werden können. Angesichts der Tatsache, dass möglichst weitgehende Zugangsrechte gesichert werden sollen, sollten die Parteien auch darüber nachdenken, inwieweit Formulierungen der Binnenmarkttrichtlinien hierfür verwendet werden könnten.

Um den Zugang zu erreichen, sind eventuell mehrere Mechanismen möglich. Beispielsweise könnte erwogen werden, die folgenden Punkte in ein EU/UK-Abkommen einzubeziehen:

- o gegenseitiger Zugang auf der Grundlage einer Anpassung des Aufsichtsrechts und einer Aufsichtskooperation zwischen der EU und Großbritannien;*
- o von einer Anpassung unabhängiger, gegenseitiger Zugang – nach dessen Regeln Unternehmen, deren Handelspartner bestimmte Arten zugelassener Gegenparteien für bestimmte Arten von Geschäften sind, keinen lokalen Lizenzvorschriften unterworfen wären;*
- o Stillhaltevereinbarungen in Bezug auf derzeit nach innerstaatlichem Recht in der EU und in Großbritannien verfügbare Ausnahmeregelungen;*

-
- o „Anerkennung der Zuständigkeit“ – bei der das Unternehmen sich in dem Hoheitsgebiet, in dem es Geschäfte tätigen möchte, der Zuständigkeit der lokalen Aufsichtsbehörde unterwirft; und
 - o maßgeschneiderte Arrangements für bestimmte Arten von Unternehmen (wie beispielsweise zentrale Gegenparteien (CCPs)).

(vgl. Kapitel 2 des Berichts)

(d). Umfang der einzubeziehenden Aktivitäten

Im EU/UK-Abkommen müssen die Arten von Finanzdienstleistungen aufgeführt werden, für die der grenzüberschreitende Zugang zugelassen ist, sowie die Art und Weise, in der dieser Zugang gewährt wird. Bestehende Freihandelsabkommen kategorisieren Zugangsrechte durch Bezugnahme auf vier „Arten“ der Dienstleistungserbringung.

Unser Vorschlag:

In Übereinstimmung mit dem übergeordneten Ziel, möglichst breit gefasste Zugangsrechte zu erreichen, sollte das EU/UK-Abkommen den bestehenden Umfang der Finanzdienstleistungsbestimmungen bestehender Freihandelsabkommen übernehmen (Dies sollte sicherstellen, dass die Festlegung der Zugangsrechte von einer ausreichend breiten Basis aus erfolgt.

Das EU/UK-Abkommen sollte dafür sorgen, dass Finanzdienstleistungen unter Einsatz aller vier laut bestehenden Freihandelsabkommen verfügbaren Erbringungsarten erbracht werden können.

(Vgl. Kapitel 2 und Anhang 1 des Berichts)

(e). Vorbehalte und Ausnahmen

Freihandelsabkommen der EU enthalten üblicherweise Vorbehalte und Ausnahmen, welche den Geltungsbereich des Abkommens erheblich einschränken – so werden beispielsweise bestimmte Arten von Dienstleistungen aus dem Geltungsbereich des Freihandelsabkommens herausgelöst oder es wird festgelegt, dass bestimmte Bestimmungen für einzelne Mitgliedstaaten nicht gelten.

Unser Vorschlag:

Der Umfang der Vorbehalte und Ausnahmen im EU/UK-Abkommen sollte so weit wie möglich begrenzt werden. Das EU/UK-Abkommen wird kein typisches Freihandelsabkommen sein, bei dem die Vertragsparteien von unterschiedlichen Regelungen ausgehen und Gemeinsamkeiten suchen. Das EU/UK-Abkommen basiert auf einer Ausgangsposition, in der die beiden Systeme zu Beginn aneinander angepasst sind. Daher sollten weniger Vorbehalte und Ausnahmen erforderlich sein.

(Vgl. Kapitel 2 und Anhang 1 des Berichts)

(f). Vorgeschlagene „aufsichtsrechtliche Ausnahmeregelung“

Freihandelsabkommen enthalten üblicherweise eine „aufsichtsrechtliche

Ausnahmeregelung“ (prudential carve-out, „PCO“) – d. h. eine Bestimmung, welche den Parteien die Einschränkung des Geltungsbereichs des Freihandelsabkommens für Finanzdienstleistungen aus „aufsichtsrechtlichen Gründen“ gestattet. Diese Regelung erkennt die Besonderheit von Finanzdienstleistungen und die Tatsache an, dass die Parteien berechnete Bedenken hinsichtlich der Erhaltung von Marktstabilität und Verbraucherschutz haben. „Aufsichtsrechtliche Gründe“ können jedoch sehr weit ausgelegt werden und könnten so dazu dienen, vereinbarte Zugangsverpflichtungen im EU/UK-Abkommen zu untergraben, wenn sie nicht eingeschränkt werden. Die mögliche Geltung der aufsichtsrechtlichen Ausnahmeregelung bedeutet, dass Zugangsrechte Einschränkungen unterliegen, die nicht Teil der Binnenmarktrichtlinien sind (dort gibt es kein Konzept, das der aufsichtsrechtlichen Ausnahmeregelung entspricht).

Unser Vorschlag:

Das EU/UK-Abkommen sollte eine aufsichtsrechtliche Ausnahmeregelung enthalten, jedoch mit eingeschränktem Geltungsbereich, um zu verhindern, dass sie als Zugangsbarriere verwendet wird. Dies könnte erreicht werden durch:

- o *Einschränkung der Umstände, unter denen die aufsichtsrechtliche Ausnahmeregelung geltend gemacht werden kann; und*
- o *Einführung von Verfahrensbeschränkungen für ihren Einsatz (z. B. Vorschrift einer vorherigen Ankündigung).*

Ferner könnten verschiedene aufsichtsrechtliche Ausnahmeregelungen für unterschiedliche Teilbereiche der Finanzdienstleistungen angemessen sein.

(vgl. Kapitel 2 und Anhang 1 und 3 des Berichts)

(g). Wohlverhaltensregeln – Heimatstaat oder Gastgeberstaat?

Da für umfassende Zugangsrechte für Finanzdienstleister im Rahmen eines Freihandelsabkommens kein Präzedenzfall existiert, müsste festgelegt werden, ob Unternehmen, welche diese Zugangsrechte in Anspruch nehmen, wenn sie mit Kunden in dem anderen Staat Geschäfte machen, die Wohlverhaltensregeln ihres Heimatstaats oder des Gastgeberstaats (also des Staats, in dem der Kunde ansässig ist) einhalten müssen.

Unser Vorschlag:

Die EU und Großbritannien sollten sich auf eine von zwei alternativen Möglichkeiten einigen; entweder:

- o *Nachbildung des Ansatzes, welcher derzeit auf Unternehmen angewandt wird, die so genanntes Passporting laut Binnenmarktrichtlinien anwenden (dadurch gelten möglicherweise abhängig von den Umständen unterschiedliche Vorschriften – die des Heimatstaats oder die des Gastgeberstaats); oder*
- o *Gültigkeit der Wohlverhaltensregeln des Gastgeberstaats. Dieser Ansatz könnte – je nach Verhandlungsergebnis – nur für den Betrieb einer Niederlassung oder für die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen und für Niederlassungen gelten.*

(vgl. Kapitel 2 des Berichts)

(h). Zugang auf der Grundlage der aktuellen Anpassung

Um der Gewährung des gegenseitigen Zugangs auf der Grundlage der Lizenzierung eines Unternehmens im Hoheitsgebiet nur einer der Parteien zuzustimmen, müssen sowohl Großbritannien als auch die EU davon überzeugt sein, dass die Unternehmen aus dem anderen Hoheitsgebiet angemessen beaufsichtigt werden und ordentlichen Aufsichts- und Vollstreckungsnormen unterliegen.

Unser Vorschlag:

Der Zugang im Rahmen des EU/UK-Abkommens sollte auf der Grundlage des hohen Grades an nach dem Brexit bestehender aufsichtsrechtlicher Angleichung sowie den vereinbarten aufsichtsrechtlichen Kooperationsmechanismen zulässig sein. Diese sollten im EU/UK-Abkommen und nicht durch Anwendung eines separaten Tests (wie unter den Drittländerregelungen) definiert werden. Weder Großbritannien noch die EU sollte für diese Feststellungen eine formelle Beurteilung durchlaufen müssen.

Der britische Regulierungsrahmen ist derzeit derselbe wie derjenige der EU, und Großbritannien wird den gemeinsamen Besitzstand („acquis communautaire“) der EU und den aufsichtsrechtlichen Rahmen im Austrittsgesetz („Withdrawal Bill“) in nationales Recht übernehmen, sodass diese beim Brexit wirksam werden. Das EU/UK-Abkommen legt auch Mechanismen zur Unterstützung einer Aufsichtskooperation fest.

Obwohl einige strukturelle Unterschiede bleiben (weil EU-Aufsichtsbehörden in manchen Bereichen direkte Befugnisse haben und Großbritannien diese Aufsichtsbehörden durch inländische Regulierungsbehörden ersetzen muss), werden die beiden Systeme sehr stark aneinander angeglichen sein – viel stärker als der „Äquivalenz“-Test, den die EU üblicherweise anwendet, um grenzüberschreitenden Zugang unter den bestehenden Drittländer-Regeln zu gewähren.

(vgl. Kapitel 3 des Berichts)

(i). Divergenz bewerten – Umfang und Folgen

Selbst wenn die Anpassung zu Beginn nicht formal bewertet werden muss, ist doch ein Prozess zur Feststellung erforderlich, ob sich zu einem beliebigen Zeitpunkt in der Zukunft die entsprechenden Systeme der EU und Großbritanniens so weit auseinander entwickeln, dass keine Grundlage für gegenseitigen Zugang mehr besteht.

Divergenzen könnten aus verschiedenen Gründen auftreten, z. B. wenn jede Partei bestrebt ist, unabhängig Vorschriften zu entwickeln, die auf ihre spezifischen Gegebenheiten zugeschnitten sind, oder wenn die EU oder Großbritannien als Reaktion auf Entwicklungen (wie beispielsweise Fintech-Unternehmen) bestimmte neue Regulierungsbereiche entwickeln.

Unser Vorschlag:

Wenn eine Divergenzbewertung erforderlich ist, schlagen wir statt einer legalistischen Zwischenprüfung (wie „Äquivalenz“ bei den Vorschriften für Drittländer) vor, die Frage im Hinblick auf eine Reihe vereinbarter Ergebnisse zu betrachten.

Wie diese Ergebnisse exakt aussehen und wie das Erreichen dieser Ergebnisse bewertet werden soll, muss vereinbart werden, aber die bestehenden IOSCO-Vorschläge bieten einen nützlichen Ausgangspunkt für die Entwicklung eines gemeinsamen Konzepts.

Nicht jede einzelne divergente Entwicklung sollte dazu führen, dass zwei Regelwerke als unzureichend aneinander angepasst betrachtet werden. Um unterschiedliche Konzepte zu ermöglichen, die in ihren Ergebnissen übereinstimmen, sollte Flexibilität eingebaut werden. Die Anwendung einer Prüfung auf wesentliche Divergenz, welche im Hinblick auf die Ergebnisse bewertet wird, dürfte für die Parteien ausreichend flexibel sein, um unter geeigneten Umständen unterschiedliche Konzepte zu verfolgen.

Die Existenz einer gewissen Menge aufsichtsrechtlicher Divergenzen sollte ohne schädliche Konsequenzen möglich sein – beispielsweise ein Konzept der „gemanagten Divergenz“. Für die Parteien bestünde die Möglichkeit zu vereinbaren, dass Divergenzen bei gewissen Themen oder Divergenz bis zu einem vorab festgelegten Grad keinen Verstoß gegen das EU/UK-Abkommen darstellen. So könnten Divergenzen mit Zustimmung der Parteien nach und nach entstehen, ohne die gegenseitigen Zugangsrechte einer der Parteien zu beeinträchtigen.

In manchen Bereichen des Rechts und des Aufsichtsrechts ist eine Anpassung nicht erforderlich. Das EU/UK-Abkommen sollte, basierend auf den jeweiligen Aktivitäten und involvierten Gegenparteien, von einer Anpassung unabhängige Zugangsbestimmungen enthalten (vgl. Kapitel 4 des Berichts). Zusätzlich könnten die EU und Großbritannien gewisse separate Rechtsgebiete vereinbaren, in denen eine Anpassung unabhängig von der Art der Gegenpartei nicht erforderlich ist.

Eventuell müssen gewisse zusätzliche Bestimmungen aufgenommen werden, um neue Gesetze abzudecken, die nach dem Brexit von der EU oder Großbritannien eingeführt werden.

(vgl. Kapitel 3 des Berichts)

(j). Förderung der laufenden Anpassung und aufsichtsrechtlichen Zusammenarbeit

In jedem langfristigen Abkommen kommt Mechanismen zur Bewältigung von Änderungen der Umstände eine Schlüsselrolle zu. Vor allem werden Prozesse zur Handhabung etwaiger Änderungen des Aufsichtsrechts benötigt, welche die Parteien vornehmen wollen oder müssen, und die den Grad der aufsichtsrechtlichen Anpassung zwischen den Parteien möglicherweise verändern.

Um die stetige Anpassung zu fördern, muss nicht nur sichergestellt werden, dass die Vorschriften angepasst werden, sondern es ist auch eine ständige Zusammenarbeit zwischen den entsprechenden Aufsichtsbehörden zu gewährleisten. (Zur Aufsicht über Unternehmen vgl. Kapitel 1.3.1 (k) unten.)

Einige der derzeitigen EU-Strukturen, welche die Basis der aufsichtsrechtlichen Zusammenarbeit bilden – auch in den Bereichen Informationsaustausch, gemeinsame Inspektionen, Durchsetzungsmaßnahmen, regulatorische Transparenz und Beschlussfassung – gelten nach dem Brexit nicht mehr für

Großbritannien. Die Parteien müssen dennoch weiter miteinander kooperieren und jeweils auf die Aufsichtstätigkeit der anderen Partei vertrauen (auch in Vollstreckungsangelegenheiten).

Unser Vorschlag:

Einer der Vorschläge in diesem Bericht ist die Schaffung eines Forums für aufsichtsrechtliche Anpassung (weitere Einzelheiten werden in Kapitel 3 und 6 dargelegt). Die Zuständigkeitsbereiche des Forums für aufsichtsrechtliche Anpassung sollten die Bewertung und Verwaltung aufsichtsrechtlicher Veränderungen umfassen. Wenn beispielsweise neue weltweite Standards umgesetzt werden müssen, bemühen sich Großbritannien und die EU um eine koordinierte und angepasste aufsichtsrechtliche Reaktion. Eventuell möchten die Parteien zur Bewältigung entstehender Probleme auch neue Konzepte in ihr Gesetz aufnehmen.

Die Partei, welche die Einführung einer Veränderung im Aufsichtsrecht vorschlägt, müsste deren Folgen für die Anpassung bewerten und würde das Forum bei potenziellen wesentlichen Auswirkungen benachrichtigen. Das Forum würde dann anhand der potenziellen Auswirkungen auf das Erzielen der vereinbarten Ergebnisse überprüfen, ob die Veränderung sich nachteilig auf die aufsichtsrechtliche Anpassung auswirkt

Der Zuständigkeitsbereich des Forums für aufsichtsrechtliche Anpassung sollte Folgendes enthalten:

- o Abwägen in Fällen potenzieller Divergenzen, insbesondere Bewertung, ob eine potenzielle Divergenz von wesentlicher Bedeutung ist oder nicht (kann keine Lösung über das Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung erzielt werden, können die Parteien die Angelegenheit anschließend an die formelle Streitschlichtung verweisen);*
- o Informationsaustausch;*
- o Beteiligung an der Entwicklung neuer Gesetze und Vorschriften; und*
- o Zusammenarbeit bei Aufsicht und Durchsetzung.*

Das Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung muss über gründliche Prozesse verfügen und sicherstellen können, dass die Anliegen der Parteien ordnungsgemäß und fair bearbeitet werden.

Möglicherweise besteht Raum für ein mehrere Branchen umfassendes Forum, welches über oder neben dem Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung tätig wird und Anliegen diskutiert, die über Finanzdienstleistungen hinausgehen. Wo es sich auf Finanzdienstleistungen bezieht, sollte dieses Forum gewährleisten, dass angesichts der Bedeutung dieser Branche für die Sicherung der Stabilität und die Erhaltung einer Wachstumsplattform Finanzdienstleistungskompetenz auf höchster Ebene vertreten ist.

(vgl. Kapitel 3 und 6 des Berichts)

(k). Aufsicht

Ein System für gegenseitigen Zugang erfordert ein Regelwerk, das solide, effiziente und konsequente Aufsicht über einzelne Unternehmen fördert – einschließlich einer klaren Zuordnung aufsichtsrechtlicher Verantwortung sowie Strukturen für aufsichtsrechtliche Koordination und Beilegung von Meinungsverschiedenheiten.

Dazu würde die Zuweisung der Zuständigkeit für die Aufsicht über die Einhaltung aufsichtsrechtlicher Pflichten (diese verbleibt bei der Aufsichtsbehörde des Heimatstaats, welche das Unternehmen zugelassen hat und für Bail-Outs zuständig bleibt) und über die Einhaltung von Wohlverhaltensregeln (für welche die Zuständigkeit abhängig von den Umständen variieren kann) gehören.

Innerhalb der EU besteht mit den Binnenmarktrichtlinien und den europäischen Aufsichtsbehörden ein solches Regelwerk, aber die EU hat Bedenken geäußert, dass die bestehende Koordination der Aufsicht weiter verbessert werden könnte.

Unser Vorschlag

Keines der bestehenden Modelle befasst sich adäquat mit allen potenziellen aufsichtsrechtlichen Anliegen für das EU/UK-Abkommen, aber einige Aspekte bestehender Modelle können verwendet oder angepasst werden.

Das EU/UK-Abkommen erfordert wahrscheinlich ein neues Gremium mit einem klaren Zuständigkeitsbereich, das auf diese Beziehung zugeschnitten und mit den für diese spezielle Situation relevanten Befugnissen ausgestattet ist. In diesem Zusammenhang:

- o sollten die Verantwortungsbereiche der Aufsichtsbehörden und das Ausmaß, in dem die Aufsichtsbehörde des Gastgeberstaats die Aufsicht über das Unternehmen beeinflussen kann, klar abgegrenzt sein (ungeachtet der Tatsache, dass sie dieses Unternehmen nicht selbst beaufsichtigt).*
- o Für die Kooperation und Koordination aufsichtsrechtlicher Fragen sollte ein formaler Rahmen bestehen – z. B. durch das Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung oder ein spezielles „Forum für aufsichtsrechtliche Koordination“, welches an das Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung berichtet.*
- o In Bezug auf die Entwicklung gemeinsamer Standards und Konzepte für die Aufsicht sollte eine aktive Kooperation stattfinden.*
- o Resolving disputes*

(l). Streitbeilegung

Falls Meinungsverschiedenheiten nicht im Rahmen der Beziehungsmanagement-Strukturen gelöst werden können, ist ein vereinbarter Streitbeilegungsmechanismus erforderlich (beispielsweise das Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung).

Unser Vorschlag

Die Parteien sollten sich auf eine gerichtliche Struktur für die Beilegung von Streitigkeiten unter dem EU/UK-Abkommen verständigen. Dieses Konzept würde dem Konzept einiger bestehender Freihandelsabkommen entsprechen.

Der Zuständigkeitsbereich des Gremiums zur Streitbeilegung sollte sich auf die Feststellung beschränken, ob eine Partei das EU/UK-Abkommen einhält oder nicht. Das Urteil des Gremiums zur Streitbeilegung wäre für die Parteien bindend und würde sie dazu verpflichten alle im EU/UK-Abkommen festgelegten, daraus folgenden Schritte zu unternehmen (z. B. Rücknahme von Zugangsrechten); keine Partei könnte jedoch verpflichtet werden, ihre Gesetze zu ändern.

Neben der Beilegung von Streitfällen zwischen den Parteien des EU/UK-Abkommens selbst könnte das EU/UK-Abkommen auch Bestimmungen wie beispielsweise ein System zur „Beilegung von Streitfällen zwischen Anlegern und Staaten“ enthalten, unter dem Finanzdienstleister einer Partei Ansprüche gegen die andere Partei – d. h. den Vertragsstaat – anmelden könnten. Die britische Regierung vertritt die Ansicht, dass britische Bürger und Unternehmen über wirksame Mittel zur Durchsetzung ihrer Rechte verfügen sollten. Dies könnte zwar über eine Art Investor-Staat-Schiedsverfahren (ISDS) geregelt werden, aber die Regierung schlug eine andere Option vor. Diese sieht im Wesentlichen vor, dass Großbritannien (und ebenso die EU) das EU/UK-Abkommen in nationales Recht umsetzen und dass Unternehmen und Einzelpersonen in der Lage sein sollten, Rechte aus dem Abkommen gemäß den üblichen Grundsätzen des Verwaltungsrechts in Großbritannien (und der EU) durchzusetzen.

(vgl. Kapitel 8 des Berichts)

(m). Konsequenzen aus der Divergenz

Nicht jede Art von Divergenz ist wesentlich oder sollte zwangsläufig zu nachteiligen Konsequenzen für die Parteien des EU/UK-Abkommens haben.

Dennoch sollte das EU/UK-Abkommen für Fälle wesentlicher Divergenzen die möglichen Konsequenzen festlegen – dies könnte, unter geeigneten Umständen, bedeuten, dass einer oder beiden Parteien die Rücknahme des Zugangs für einen bestimmten Tätigkeitsbereich gestattet wird.

Unser Vorschlag:

Das EU/UK-Abkommen sollte Bestimmungen zur Verwaltung der Beziehungen und für eine angemessene Eskalation der Angelegenheiten enthalten, die denjenigen bestehender Freihandelsabkommen ähneln. Ferner sollte es Vorkehrungen für Umstände enthalten, in denen eine Rücknahme des Zugangs erforderlich ist, daher sollten Mechanismen enthalten sein, die dies zulassen. Der Prozess sollte auf der so eng wie möglich gefassten Anpassung basieren, um die Umstände widerzuspiegeln, und sollte eine angemessene Frist enthalten, sodass sich die Unternehmen auf die Situation einstellen und Störungen vermeiden können

Außer in seltenen Fällen, in denen eine Notmaßnahme einer Aufsichtsbehörde möglicherweise zu einer Einschränkung des Zugangs führt, sollte die Aussetzung des Zugangs nur zulässig sein, wenn die Parteien alle angemessenen Schritte zu deren Vermeidung ergriffen haben – dazu gehört das Durchlaufen sämtlicher Prozesse im Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung und des formalen Streitbeilegungsprozesses.

Wird der Zugang widerrufen, sollte eine Wiederherstellung dennoch möglich sein, wenn die entsprechenden aufsichtsrechtlichen Systeme zu einem späteren Zeitpunkt wieder angeglichen werden. Der Zuständigkeitsbereich des Forums für aufsichtsrechtliche Anpassung sollte die Beratung (auf Antrag einer der Parteien) über die Frage enthalten, ob eine Wiederangleichung stattgefunden hat.

(vgl. Kapitel 3,6 und 8 des Berichts)

(n). Beendigung

So wie Großbritannien das Recht auf Austritt aus der EU laut Artikel 50 wahrgenommen hat, muss ein Mechanismus vorhanden sein, der regelt, wie eine Vertragspartei sich aus dem EU/UK-Abkommen zurückziehen kann. Daher sollte durch ausreichende Kündigungsfristen beim Rückzug aus dem EU/UK-Abkommen, anders als in den Drittländer-Äquivalenzregelungen der EU, Sicherheit für Unternehmen geschaffen werden, sodass sie die Folgen einer solchen Kündigung bewältigen können.

Unser Vorschlag

Das EU/UK-Abkommen sollte eindeutige Mechanismen enthalten die regeln, wie das Abkommen beendet werden könnte, und einen planbarem Rahmen zur Bewältigung der Folgen dieser Beendigung etablieren.

Eine Rücknahme der Zugangsrechte sollte nur zulässig sein, wenn den Unternehmen eine ausreichende Frist zur Anpassung an den potenziellen Zugangsverlust eingeräumt wird (dies könnte bedeuten, Ihnen genügend Zeit zum Standortwechsel Ihres Unternehmens in das Hoheitsgebiet der anderen Partei oder zum Erwerb einer Lizenz der anderen Partei einzuräumen).

(vgl. Kapitel 3 und 6 des Berichts)

1.5. Wichtige handelsrechtliche und EU-rechtliche Themen

Die EU und Großbritannien haben in ihrer Eigenschaft als Mitglieder der WHO und aus EU-Vorschriften bestehende Verpflichtungen. Diese Pflichten müssen beim Entwurf des Rahmens für das EU/UK-Abkommen berücksichtigt werden. Eine detaillierte Analyse ist in Anhang 1-3 dargelegt; hier eine Zusammenfassung der wichtigsten Punkte:

(a). GATS

Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services, „**GATS**“) enthält einige wichtige Konzepte, welche die Grundlage für das EU/UK-Abkommen bilden könnten. Insbesondere wird der Handel mit Dienstleistungen durch Verweis auf vier verschiedene „Arten“ der Dienstleistungserbringung beschrieben und alle Zugangsrechte im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen können unter Verwendung ähnlicher Konzepte gestaltet werden.

Unser Vorschlag:

Das EU/UK-Abkommen sollte dem Konzept des GATS folgen und alle vier Arten der Dienstleistungserbringung enthalten.

(vgl. Anhang 1 des Berichts)

(b). Meistbegünstigungsklauseln/Wesentliche Anzahl von Sektoren

Für alle Mitglieder der WHO gelten die Meistbegünstigungsklauseln (most-favoured-nation, „MFN“) in den WHO-Abkommen – d. h. dass generell alle einem anderen WHO-Mitglied von einem WHO-Mitglied angebotenen günstigen Zugangsmöglichkeiten allen WHO-Mitgliedern angeboten werden müssen.

Unter dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade, „GATT“) und dem GATS gibt es jedoch eine Nebenbestimmung, die das Angebot unterschiedlicher Bedingungen zulässt, wenn ein Freihandelsabkommen geschlossen wird, welches den Zugang für eine ausreichende Anzahl von Sektoren und ausreichende Handelsvolumina zulässt und somit im Sinne der WHO „Substantial Sectoral Coverage“ [Zugang für eine ausreichende Anzahl von Sektoren] aufweist. (Von den Meistbegünstigungsklauseln existieren ebenfalls verschiedene Versionen – noch wichtiger: Nebenbestimmungen – in anderen Freihandelsabkommen wie beispielsweise CETA.)

Unser Vorschlag

Das EU/UK-Abkommen sollte so strukturiert und gefasst sein, dass es den relevanten Nebenbestimmungen aller geltenden Meistbegünstigungsklauseln entspricht und das die enthaltenen Zugangsrechte nicht allen anderen WHO-Mitgliedern angeboten werden müssen.

Die Parteien müssen auch vereinbaren, ob das EU/UK-Abkommen selbst eine Meistbegünstigungsklausel enthalten soll.

(vgl. Anhang 1 des Berichts)

(c). Positivliste/Negativliste

Freihandelsabkommen können entweder auf der Grundlage einer „Positivliste“ oder einer „Negativliste“ erstellt werden. Diese werden wie folgt unterschieden:

(i). Positivlisten

Bei Verwendung einer Positivliste muss eine Partei ausdrücklich (d. h. „positiv“) die Sektoren und Teilsektoren aufführen, für die sie Verpflichtungen hinsichtlich der GATS-Konzepte der „Inländerbehandlung“ und des „Marktzugangs“ eingeht (siehe hierzu Anhang 3). Im zweiten Schritt nennt die Partei Ausnahmen oder Bedingungen für diese Verpflichtungen

(ii). Negativlisten

Bei Verwendung einer Negativliste nennen die Parteien die Branchen nicht, für die sie Verpflichtungen eingehen. Stattdessen nennen sie alle Sektoren oder Teilsektoren, die sie einschränken oder ausschließen, indem sie Vorbehaltsklauseln für alle Maßnahmen aufnehmen, welche nach ihrer Auffassung den Grundsätzen der „Inländerbehandlung“ und des „Marktzugangs“ entgegenstehen würden. Alle Sektoren oder Teilsektoren, die nicht mit Vorbehalt aufgeführt werden, stehen ausländischen Dienstleistern automatisch zu denselben Bedingungen offen, die für inländische Dienstleister gelten.

Das GATS arbeitet auf der Grundlage einer Positivliste, und in der Vergangenheit tendierten die Freihandelsabkommen der EU dazu, dasselbe Konzept anzuwenden. Dennoch wurde das CETA-Abkommen auf der Grundlage einer Negativliste ausgehandelt – obwohl CETA nur eingeschränkte grenzüberschreitende Verpflichtungen für Finanzdienstleistungen bietet.

Unser Vorschlag:

Die EU und Großbritannien sollten beim EU/UK-Abkommen eine Negativliste zugrunde legen. Der Umfang der Verpflichtungen muss zwar ausgehandelt werden, eine Ausgangssituation in der (beispielsweise) alle Aspekte der Finanzdienstleistungen abgedeckt sind, dürfte er zu einem breiten gegenseitigen Zugang führen. Die Tatsache, dass die beiden Aufsichtssysteme zum Zeitpunkt des Brexit angeglichen sein dürften, macht das Konzept der Negativliste realistischer.

(vgl. Anhang 3 des Berichts)

(d). EU-Recht – ausschließliche Zuständigkeit

Enthält der Vertragsgegenstand des EU/UK-Abkommens Themen, für welche die EU nicht über die ausschließliche Verhandlungskompetenz verfügt, müssen die Bedingungen des EU/UK-Abkommens von allen Mitgliedstaaten genehmigt werden. (Laut der jüngsten Entscheidung des EuGH in Bezug auf das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Singapur sind Portfolioinvestitionen und der Mechanismus zur Beilegung von Streitfällen zwischen Anlegern und Staaten die einzigen Themen in diesem Abkommen, die nicht der ausschließlichen Zuständigkeit der EU unterliegen.)

Darüber hinaus können Themen, die in die ausschließliche Zuständigkeit der EU fallen, „vorläufig angewandt“ werden (d. h. praktisch wirksam werden, bevor alle Formalitäten abgeschlossen sind), während dies bei Themen mit geteilter Zuständigkeit nicht möglich ist.

Unser Vorschlag:

Enthält das EU/UK-Abkommen Themen, für welche die EU nicht über die ausschließliche Verhandlungskompetenz verfügt, sollten die Parteien sicherstellen, dass dies berücksichtigt wird. Das EU/UK-Abkommen ist so umfassend, dass es wahrscheinlich ein gemischtes Abkommen wird.

(vgl. Anhang 2 des Berichts)

(e). EU-Recht – Grenzen der Freiheit zur Vereinbarung von Freihandelsabkommen

Einzelne Mitgliedstaaten sind nicht berechtigt, internationale Handelsabkommen mit Drittländern über Handelsangelegenheiten abzuschließen. Großbritannien kann daher vor Wirksamkeit des Brexit keine Freihandelsabkommen mit anderen Ländern abschließen. Dies gilt auch für das EU/UK-Abkommen selbst. Darüber hinaus kann Großbritannien, sobald es sein Drittland ist, keine Freihandelsabkommen mit einzelnen EU-Mitgliedstaaten abschließen, da ausschließlich die EU für den Handel zuständig ist

(Großbritannien kann dann jedoch Freihandelsabkommen mit Ländern außerhalb der EU abschließen).

Großbritannien kann vor seinem Austritt aus der EU zwar kein Handelsabkommen mit Drittländern (z. B. den USA) abschließen, es besteht jedoch keine Rechtsgrundlage, die das Land davon abhielte, Sondierungsgespräche für solche Handelsabkommen zu führen. Hinsichtlich des EU/UK-Abkommens hat die EU dargelegt, dass auf die erste Phase der Austrittsverhandlungen mit Großbritannien über die vorrangigen Fragen der Bürgerrechte, des sog. „divorce bill“ – also der von Großbritannien an die EU zu leistenden Zahlungen – und der irischen Grenze eine zweite Verhandlungsphase beginnen kann, in der es um den Umfang des EU/UK-Abkommens geht.

Unser Vorschlag:

Die EU und Großbritannien sollten klarstellen, in welchem Umfang Großbritannien Freihandelsabkommen aushandeln kann, solange es noch Mitglied der EU ist. Zumindest sollte das Land die Möglichkeit haben, Sondierungsgespräche einzuleiten.

(vgl. Anhang 2 des Berichts)

(f). Zeitplan und Übergang

Der Zeitplan ist für die Finanzdienstleistungsbranche aufgrund der langen Vorlaufzeit für die Niederlassung und Zulassung in einer anderen Rechtsordnung (und für die Verlagerung eines Unternehmens in diese Rechtsordnung) ein wichtiges Thema, auch weil sie die nahtlose Erbringung von Dienstleistungen an ihre Kunden sicherstellen müssen. Die Einführung eines Freihandelsabkommens kann ein langwieriger Prozess sein (obwohl die EU und Großbritannien in diesem Fall von aneinander angepassten Systemen ausgehen).

Solange für die Branche nicht feststeht, dass die derzeitigen Zugangslevel für einen angemessenen Zeitraum nach dem Brexit aufrechterhalten werden, um eine Anpassung an den neuen Beziehungsrahmen zu ermöglichen, dürften die Standortverlagerungen und Umstrukturierungen weitergehen. Dieser Zeit- und (eventuell) Kapitalaufwand wäre möglicherweise unnötig und würde Störungen für Menschen und Unternehmen mit sich bringen.

Unser Vorschlag:

Die Parteien sollten bestrebt sein (zu einem möglichst frühen Zeitpunkt in den Verhandlungen) einen Rahmen für ihre künftige Beziehung zu vereinbaren – ob als Teil der britischen Austrittsvereinbarung oder im Rahmen eines anderen Arrangements – der eine Verpflichtung zur Beibehaltung derzeitiger Zugangsregelungen für Finanzdienstleistungen während der Verhandlungen und dem Abschluss des EU/UK-Abkommens enthält sowie einen schrittweisen Einführungszeitraum für die neue Beziehung im Anschluss daran.

In Bezug auf die Austrittsvereinbarung kann die EU „Übergangsregelungen ... als Überbrückung bis zu einem absehbaren Rahmen für die künftigen Beziehungen“ mit Großbritannien festlegen. Somit steht der EU möglicherweise eine Grundlage für die Vereinbarung von Übergangsregelungen zur Verfügung, die fortgesetzte Zugangsrechte

für Finanzdienstleistungen (und andere Branchen) zulassen und so als Überbrückung bis zum Inkrafttreten des EU/UK-Abkommens dienen können.

Großbritannien verlässt die EU zu dem Datum, an dem die Austrittsvereinbarung wirksam wird. Aus diesem Grund werden Übergangsregelungen, die als Bestandteil der Austrittsvereinbarung beschlossen werden, für beide Parteien an dem Datum rechtsverbindlich, an dem EU-Recht seine Gültigkeit für Großbritannien verliert und Großbritannien kein Mitgliedstaat mehr ist.

Um Störungen durch einen „harten Brexit“ für beide Seiten zu minimieren wäre es ferner umsichtig, automatische Übergangsregelungen zu vereinbaren, die ab dem Brexit gelten würden, wenn noch keine Vereinbarung getroffen wurde. Diese Übergangsregelungen könnten die Fortführung von Zugangsrechten enthalten, welche die weitere grenzüberschreitende Betreuung von Kunden nach dem Brexit-Datum ermöglichen. Diese Übergangsregelungen sollten bestehen bleiben, bis das neue EU/UK-Abkommen wirksam wird, ab diesem Zeitpunkt gelten dann die neuen Regelungen.

Eine frühzeitige Einigung über diese Themen ist im beiderseitigen Interesse der Parteien und dient dazu, die Stabilität zu wahren und Unternehmen in der EU und in Großbritannien die Konzentration auf das Vorantreiben des Wachstums zu ermöglichen, während die Verhandlungen fortschreiten, in dem Wissen, dass sie Zeit haben, sich anzupassen, wenn die Bedingungen für die künftige Beziehung feststehen. Dies hat absolute Priorität.

Für den Fall, dass eine Einigung über die Austrittsvereinbarung innerhalb des vorgeschriebenen zweijährigen Austrittszeitraums nicht möglich ist, könnten die Parteien, vorbehaltlich der Zustimmung aller Mitgliedstaaten, den Verhandlungszeitraum über März 2019 hinaus verlängern (und den Austritt Großbritanniens verzögern).

(vgl. Anhang 2 des Berichts)

.....

GLOSSAR

Der im vorliegenden Bericht verwendete Begriff „Unternehmen“ bezeichnet ein in einem EU-Mitgliedstaat ansässiges Finanzdienstleistungsunternehmen, welches derzeit berechtigt ist, Passporting-Rechte laut Binnenmarkttrichtlinien zu nutzen, um regulierte Finanzdienstleistungen in EU-Mitgliedstaaten außerhalb seines heimischen Mitgliedstaats zu erbringen. Mit dem Begriff „Finanzdienstleister“ bezeichnen wir eine breiter gefasste Kategorie von Personen, die Dienstleistungen im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen erbringen und die nicht nur „Unternehmen“ der oben beschriebenen Art umfassen, sondern Anbieter von Dienstleistungen, die selbst keine Genehmigung der örtlichen Regulierungsbehörde erfordern. Ein Beispiel für Letzteres wäre die Bereitstellung von Finanzinformationen (z. B. wie Thomson Reuters oder Bloomberg).

Zur Vereinfachung beziehen wir uns im gesamten Bericht auf die EU und nicht auf den EWR, außer wo explizit auf Unterschiede zwischen EU und EWR Bezug genommen wird. Wo wir im vorliegenden Bericht den EWR erwähnen, beziehen wir uns auf den gesamten EWR (auch die EFTA-Länder im EWR) in Abgrenzung zur EU.

Die folgenden Begriffe haben die im Anschluss genannte Bedeutung.

Begriff	Bedeutung
AA	Assoziierungsabkommen („Association Agreement“)
AIFMD	Richtlinie über die Verwahrer alternativer Investmentfonds (2011/61/EU, „Alternative Investment Fund Managers Directive“)
Gemeinsamer Besitzstand („Acquis Communautaire“)	bezeichnet die für alle Mitgliedstaaten rechtsverbindliche Sammlung der gemeinschaftlichen Rechte und Pflichten. Sie wird ständig weiterentwickelt und umfasst: <ul style="list-style-type: none"> • Inhalt, Grundsätze und politische Ziele der Verträge; • Anhand der Verträge und der Rechtsprechung des EuGH beschlossene Gesetze; • Erklärungen und Resolutionen der Europäischen Union; • Rechtsinstrumente der Europäischen Außen- und Sicherheitspolitik; sowie • von der EU geschlossene internationale Abkommen und zwischen den Mitgliedstaaten im Rahmen der Aktivitäten der EU geschlossene Abkommen
Basler Ausschuss	Basler Ausschuss für Bankenaufsicht
Referenzwerteverordnung	die Referenzwerteverordnung ((EU) 2016/1011), die am 1. Januar 2018 in Kraft tritt
BITs	Bilaterale Investitionsabkommen („Bilateral Investment Treaty“)
Eigenkapitalrichtlinie	EU-Eigenkapitalrichtlinie (2013/36/EU)
Eigenmittelverordnung	EU-Eigenmittelverordnung (EU/575/2013)
CCP	zentrale Gegenpartei („central counterparty“)
CETA	das umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen („Comprehensive Economic and Trade Agreement“) zwischen der EU und Kanada
CFTC	Commodity Futures Trading Commission (US-Regulierungsbehörde für Futures- und Optionsmärkte)
EuGH	Gerichtshof der Europäischen Union
die Kommission	die Europäische Kommission
DCFTA	vertieftes und umfassendes Freihandelsabkommen („Deep and Comprehensive Free Trade Agreement“)

DCO	Clearingstelle für derivative Finanzinstrumente („derivatives clearing organisation“)
DSB	Dispute Settlement Body, das Streitbeilegungsorgan der WHO unter WHO-Recht
EEA-EFTA-Staat	Länder, die Mitglied des EWR, aber nicht EU-Mitglieder sind, also Island, Liechtenstein und Norwegen
EZB	die Europäische Zentralbank
EFTA	die Europäische Freihandelsassoziation, eine zwischenstaatliche Organisation, die zur Förderung des Freihandels und der wirtschaftlichen Integration zum Vorteil ihrer vier Mitgliedstaaten gegründet wurde; dies sind Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz
EFTA-Überwachungsbehörde	Eine Behörde, welche die Einhaltung der EWR-Vorschriften in Island, Liechtenstein und Norwegen überwacht und diesen Ländern so die Teilnahme am Binnenmarkt ermöglicht
EWR	der Europäische Wirtschaftsraum Die Mitglieder des EWR sind alle Mitgliedstaaten der EU zuzüglich Island, Liechtenstein und Norwegen
EWR- Abkommen	Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum
EMIR	Verordnung über europäische Marktinfrastrukturen ((EU) 648/2012) („European Market Infrastructure Regulation“)
ESA	Europäische Finanzaufsichtsbehörde (European Supervisory Authority) – es gibt drei: die Europäische Bankenaufsichtsbehörde EBA, die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung EIOPA und die ESMA
ESMA	Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde; diese ESA soll die Stabilität des EU-Finanzsystems schützen, indem sie den Anlegerschutz verbessert und stabile und geordnete Finanzmärkte fördert
EU	Europäische Union
EUCCP	gemeinsame Handelspolitik der EU („EU Common Commercial Policy“)
EU/UK-Abkommen	das künftige Abkommen, das die Handelsbeziehungen zwischen der EU und Großbritannien nach dem Brexit regelt
FCA	Financial Conduct Authority – die Finanzaufsichtsbehörde in Großbritannien
Forum für aufsichtsrechtliche Anpassung	ein gemeinsames, von den Parteien zur aufsichtsrechtlichen Kooperation und zur Förderung der aufsichtsrechtlichen Anpassung gegründetes Komitee, das in Kapitel 6 ausführlicher beschrieben wird
Finanzdienstleister	eine Kategorie von Personen, die Dienstleistungen im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen erbringen und die nicht nur „Unternehmen“ der oben beschriebenen Art umfassen, sondern auch Anbieter von Dienstleistungen die selbst keine Genehmigung der örtlichen Regulierungsbehörde erfordern.
FSB	Finanzstabilitätsrat („Financial Stability Board“)
FTA	Freihandelsabkommen („Free Trade Agreement“)
FTC	Freihandelskommission der NAFTA
GATS	das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen („General Agreement on Trade in Services“)
GATT	das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen („General Agreement on Tariffs and Trade“)
Richtlinien	die durch den Europäischen Rat am 29. April 2017 verabschiedeten Verhandlungsleitlinien, welche die während der Verhandlungen über den Austritt Großbritanniens aus der EU geltenden Grundprinzipien festlegen
G20	ein informelles Forum zur internationalen Kooperation in Finanz- und Wirtschaftsfragen, das aus 19 Ländern und der EU besteht
IAIS	Internationale Vereinigung der Versicherungsaufsichtsbehörden („International Association of Insurance Supervisors“)
ICS	eine Investitionsgerichtsbarkeit („Investment Court System“)
IOSCO	Internationale Vereinigung der Wertpapieraufsichtsbehörden („International Organization of Securities Commissions“); ein internationales Gremium der Wertpapieraufsichtsbehörden, das globale Standards für den Wertpapiersektor festlegt
IOSCO-Bericht	der Bericht, der von der IOSCO-Taskforce zur grenzüberschreitenden Aufsicht im September 2015 veröffentlicht wurde

Übergangsregelung	Vereinbarungen, welche die Beziehung zwischen der EU und Großbritannien in einem Übergangszeitraum regeln
Übergangszeitraum	jeder Zeitraum nach dem Zeitpunkt, an dem Großbritannien nicht mehr Mitglied der EU ist und vor Inkrafttreten der endgültigen künftigen Beziehung
ISDS	Investor-Staat-Schiedsverfahren
Mitgliedstaat	ein Mitgliedstaat der EU
MFN	Meistbegünstigter Staat („most favoured nation“)
MiFID	Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (Richtlinie 2004/39/EG) („Markets in Financial Instruments Directive“)
MiFID II	Änderungspaket für die MiFID, das am 3. Januar 2018 in Kraft treten wird
MiFIR	Verordnung über Märkte für Finanzinstrumente (Verordnung (EU) Nr. 600/2014) („Markets in Financial Instruments Regulation“), die am 3. Januar 2018 in Kraft treten wird
NAFTA	das nordamerikanische Freihandelsabkommen („North American Free Trade Agreement“)
Verhandlungsrichtlinien	Beschluss des Rates vom 22. Mai 2017, welcher der Kommission die Eröffnung von Verhandlungen zum Austritt Großbritanniens in Bezug auf die Leitlinien gestattet
OPE	die „Overseas Persons Exclusion“ in Großbritannien
PCA	Partnerschafts- und Kooperationsvereinbarungen („Partnership and Co-operation agreements“)
PCO	eine aufsichtsrechtliche Ausnahmeregelung („prudential carve-out“) in einem Freihandelsabkommen
Bericht zur Phase 1	Third Country Regimes and Alternatives to Passporting [Drittländer-Regelungen und Alternativen zum Passporting], Veröffentlichung: 23. Januar 2017
Bericht zur Phase 2	Mutual Recognition – A Basis for Market Access after Brexit [Gegenseitige Anerkennung – eine Grundlage für den Marktzugang nach dem Brexit], Veröffentlichung: 11. April 2017
Participatory Rural Appraisal Binnenmarktrichtlinien	die Prudential Regulation Authority in Großbritannien die EU-Gesetzgebung, die im Hinblick auf die Unterstützung des Binnenmarkts für Finanzdienstleistungen verabschiedet wurde Die einzelnen Richtlinien sind: <ul style="list-style-type: none"> • die Bankenkonsolidierungsrichtlinie (soweit sie für CAD-Investmentfirmen gilt) (2006/48/EG); • die Eigenkapitalrichtlinie (2013/36/EU); • die Solvabilität-II-Richtlinie (2009/138/EG); • die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID, 2004/39/EG); • die Versicherungsvermittlungsrichtlinie (2002/92/EG); • die Hypothekarkreditrichtlinie (2014/17/EU); • die OGAW-Richtlinie (2009/65/EG); und • die Richtlinie über die Verwahrer alternativer Investmentfonds (2011/61/EU).
Solvabilität II	die Solvabilität-II-Richtlinie (2009/138/EG)
SSM	Einheitliche Aufsichtsmechanismen („Single Supervisory Mechanisms“) für die Bankenaufsicht im Euroraum
SSM-Verordnungen	Die Verordnung über den einheitlichen Aufsichtsmechanismus (1024/2013) und die Verordnung zur Einrichtung eines Rahmenwerks für den einheitlichen Aufsichtsmechanismus (468/2014)
TCRs	Drittländer-Regelungen („Third Country Regimes“), also eine der in der EU-Gesetzgebung festgelegten Regelungen mit Bezug auf die Behandlung von Drittländern und Unternehmen aus Drittländern
EUV	Vertrag über die Europäische Union („Vertrag von Maastricht“, 2012/C 326/01), mit dem die Europäische Union gegründet wurde, in der jeweils aktualisierten Fassung
AEUV	der Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union („Römischer Vertrag“, 2012/C 326/01), der wichtigste Vertrag zur Regelung der Organisation der EU
Drittland	jedes Land, das kein Mitglied der EU oder des EWR ist
TISA	Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen („Trade in Services Agreement“)

TTP	Transpazifische Partnerschaft („Trans-Pacific Partnership“)
TTIP	Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft („Transatlantic Trade and Investment Partnership“)
Vereinbarung	Die mitgliedstaatspezifischen Verpflichtungen und Vereinbarungen über Verpflichtungen bei Finanzdienstleistungen
WÜRV	Wiener Übereinkommen über das Recht der Verträge („Vienna Convention on the Law of the Treaties“, VCLT)
Weißbuch	das Weißbuch über den Austritt Großbritanniens aus und die neue Partnerschaft mit der Europäischen Union, welches die britische Regierung am 2. Februar 2017 veröffentlicht hat
Austrittsgesetz	„European Union (Withdrawal) Bill“ – also das ins britische Parlament eingebrachte Gesetzesvorhaben, welches den Austritt Großbritanniens aus der EU regeln wird und infolge dessen Großbritannien nicht mehr an EU-Recht gebunden sein wird. Eine der vorgeschlagenen Bestimmungen des Gesetzes übernimmt gewisse Bestimmungen des EU-Rechts in die nationalen Rechtssysteme des Vereinigten Königreichs, um die Kontinuität des Rechts zu gewährleisten
WHO	Welthandelsorganisation

Die IRSG bedankt sich bei den Mitgliedern der Arbeitsgruppe, welche die Erstellung des Berichts betreut haben. Wir weisen darauf hin, dass dieser Bericht nicht die Meinung einzelner Unternehmen widerspiegelt, die sich an den Diskussionen beteiligt haben:

ABI	Crédit-Suisse	Nasdaq	
AIG	David Green Consulting	Nomura	
Allianz Global Investors	Deutsche Bank	Norton Rose Fulbright	
Aviva	DTCC	Oliver Wyman	
Bank of America Merrill Lynch	Goldman Sachs	PIMFA	
Barclays	Hogan Lovells	Prudential	
BlackRock	HSBC	PwC	
Bloomberg	ICE	RBS	
BNY Mellon	Invesco	Standard Chartered	Die IRSG bedankt sich besonders
BNP Paribas	Investment Association	Société Générale	bei Rachel Kent, Dominic Hill
Citi	JP Morgan	TheCityUK	und dem Team bei Hogan Lovells
City of London Corporation	London Stock Exchange	UBS	für ihre umfangreiche Arbeit an
CME Group	Morgan Stanley	UK Finance	diesem Bericht.



Veränderungen kommen heute schneller denn je. Diese frühzeitig zu erkennen und sich darauf einzustellen wird erfolgsentscheidend für Sie sein. Rechtliche Herausforderungen können Ihnen überall begegnen. Wir verstehen rechtliche und wirtschaftliche Zusammenhänge und erarbeiten mit Ihnen Lösungen für schwierigste Rechtsfragen weltweit. Sie wollen neue Märkte erschließen, suchen alternative Finanzierungsformen oder sind komplexen regulatorischen Fragen oder Konflikten ausgesetzt – wir unterstützen Sie. Ob Veränderungen für Sie Möglichkeiten, Risiken oder Umbrüche bedeuten – mit Hogan Lovells sind Sie bereit.

Klare Botschaften. Probleme erkennen und lösen, noch bevor sie zu solchen werden. Verständliche und praxisorientierte Rechtsberatung, die auf Sie zugeschnitten ist. Wir unterstützen Sie mit unserer Erfahrung aus der Beratung von Unternehmen, Finanzinstituten und der Öffentlichen Hand. Wir helfen Ihnen, Risiken zu erkennen und gegenzusteuern und Möglichkeiten auszuschöpfen. Unsere 2.500 Anwälte auf sechs Kontinenten erarbeiten praxistaugliche Rechtslösungen – für alle Ihre Fragestellungen.

Wenn Recht, Zielsetzungen und Politik zusammenkommen, brauchen Sie Berater, die den Brexit nicht mit Scheuklappen betrachten. Sie brauchen Berater, die alle Zusammenhänge sehen, ohne die Einzelheiten zu übersehen.

Wenn Sie Neuland betreten, brauchen Sie Berater, die sich nicht vor Innovationen fürchten.

Wir lieferten bereits führende Analysen zum Brexit, bevor ein Referendum zugesagt wurde. Wir arbeiten schon lange mit unseren Kunden und anderen Fachleuten zusammen, um eine ganzheitliche Sicht der Risiken und Chancen bereitzustellen. Wir unterstützen Sie gerne dabei, das Beste daraus zu machen, in dem wir Ihnen solide rechtliche Analysen, globale Perspektiven und aktives Engagement bei Gesetzgebern bieten.

www.hoganlovells.com/brexit



TheCityUK

Dieser Bericht basiert auf weitergeleitetem Material und Gesprächen, die im Rahmen der IRSG Arbeitsgruppe zur Regelungskonvergenz stattfanden, den wir für zuverlässig halten. Wir haben uns zwar nach Kräften bemüht, die Richtigkeit der Angaben sicherzustellen, können jedoch nicht garantieren, dass er keine sachlichen Fehler enthält. Weder The City UK, die City of London Corporation, Hogan Lovells noch Führungskräfte oder Mitarbeiter dieser Unternehmen haften oder übernehmen Verantwortung für direkte oder indirekte Schäden, Folge- oder sonstige Schäden, die durch Ungenauigkeiten oder Fehler entstehen. Diese Publikation wird Ihnen zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt und stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten bzw. keine Finanzberatung dar. Diese Publikation unterliegt dem Urheberrecht und ihre Reproduktion oder Veröffentlichung in einem anderen Format durch jede Person bzw. zu jedem Zweck ist untersagt. Bei Zitaten bitte Quelle angeben. Alle Rechte vorbehalten.

Weitere Informationen über diesen Bericht erhalten Sie unter:

IRSGsecretariat@cityoflondon.gov.uk

