

NOWA PODSTAWA DOSTĘPU DO USŁUG FINANSOWYCH W STOSUNKACH UE/WIELKA BRYTANIA PO BREXICIE

STRESZCZENIE

The International Regulatory Strategy Group

The International Regulatory Strategy Group (IRSG) (Międzynarodowa Grupa ds. Strategii Regulacyjnej) składa się z praktyków – członków wyższego kierownictwa brytyjskich przedsiębiorstw sektora usług finansowych oraz usług specjalistycznych. IRSG to jedna z wiodących w Europie grup – forum do omawiania i analizowania zmian regulacyjnych.

Stawiając sobie za ogólny cel promowanie trwałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego, IRSG dąży do identyfikacji możliwości zaangażowania rządów, organów regulacyjnych oraz europejskich i międzynarodowych instytucji na rzecz stworzenia międzynarodowych ram, które przyczyniałyby się do zapewnienia większej otwartości i konkurencyjności rynków na całym świecie. Rola IRSG obejmuje identyfikację strategicznych kwestii, w których międzysektorowe podejście może być istotne dla przyszłych analiz.

IRSG jest współfinansowana przez TheCitUK oraz City of London Corporation



TheCityUK

WSTĘP

Niniejszy trzeci raport IRSG prezentuje analizę przyszłych stosunków handlowych pomiędzy Wielką Brytanią a UE po Brexicie. Punktem wyjścia naszej pracy jest teza, że we wspólnym interesie 27 krajów członkowskich UE (UE-27), Wielkiej Brytanii, przedsiębiorstw i sektora usług finansowych leży kontynuacja dotychczasowych silnie zintegrowanych transgranicznych przepływów finansowych, które mają na celu podtrzymywanie zatrudnienia i wzrost gospodarczy w całej Europie. Jako cel postawiliśmy sobie znalezienie modelu, który uwzględni zarówno dzisiejszą głęboką integrację przedsiębiorstw w całej UE, jak i realia przyszłości, w której Wielka Brytania nie będzie członkiem Jednolitego Rynku. Udział w Jednolitym Rynku gwarantuje przedsiębiorstwom dostęp do usług transgranicznych w ramach systemu prawnego i sądowego funkcjonującego na rzecz rozwoju i egzekwowania Jednolitego Zbioru Przepisów (Single Rulebook). Zdajemy sobie sprawę, że po wyjściu z UE Wielka Brytania przestanie być członkiem Jednolitego Rynku, w związku z czym niezbędne jest wypracowanie nowej podstawy umożliwiającej przedsiębiorstwom transgraniczną wymianę handlową. Nasz pierwszy raport zawierał wyraźny wniosek, że dotychczasowy system równoważności nie jest wystarczający dla należytego wsparcia przepływów handlowych. W drugim raporcie przystąpiliśmy do oceny różnorodnych możliwości oferowanych przez umowy o wolnym handlu („FTA”). Niniejszy raport stanowi pogłębioną analizę głównych zapisów FTA dotyczących usług finansowych.

Proponowany przez nas model jest dość ambitny, jednocześnie znany i nowatorski. Jego struktura i opracowanie wymagają znacznego zaangażowania ze strony zarówno UE, jak i Wielkiej Brytanii. Opiera się na istniejących FTA, lecz przewiduje ich zastosowanie do obszaru usług finansowych. Zapewnia ramy dla utrzymania dostępu do usług dla przedsiębiorstw w UE-27 oraz Wielkiej Brytanii, dostępu uwarunkowanego wzajemną realizacją wspólnych celów procesów regulacyjnych. Choć obecnie UE-27 i Wielka Brytania działają zgodnie z Jednolitym Zbiorem Przepisów i innymi mechanizmami regulacyjnymi, z czasem systemy te zaczną ewoluować i mogą pojawiać się rozbieżności. Nasz model pozwala na dostosowanie i akceptację rozbieżności, zarówno po stronie UE-27, jak i

Wielkiej Brytanii. Dodatkowo uwzględnia sytuację, w której rozbieżności mogą nabrać istotnego wymiaru i tym samym zagrozić realizacji wspólnych celów procesów regulacyjnych – wówczas wzajemny dostęp do rynków może zostać cofnięty.

Nasz model FTA oferuje bardziej solidne ramy dostępu niż system oparty na relacjach państw trzecich. Jednocześnie ze względu na uzależnienie modelu od należytego zarządzania rozbieżnościami drogą współpracy i rozstrzygania sporów. Dostęp jest, zatem mniej pewny niż w ramach Jednolitego Rynku.

Członkowie IRSG reprezentują wysoce zróżnicowane spektrum przedsiębiorstw działających w sektorze usług finansowych i towarzyszących usług specjalistycznych w Londynie. Mają siedziby na całym świecie – w Wielkiej Brytanii, Europie, Stanach Zjednoczonych i na Dalekim Wschodzie. W toku przyszłych negocjacji nasz raport należy postrzegać jako pomocnicze źródło dla wszystkich zainteresowanych rozwijaniem FTA w celu objęcia nimi szeregu usług, w tym w szczególności usług finansowych. W kontekście obecnej debaty w Europie, raport może być również postrzegany jako pewna propozycja dla innych sektorów podlegających silnej regulacji, w których Brexit zakłóci dotychczasowe podstawy handlu i w których potrzebne będą nowe modele współpracy.

Propozycja jest ambitna, lecz taka właśnie musi być. Wielka Brytania i UE-27 potrzebują oraz zasługują na szeroką i głęboką podstawę przyszłych stosunków po Brexicie. W tym celu konieczne będzie wypracowanie ambitnej umowy. Mamy nadzieję, że niniejszy raport będzie traktowany jako cenny materiał dla wszystkich, którym nie jest obojętny wyżej sformułowany cel.

Mark Hoban
Przewodniczący, Rada IRSG

IRSG
INTERNATIONAL
REGULATORY
STRATEGY GROUP

WPROWADZENIE

Zadaniem, które stawia sobie IRSG w niniejszej trzeciej wersji raportu, jest przedstawienie propozycji nowego modelu wsparcia dalszego transgranicznego handlu usługami finansowymi między UE a Wielką Brytanią. Kluczowym elementem jest umożliwienie przedsiębiorstwom z każdego terytorium na niewymagający odrębnego zezwolenia dostęp do rynku usług finansowych na terytorium drugiej strony – tzw. „wzajemny dostęp”. Nieograniczone przepływy kapitałowe w Europie oraz dostęp europejskich przedsiębiorstw do finansowania są warunkami utrzymania silnej gospodarki.

Dopóki Wielka Brytania jest członkiem UE, dostęp jest realizowany w systemie paszportyzacji na podstawie Dyrektywy Jednolitego Rynku. Po Brexicie system nie będzie mieć zastosowania do Wielkiej Brytanii, chyba że zawarta zostanie umowa stanowiąca inaczej. Wchodzące na lokalny rynek przedsiębiorstwa z UE będą potrzebować zezwolenia na dalsze świadczenie usług w Wielkiej Brytanii, tak samo zresztą jak brytyjskie przedsiębiorstwa w analogicznej sytuacji. Należy bezwzględnie stworzyć inny mechanizm, jeżeli sprawny dostęp transgraniczny ma być kontynuowany.

Jaki byłby właściwy mechanizm, w ramach którego tego rodzaju ułatwienia mogłyby funkcjonować? Umowy o wolnym handlu (FTA) są świetnie znanym na całym świecie sposobem ułatwienia wymiany handlowej między krajami. Oferują bardzo przydatne ramy umowne. Choć dotyczą głównie bezcłowego handlu towarami, obejmują również usługi – a w niektórych przypadkach także usługi finansowe. W dużej mierze mamy gotowe rozwiązanie – precedens już istnieje.

FTA nie przewidują natomiast podstawowego elementu koniecznego w analizowanej przez nas sytuacji: niewymagającego zezwoleń dostępu przedsiębiorstw do transgranicznej wymiany handlowej UE/Wielka Brytania. FTA zwykle zawierane są między krajami, których przepisy prawa nie są dostosowane, a głównym celem jest osiągnięcie pożądanego poziomu dostosowania. Zazwyczaj nie służą one zapewnieniu wzajemnego dostępu. W tym więc kontekście, FTA między UE a Wielką Brytanią przecierałaby zupełnie nieodkryte szlaki – co zdaniem Marka jest dość ambitną propozycją.

Tym co odróżnia pozycję UE i Wielkiej Brytanii od pozycji innych stron w dotychczas zawieranych FTA jest zakres, w

jakim zwykle, codzienne problemy podlegają uregulowaniu w ramach istniejących struktur. UE i Wielka Brytania dostosowały już systemy prawne i regulacyjne, jak również system współpracy nadzorczej między organami regulacyjnymi, żeby zapewnić spójne egzekwowanie wdrożonych przepisów. Wszystkie te elementy są niezbędne, żeby dać każdej ze stron przekonanie, iż zezwolenie przedsiębiorstwom, z innych jurysdykcji na prowadzenie działalności – nie stanowiło niepotrzebnego zagrożenia dla stabilności rynku i ochrony konsumentów. .

Istnieją też elementy, które wymagają nowego podejścia ze strony UE i Wielkiej Brytanii – takie jak na przykład zasady uzgodnienia kompleksowego mechanizmu rozwiązywania sporów bez zbytniej ingerencji we własne kompetencje obu stron przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej.

Negocjacje FTA będą też wymagać oswojenia się i przyjęcia pewnych nowych koncepcji oraz schematów. Zakres FTA zwykle jest szerszy, tzn. FTA obejmują najczęściej szerokie spektrum towarów i usług. Propozycje wzajemnego dostępu do rynku usług finansowych będą musiały pomieścić się w takich właśnie szerszych ramach. FTA zazwyczaj przewidują także „wyłączenia ostrożnościowe” – pewnego rodzaju hamulce awaryjne umożliwiające w pewnych okolicznościach zawieszenie dostępu. Klauzule Najwyższego Uprzywilejowania, powszechnie występujące w istniejących FTA, również mogą wymagać od UE i Wielkiej Brytanii starannego rozważenia zakresu wiążących ich FTA i przewidzianych w nich wyłączeń tak, żeby nie wymuszały konieczności zaoferowania tych samych warunków stronom wcześniej zawartych FTA.

Podsumowując, w razie braku zawarcia porozumienia stanowiącego inaczej, system paszportyzacji umrze śmiercią naturalną. FTA stanowi strukturę wypracowania całkowicie nowych stosunków. Istnieją precedensy, na których można budować nowe koncepcje dostępu, dostosowania i współpracy w obszarze nadzoru. Niniejszy raport omawia drogi do osiągnięcia tak sformułowanego celu.

Rachel Kent

Partner kierująca globalną praktyką instytucji finansowych, Hogan Lovells

**Hogan
Lovells**

STRESZCZENIE

1.1. Okoliczności sporządzenia niniejszego Reportu

Wielka Brytania i Unia Europejska rozpoczęły negocjacje, razem pracując nad określeniem warunków wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, jak również nad kształtowaniem ram ich przyszłych stosunków. Negocjacje będą obejmować całość stosunków Wielka Brytania/UE we wszystkich sektorach. Przedsiębiorstwa z każdej branży i sektora będą odgrywać istotną rolę we wspieraniu zespołów UE i Wielkiej Brytanii, pomagając im zrozumieć i należycie uwzględnić najważniejsze priorytety i złożone uwarunkowania.

IRSG wnosi swój wkład w proces poprzez publikację serii raportów poświęconych skutkom Brexitu dla sektora usług finansowych w UE (w tym w Wielkiej Brytanii). Celem jest wsparcie negocjatorów reprezentujących zarówno Wielką Brytanię, jak i UE oraz zapewnienie pełnego zrozumienia wachlarza dostępnych możliwości jeszcze przed fazą ustalenia wzajemnych stanowisk podczas drugiej fazy negocjacji.

Kwestią o krytycznym znaczeniu będzie stworzenie solidnej podstawy dla nowych stosunków UE/Wielka Brytania, zorientowanej na zabezpieczenie wzajemnych korzyści. Pozwoli to obu stronom na wspólne dążenie w kierunku zapewnienia wzrostu gospodarczego w Europie oraz budowaniu silniejszych rynków dla swoich wzajemnych produktów. Silny sektor usług finansowych w Wielkiej Brytanii jest korzystny również dla UE, ponieważ ogranicza obopólne ryzyko rozdrobnienia oraz zmiany kierunku przepływów kapitału w stronę innych światowych ośrodków finansowych.

Niniejszy dokument jest już trzecim raportem przygotowanym przez IRSG dotyczącym Brexitu.

Pierwszy raport IRSG, poświęcony systemom dostępu państw trzecich oraz alternatywom dla unijnego systemu paszportyzacji (opublikowany w dniu 23 stycznia 2017 r.) („**Raport fazy 1**”) zawierał analizę, czy dotychczasowe unijne systemy dostępu państw trzecich lub wszelkie inne prawa dostępu przysługujące w scenariuszu „braku porozumienia”, gwarantują wystarczające prawa dostępu do rynków UE dla brytyjskich przedsiębiorstw świadczących usługi finansowe.¹ W raporcie stwierdzono, że ani systemy państw trzecich ani żadne inne pozostałe prawa dostępu nie stanowią optymalnego, długoterminowego i trwałego rozwiązania dla takich przedsiębiorstw na potrzeby dostępu do rynków EU i że preferowanym modelem dla przyszłych stosunków między UE a Wielką Brytanią powinno być indywidualne porozumienie, w którym uregulowane zostałyby prawa dostępu do wzajemnych rynków.

Od czasu publikacji Raportu fazy 1, starania przesunięto w kierunku zawarcia indywidualnego porozumienia o tego rodzaju charakterze. W swojej Białej Księdze rząd Wielkiej Brytanii stwierdził, że byłoby:

¹ W niniejszym Raporcie używamy terminu „przedsiębiorstwo” na określenie świadczącego usługi finansowe i założonego w państwie członkowskim UE przedsiębiorstwa, które jest obecnie uprawnione korzystać z praw paszportu na podstawie Dyrektyw dotyczących Jednolitego Rynku dla świadczenia regulowanych usług finansowych w państwach członkowskich UE innych niż państwo członkowskie jego siedziby. Używamy także terminu „dostawca usług finansowych” na określenie szerszej kategorii osób świadczących usługi powiązane z usługami finansowymi, która obejmuje nie tylko „przedsiębiorstwa” w trybie omówionym powyżej, lecz także dostawców świadczących usługi, lecz nie potrzebujących zezwolenia ze strony lokalnych organów regulacyjnych. Przykładem tej ostatniej kategorii będzie usługa dostarczania informacji finansowych (np. w sposób, w jaki świadczą ją Thompson Reuters lub Bloomberg).

„celowym zapewnienie możliwie jak najbardziej wolnego handlu w sferze usług finansowych między Wielką Brytanią a państwami członkowskimi UE”

oraz, że umowa między UE a Wielką Brytanią:

„może w niektórych obszarach uwzględniać elementy obecnych ustaleń dotyczących Jednolitego Rynku, ponieważ nie ma sensu rozpoczynać ponownie od zera, jeżeli Wielka Brytania i pozostałe państwa członkowskie przestrzegają tych samych zasad od tak wielu lat. Takie porozumienie byłoby oparte na zasadzie pełnej wzajemności i byłoby w naszym wspólnym interesie.”

Podobnie, UE stwierdziła, że zamierza wynegocjować „śmiałą i ambitną, a jednocześnie uczciwą umowę o wolnym handlu”.² Jej niedawno ogłoszone zasadnicze porozumienie w sprawie umowy handlowej z Japonią także podkreśla zaangażowanie UE na rzecz wolnego handlu. W oświadczeniu UE w sprawie umowy stwierdzono, że:

„stanowi ona mocny sygnał dla reszty świata, że dwie duże gospodarki opierają się protekcjonizmowi i, że otwarcie na handel nadal pozostaje jednym z najlepszych narzędzi kształtowania procesów globalizacji. Umowa może również stymulować wzrost gospodarczy, zaś wzrost gospodarczy może oznaczać więcej miejsc pracy. Inne ostatnio zawarte przez UE umowy handlowe, np. z Koreą Południową i Kanadą, niosą ten sam przekaz.”³

Na poparcie koncepcji uzgodnienia umowy o wolnym handlu („FTA”), drugi raport IRSG, “Procedura wzajemnego uznawania jako podstawa dostępu do rynku po Brexicie” (opublikowany w dniu 11 kwietnia 2017 r.) („**Raport fazy 2**”) zawierał analizę różnych opcji uregulowania niektórych kluczowych zagadnień, które wymagałyby ujęcia w indywidualnym porozumieniu w zakresie dotyczącym procedury wzajemnego uznawania i które stanowiłyby część szerszej umowy o wzajemnym dostępie między UE a Wielką Brytanią.

1.2. Cele

Celem niniejszego Raportu („**Raport fazy 3**”) jest przedstawienie konkretnych propozycji warunków umowy („**Umowa UE/Wielka Brytania**”), na mocy której dostawcy usług finansowych w UE i Wielkiej Brytanii posiadaliby dostęp do swoich wzajemnych rynków po Brexicie, dla realizacji przyjętych celów zarówno UE, jak i Wielkiej Brytanii (określonych powyżej). Jednocześnie uznaje się, że dostęp na podstawie FTA będzie zawsze mniej kompleksowy i swobodny niż dostęp wynikający z członkostwa w UE i Dyrektyw dotyczących Jednolitego Rynku. Nawet gdy dostęp na podstawie FTA zostanie przyznany, porozumienia warunkujące go doprowadzą do uzyskania pozycji gorszej w porównaniu do pozycji aktualnie posiadanej. W szczególności Wielka Brytania nie będzie mieć bezpośredniego udziału w procesie rozwoju prawa unijnego, a wszelkie zawarte porozumienia mogą w przyszłości ulec wypowiedzeniu.

W związku z Raportem fazy 3:

- (a) Propozycje omówione w Raporcie mają służyć osiągnięciu poziomu wzajemnego dostępu dla przedsiębiorstw z UE i Wielkiej Brytanii, który jest możliwie najbardziej zbliżony do obecnych poziomów dostępu przysługujących takim przedsiębiorstwom w ramach UE.
- (b) IRSG jest świadoma, że z opracowaniem Umowy UE/Wielka Brytania wiązać się będą

2 Wystąpienie Michela Barniera przed irlandzkim Parlamentem, 17 maja 2017 r.

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

znaczące trudności. Istniejące FTA oferują odpowiednie ramy, jednakże mogą one służyć tylko do pewnego stopnia jako precedensy. Umowa UE/Wielka Brytania będzie wymagać od stron osiągnięcia porozumienia w sprawie większych zobowiązań niż zakres uregulowań istniejących FTA – w szczególności dotyczących przyznawania przedsiębiorstwu, z siedzibą w państwie trzecim, dostępu do wzajemnych rynków bez konieczności uzyskiwania lokalnych zezwoleń.

- (c). IRSG jest zdania, że szersze kwestie polityczne będą mieć istotny wpływ na warunki Umowy UE/Wielka Brytania. Niniejszy Raport fazy 3 nie bierze powyższych kwestii pod uwagę, lecz koncentruje się na mechanizmach uzgodnienia FTA oraz ewentualnej treści prawnej FTA wymagających ustalenia, jeżeli problemy o naturze politycznej zostałyby rozwiązane. Zamiarem jest wykazanie, że po przezwyciężeniu kwestii politycznych powinno być możliwe przyjęcie szerokiej i kompleksowej umowy o wzajemnym dostępie do rynków usług finansowych.
- (d). Rząd Wielkiej Brytanii stwierdził w swojej Białej Księdze, że Wielka Brytania nie będzie starać się zachować członkostwa w Jednolitym Rynku. Oznacza to, że poza samym wyjściem z UE Wielka Brytania nie zamierza wnioskować o dostęp do rynku na podstawie członkostwa w EOG. Ponieważ tak brzmi stanowisko rządu Wielkiej Brytanii, niniejszy Raport nie analizuje szczegółowo możliwości przysługujących z racji członkostwa w EOG ani praw i obowiązków z niego wynikających. Jeżeli Rząd Wielkiej Brytanii zmieni swoje stanowisko, wówczas IRSG będzie gotowa rozważyć tego rodzaju zagadnienia w sposób bardziej szczegółowy.
- (e). Z przyczyn wyjaśnionych w niniejszym Raporcie prawdopodobne jest, że sama Umowa UE/Wielka Brytania będzie obejmować również inne sektory poza sektorem usług finansowych. Możliwe jest, że niektóre koncepcje omówione w niniejszym Raporcie będą równie istotne dla części Umowy UE/Wielka Brytania odnoszących się do innych sektorów.
- (f). Możliwe jest także, że niektóre koncepcje zawarte w niniejszym Raporcie mogą znaleźć zastosowanie w relacjach handlowych ze stronami innymi niż UE lub Wielka Brytania – takimi jak Stany Zjednoczone oraz Chiny. Z perspektywy Wielkiej Brytanii Kanclerz Skarbu powiedział,⁴ że chce, aby Wielka Brytania przewodziła światowej inicjatywie na rzecz liberalizacji usług. Rozważając warunki Umowy UE/Wielka Brytania, obie strony powinny pamiętać o zakresie, w jakim takie warunki mogą podlegać wykorzystaniu w przyszłych umowach z innymi krajami. Zważywszy na ograniczone zaangażowanie na rzecz transgranicznego świadczenia usług finansowych w dotychczas zawieranych FTA, skorzystanie z punktu wyjścia w postaci wyjątkowo dostosowanych systemów dla przyjęcia wzorcowych rozwiązań może być katalizatorem umożliwiającym przyspieszenie innych rozmów poświęconych tej tematyce.

IRSG dąży do promowania na całym świecie coraz wyższych standardów regulacji rynku usług finansowych. W rezultacie trwają prace w ramach roboczych struktur na rzecz spójności regulacyjnej. Ich celem jest uwzględnienie w szczególności bieżącej międzynarodowej architektury regulacyjnej oraz wzięcie pod uwagę, jak taka architektura może ewoluować w kierunku poprawy standardów dalszego handlu międzynarodowego i przepływów kapitałowych.

4 Doroczne wystąpienie Kanclerza Skarbu, poła Philipa Hammonda, z dnia 20 czerwca 2017 r. w Mansion House

1.3. Informacje przeglądowe

Niniejszy Raport w szczególności zawiera analizę:

- (a). kluczowych kwestii dostępu UE i Wielkiej Brytanii do wzajemnych rynków po Brexicie – a w szczególności podstawy (lub podstaw) ewentualnego udzielania takiego dostępu (patrz części 3, 4 i 5);
- (a). trybu zarządzania zmianami w prawie jednej ze stron, które mogą oznaczać, że strona przestaje spełniać odpowiednie kryteria dla określonego rodzaju dostępu (patrz część 6);
- (a). trybu funkcjonowania nadzoru nad przedsiębiorstwami w kontekście Umowy UE/Wielka Brytania (patrz część 7); oraz
- (a). trybu ewentualnego rozstrzygania sporów związanych z Umową UE/Wielka Brytania (patrz część 8).

Załączniki do niniejszego Raportu przedstawiają natomiast bardziej szczegółowo:

- (a). kontekst i ograniczenia, w ramach których musi zostać osiągnięte porozumienie w sprawie wzajemnego dostępu – w szczególności zasady WTO (patrz Załącznik 1) i prawo UE (patrz Załącznik 2); oraz
- (b). istniejące FTA, których stroną jest UE oraz pewne podstawowe koncepcje powszechnie występujące w takich FTA (patrz Załącznik 3). Rozważamy w szczególności, jak tego rodzaju koncepcje mogą znajdować zastosowanie w kontekście Umowy UE/Wielka Brytania.

Proponujemy, żeby w miarę możliwości forma i treść Umowy UE/Wielka Brytania odpowiadały istniejącym FTA zawartym przez UE w celu umożliwienia oparcia się na stanowiskach i warunkach już zatwierdzonych przez Unię w innych okolicznościach. W niniejszym Raporcie dołączyliśmy odniesienia do przepisów stosowanych w już istniejących FTA (np. wyłączenia ostrożnościowe) – jednocześnie w związku z faktem, iż dotychczasowe FTA nie zapewniają poziomu dostępu, do którego uzyskania powinna dążyć Umowa UE/Wielka Brytania, niezbędne będzie, w niektórych obszarach, wyjście poza istniejące precedensy i wypracowanie nowego podejścia w całościowych ramach FTA.

Opracowanie nowego podejścia w związku z Umową UE/Wielka Brytania powinno być łatwiejsze niż byłoby to w przypadku innych FTA, ponieważ UE i Wielka Brytania rozpoczną rozmowy z pozycji zasadniczo innej niż strony pozostałych FTA. Inne FTA dotyczą systemów regulacyjnych, które mogą być znacząco różne i koncentrują się na ściślejszym ich dostosowaniu. UE i Wielka Brytania rozpoczną natomiast rozmowy z pozycji, w której systemy regulacyjne są zasadniczo takie same, w związku z czym podejście w kontekście Umowy UE/Wielka Brytania będzie zmierzać raczej do utrzymania wspólnego stanowiska stron, niż do zbliżenia dużo bardziej rozbieżnych stanowisk stron.

1.4. Kluczowe zagadnienia w zakresie wzajemnego dostępu

Niniejsza część zawiera podsumowanie kluczowych zagadnień w zakresie wzajemnego dostępu, wraz z propozycjami możliwego podejścia, jakie UE i Wielka Brytania mogą przyjąć w odniesieniu do każdej z kwestii.

(a). Kontekst wielosektorowy

Brexit wpłynie na wszystkie sektory, w związku z czym UE i Wielka Brytania będą zmuszone rozważyć nowe partnerstwo strategiczne, które zabezpieczy optymalną pozycję obu stron we wszystkich sektorach.

Problemy, jakie pojawią się wraz z Brexitem, różnią się w zależności od sektora, co oznacza, że konkretne podejścia sektorowe mogą się od siebie różnić, lecz wystąpią też wspólne kwestie, np. zarządzanie zmianami oraz rozstrzyganie sporów.

Proponowane podejście:

Uzgodnienie FTA o szerokim zakresie regulowanych kwestii obejmującym wszelki handel towarami i usługami, w tym usługami finansowymi.

Niniejszy Report skupia się na rozdziale proponowanej Umowy UE/Wielka Brytania dotyczącym usług finansowych, ale niektóre z propozycji w nim zawartych mogą należycie regulować problemy, jakie mogą powstać w odniesieniu do sektorów innych niż usługi finansowe, takich jak lotnictwo lub biotechnologie.

(Patrz część 2 Raportu i Załącznik 1 do Raportu)

(b). Stanowisko w ramach istniejących FTA

W kwestii świadczenia usług (zarówno z zakresu usług finansowych lub wszelkiego innego rodzaju usług) FTA zazwyczaj zawierają odpowiednie postanowienia, takie jak postanowienia dotyczące „traktowania narodowego” (np. uprawniające do takiego samego traktowania partnera FTA, jakie przysługuje własnym krajowym dostawcom usług) i „dostępu do rynku” (np. zakaz nakładania limitów ilościowych na dostawy usług). (Dalsze informacje o FTA można znaleźć w Załączniku 3.)

Mając na uwadze fakt, że przepisy i regulacje obowiązujące w szeregu jurysdykcji (zarówno wewnątrz, jak i poza UE) zezwalają zagranicznym dostawcom usług finansowych na transgraniczne świadczenie usług bez konieczności uzyskania zezwolenia od lokalnego organu regulacyjnego – na przykład dzięki zastosowaniu zwolnień przewidzianych w przepisach prawa krajowego – jednocześnie nie jesteśmy świadomi istniejących FTA, która wymagają przyznania tego poziomu dostępu.

Proponowane podejście:

Postanowienia istniejących FTA odnoszące się do dostępu – w tym zasady traktowania narodowego i dostępu do rynku – powinny znaleźć się w Umowie UE/Wielka Brytania.

W związku z kwestią zezwoleń na prowadzenie działalności Wielka Brytania i UE powinny zrobić wyraźny krok poza zobowiązania podjęte w istniejących FTA i uzgodnić system wzajemnego dostępu bez konieczności uzyskiwania zezwoleń dla zapewnienia sprawnego i efektywnego kosztowo dostępu do rynków usług finansowych.

(Patrz część 2 Raportu i Załącznik 1 do Raportu)

(c). Alternatywne mechanizmy transgranicznego dostępu

Istniejący system paszportyzacji wynikający z członkostwa w UE automatycznie przestanie obowiązywać z dniem Brexitu. Potencjalnie wpłynie to zarówno na brytyjskie przedsiębiorstwa pragnące handlować z partnerami w UE, jak i na tychże partnerów.

W związku z tym obie strony muszą znaleźć sposób zabezpieczenia dostępu do swoich

wzajemnych rynków po Brexicie. Rozwiązaniem mogą być prawa wzajemnego dostępu w różnorodnej formie.

Proponowane podejście:

Należy uzgodnić zastąpienie mechanizmów dostępu w taki sposób, żeby przedsiębiorstwa z UE i Wielkiej Brytanii mogły nadal świadczyć usługi transgraniczne po Brexicie bez uzyskiwania pozwoleń na terytorium drugiej strony.

Umowa UE/Wielka Brytania będzie wymagać opracowania i uregulowania własnych praw dostępu. W tym celu strony powinny rozważyć, czy istniejące FTA zawierają postanowienia, które mogą być ewentualnie przydatne (np. niektóre postanowienia FTA UE/Kanada („CETA")), gdyż mogą podlegać odpowiedniemu dostosowaniu. Zważywszy, że celem jest zabezpieczenie praw dostępu o jak najszerszym charakterze, strony powinny rozważyć również zakres, w jakim można w tym przypadku zastosować brzmienie dyrektyw dotyczących Jednolitego Rynku.

Może występować też więcej niż jeden mechanizm uzyskiwania dostępu. Na przykład, można rozważyć włączenie do Umowy UE/Wielka Brytania następujących kwestii:

- o *wzajemny dostęp na podstawie dostosowania regulacji i współpracy w obszarze nadzoru między UE a Wielką Brytanią;*
- o *wzajemny dostęp, który nie będzie zależeć od dostosowania. W tym zakresie przedsiębiorstwa zawierające transakcje z określonymi rodzajami kwalifikowanych kontrahentów w związku z pewnymi rodzajami działalności gospodarczej nie będą podlegać lokalnym wymogom uzyskiwania zezwoleń;*
- o *porozumienia o utrzymaniu zwolnień obecnie dostępnych na podstawie przepisów prawa krajowego w UE i Wielkiej Brytanii;*
- o *„zgody na jurysdykcję” – w przypadku, gdy przedsiębiorstwo wyrazi zgodę na jurysdykcję lokalnego organu regulacyjnego na terytorium, na którym zamierza prowadzić działalność; oraz*
- o *indywidualnego porozumienia dotyczące określonych rodzajów przedsiębiorstw (np. CCP).*

Takie mechanizmy nie mają stanowić alternatyw. Każdy z nich może występować jednocześnie do obsługi różnych segmentów sektora usług finansowych.

(Patrz część 2 Raportu)

(d). Zakres uregulowanej działalności

Umowa UE/Wielka Brytania będzie musiała określać rodzaje działalności z zakresu usług finansowych, w przypadku których przyznany zostanie dostęp transgraniczny, jak również tryb udzielenia takiego dostępu. Istniejące FTA klasyfikują prawa dostępu według czterech „metod” dostawy.

Proponowane podejście:

Zgodnie z nadrzędnym celem w postaci uzyskania możliwie jak najszerzych praw dostępu, Umowa UE/Wielka Brytania powinna przejąć dotychczasowy zakres usług finansowych z istniejących FTA. Powinno to zagwarantować, że prawa dostępu zostaną określone z wystarczająco szerokiej perspektywy początkowej.

Umowa UE/Wielka Brytania powinna stanowić, że usługi finansowe dostępne

mogą być świadczone przy zastosowaniu wszystkich czterech metod dostawy występujących w dotychczasowych FTA.

(Patrz część 2 Raportu i Załącznik 1 do Raportu)

(e). Zastrzeżenia i wyjątki

Unijne FTA zazwyczaj zawierają zastrzeżenia i wyjątki, które znacznie ograniczają zakres umowy – na przykład wyłączenia pewnych rodzajów usług z zakresu FTA lub zastrzeżenia stanowiące, że niektóre postanowienia nie mają zastosowania do poszczególnych państw członkowskich.

Proponowane podejście:

Zakres zastrzeżeń i wyjątków przewidzianych w Umowie UE/Wielka Brytania powinien być maksymalnie ograniczony. Umowa UE/Wielka Brytania nie będzie stanowić typowej FTA, w której odpowiednie strony wychodzą od własnych odmiennych systemów i starają się znaleźć płaszczyznę porozumienia. Umowa UE/Wielka Brytania wychodzi z pozycji, w której dwa systemy są blisko dopasowane. W związku z tym będzie występować mniejsza potrzeba wprowadzania zastrzeżeń i wyjątków.

(Patrz część 2 Raportu i Załącznik 1 do Raportu)

(f). Proponowane „wyłączenia ostrożnościowe”

FTA zazwyczaj zawierają „wyłączenia ostrożnościowe” („PCO”) – czyli przepisy pozwalające stronom ograniczyć zakres FTA w odniesieniu do usług finansowych ze „względów ostrożnościowych”. Chodzi tutaj o uznanie szczególnego charakteru usług finansowych oraz przyjęcie, że strony mogą mieć uzasadnione obawy w odniesieniu do zachowania stabilności rynku i zapewnienia ochrony konsumentów. Jednocześnie jednak „względy ostrożnościowe” mogą być interpretowane szeroko i w razie braku ich ograniczenia mogłyby przyczyniać się do osłabienia uzgodnionych zobowiązań do zagwarantowania dostępu zawartych w Umowie UE/Wielka Brytania. Możliwość zastosowania PCO oznacza, że prawa dostępu podlegają ograniczeniom, które nie są częścią Dyrektyw dotyczących Jednolitego Rynku (w których brak jest koncepcji równoważnej PCO).

Proponowane podejście:

Umowa UE/Wielka Brytania powinna zawierać PCO, lecz ich zakres powinien być ograniczony w celu zmniejszenia prawdopodobieństwa ich wykorzystywania w charakterze barier dla dostępu. Można to osiągnąć na przykład przez:

- o *wprowadzenie ograniczonego katalogu okoliczności, w których można wykorzystywać PCO; oraz*
- o *wdrożenie ograniczeń proceduralnych zastosowania PCO (np. konieczność uprzedniego zawiadomienia).*

Właściwe może być również przyjęcie różnych PCO w odniesieniu do różnych podsektorów usług finansowych.

(Patrz część 2 oraz Załączniki 1 i 3 do Raportu)

(g). Prowadzenie działalności – kraj pochodzenia czy kraj przyjmujący?

Ponieważ brak jest precedensów dla kompleksowych praw dostępu przyznawanych dostawcom usług finansowych na podstawie FTA, należałoby ustalić, czy przedsiębiorstwa korzystające z takich praw dostępu byłyby zobowiązane, w kontaktach z klientami w innym państwie, do prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z zasadami obowiązującymi w kraju pochodzenia czy w kraju przyjmującym (tj. państwie klienta).

Proponowane podejście:

UE i Wielka Brytania powinny uzgodnić jedną z dwóch alternatyw:

- o *powielenie podejścia aktualnie stosowanego w odniesieniu do przedsiębiorstw dysponujących paszportem na podstawie Dyrektyw dotyczących Jednolitego Rynku (co może oznaczać, że obowiązują różne zasady – tzn. albo kraj pochodzenia albo kraj przyjmujący – w zależności od okoliczności); lub*
- o *zastosowanie zasad prowadzenia działalności gospodarczej obowiązujących w kraju przyjmującym. Takie podejście może – w zależności od wyniku negocjacji – mieć zastosowanie tylko do działalności oddziału lub zarówno do świadczenia usług transgranicznych, jak i do oddziałów.*

(Patrz część 2 Raportu)

(h). Dostęp na podstawie bieżącego dostosowania

Żeby zezwolić na wzajemny dostęp na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności wydanego na terytorium tylko jednej ze stron, zarówno Wielka Brytania, jak i UE muszą upewnić się, że przedsiębiorstwa z innego terytorium podlegają odpowiedniej regulacji oraz właściwym standardom nadzoru i egzekwowania prawa.

Proponowane podejście:

Dostęp wynikający z Umowy UE/Wielka Brytania powinien być przyznany na podstawie wysokiego stopnia dostosowania regulacyjnego, które będzie występować po Brexicie, a także uzgodnionych mechanizmów współpracy w sferze nadzoru. Powinny być one określone w Umowie UE/Wielka Brytania, a nie w drodze zastosowania odrębnych testów (jak miałyby to miejsce w przypadku TCR). Ani Wielka Brytania ani UE nie powinny być zmuszone przechodzić jakichkolwiek tego rodzaju formalnych oszacowań dla potwierdzenia powyższego.

Ramy regulacyjne w Wielkiej Brytanii są obecnie takie same jak w UE, a Wielka Brytania przeniesie unijne „acquis communautaire” oraz ramy regulacyjne do własnego prawa krajowego na podstawie Ustawy o wyjściu z UE mającej wejść w życie wraz z Brexitem. Umowa UE/Wielka Brytania ustanowi też mechanizmy wspierania współpracy w sferze nadzoru.

Choć pewne różnice strukturalne pozostaną (organy regulacyjne w UE mają bezpośrednie uprawnienia w niektórych obszarach, a Wielka Brytania będzie musiała zastąpić takie organy regulacyjne własnymi krajowymi organami regulacyjnymi), występować będzie bardzo wysoki stopień dostosowania obu systemów – znacznie większy niż test „równoważności” zwykle stosowany przez UE w celu umożliwienia transgranicznego dostępu na podstawie istniejących unijnych systemów równoważności.

(Patrz część 3 Raportu)

(i). Ocena rozbieżności – istotność i wyniki

Choć z początku nie będzie istnieć potrzeba dokonywania formalnej oceny dostosowania, konieczne będzie uzgodnienie procedury służącej ustaleniu, czy w dowolnym momencie w przyszłości odpowiednie systemy Wielkiej Brytanii i UE nie będą wolne od rozbieżności w stopniu wykluczającym zasadność udzielania wzajemnego dostępu.

Rozbieżności mogą wynikać z szeregu powodów, takich jak dążenie każdej ze stron do niezależnego rozwijania przepisów dopasowanych do jego własnych szczególnych okoliczności lub rozwijanie przez UE lub Wielką Brytanię konkretnych nowych obszarów regulacji w odpowiedzi na zachodzące zmiany (na przykład w segmencie FinTech).

Proponowane podejście:

Jeżeli wymagana jest ocena rozbieżności, proponuje się, żeby zamiast legalistycznego testu (takiego jak test „równoważności” w ramach systemów krajów trzecich) pytanie stawiać z perspektywy uzgodnionego zbioru wyników.

Dokładny charakter rezultatów oraz stosowny tryb oceny ich realizacji będzie dopiero wymagać uzgodnienia, natomiast istniejące propozycje IOSCO stanowią przydatny punkt wyjścia, z poziomu którego można wypracować wspólne podejście.

Nie każde wystąpienie rozbieżności powinno oznaczać, że dwa systemy będą uważane za niewystarczająco dostosowane. Należy przewidzieć pewną elastyczność umożliwiającą zastosowanie różnych podejść, które pozostają zgodne z pożądanymi wynikami. Testu istotnej rozbieżności, podlegający ocenie w kontekście osiągniętych wyników, powinien dawać stronom możliwość elastycznego przyjęcia różnych podejść w zależności od zaistniałych okoliczności.

Powinno być możliwe występowanie pewnego stopnia rozbieżności regulacyjnych bez jednoczesnych niekorzystnych skutków – takich jak koncepcja „kontrolowanych rozbieżności”. Strony mogą uzgodnić, że rozbieżności w zakresie pewnych kwestii lub rozbieżności we wcześniej ustalonym stopniu nie powinny oznaczać naruszenia Umowy UE/Wielka Brytania. Pozwoliłoby to na stopniowe narastanie rozbieżności w czasie, za zgodą stron, bez ograniczenia wzajemnych praw dostępu którejkolwiek ze stron.

Bowiem występować będą obszary prawa i regulacji, w których dostosowanie nie jest konieczne. Umowa UE/Wielka Brytania powinna zawierać postanowienia dotyczące dostępu niezależnego od dostosowania i wynikającego z charakteru działalności oraz rodzajów zaangażowanych kontrahentów (patrz część 4 Raportu). Ponadto UE i Wielka Brytania mogą uzgodnić istnienie pewnych uznaniowych dziedzin prawa, w których dostosowanie nie jest konieczne bez względu na charakter kontrahenta.

Szczególne dodatkowe postanowienia mogą wymagać uwzględnienia w kontekście nowych przepisów prawa wprowadzanych przez UE lub Wielką Brytanię po Brexicie.

(Patrz część 3 Raportu)

(j). Promowanie bieżącej współpracy dostosowawczej i regulacyjnej

Mechanizmy uwzględnienia zmian okoliczności są kluczowym elementem w każdej długoterminowej umowie. W szczególności niezbędne będą procedury postępowania w razie wszelkich zmian regulacyjnych, które każda ze stron może chcieć lub być zmuszona wprowadzić i które mogą wpływać na stopień dostosowania regulacyjnego między stronami.

Promowanie bieżącej współpracy dostosowawczej nie polega tylko na zapewnieniu faktycznego obowiązywania dostosowanych zasad i przepisów, lecz na zagwarantowaniu współpracy pomiędzy właściwymi organami regulacyjnymi. (W przedmiocie nadzoru nad przedsiębiorstwami patrz część 1.3.1(k) poniżej).

Niektóre z obecnych struktur UE, które leżą u podstaw współpracy regulacyjnej, obejmującej wymianę informacji, wspólne kontrole, działania egzekucyjne, przejrzystość regulacyjną oraz restrukturyzację i uporządkowaną likwidację, przestaną obowiązywać w Wielkiej Brytanii wraz z Brexitem. Strony wciąż będą jednak musiały ze sobą współpracować i każda z nich będzie musiała mieć zaufanie do nadzoru sprawowanego przez drugą stronę (w tym w kwestiach egzekwowania prawa).

Proponowane podejście:

Wśród propozycji przedstawionych w niniejszym Raporcie znajduje się powołanie Forum ds. dostosowań regulacyjnych (omówione bardziej szczegółowo w częściach 3 i 6). Do obowiązków Forum ds. dostosowań regulacyjnych powinny należeć ocena oraz zarządzanie zmianami regulacyjnymi. Na przykład w razie konieczności wdrożenia nowych globalnych standardów Wielka Brytania i UE mogą starać się uzgodnić skoordynowaną i dostosowaną odpowiedź regulacyjną. Strony mogą również chcieć wprowadzać nowe koncepcje do własnego prawa celem rozwiązywania pojawiających się na bieżąco problemów.

Strona proponująca wprowadzenie zmian regulacyjnych musiałaby dokonać oceny ich wpływu na dostosowanie i zawiadamiałyby Forum, gdyby zmiany okazywałyby się potencjalnie istotne. Forum następnie analizowałoby, czy zmiany mogą mieć niekorzystny wpływ na dostosowanie regulacji na podstawie ich potencjalnego oddziaływania na osiągnięcie uzgodnionego zestawu wyników.

Zakres kompetencji Forum ds. dostosowań regulacyjnych powinien obejmować następujące kwestie:

- o analizę przypadków potencjalnych rozbieżności, w tym zwłaszcza oceny, czy potencjalne rozbieżności są istotne (przy założeniu, że strony mogą następnie przekazywać sprawy do procedury formalnego rozwiązywania sporów, jeżeli nie mogą osiągnąć porozumienia na łonie Forum ds. dostosowań regulacyjnych);*
- o udostępnianie informacji;*
- o udział w opracowywaniu nowych przepisów i regulacji; oraz*
- o współpracę w sferze nadzoru i egzekwowania prawa.*

Procedury funkcjonowania Forum ds. dostosowań regulacyjnych muszą być precyzyjne i powinny zapewniać stronom możliwość uwzględnienia ich obaw oraz wątpliwości w sposób należyty i rzetelny.

Ewentualnie może powstać także forum wielosektorowe działające na poziomie powyżej lub obok Forum ds. dostosowań regulacyjnych dla rozpatrywania zagadnień, które nie ograniczają się tylko do sektora usług finansowych. W ramach wszelkich organów zajmujących się problematyką sektora usług finansowych należy zapewnić reprezentację specjalistów z branży usług finansowych na najwyższym poziomie hierarchicznym zważywszy na znaczenie sektora dla zagwarantowania stabilności i utrzymania platformy dla wzrostu.

(Patrz części 3 i 6 Raportu)

(k). Nadzór

System wzajemnego dostępu wymaga ram, które promowałyby efektywny, skuteczny i spójny nadzór nad przedsiębiorstwami – w tym wyraźny podział obowiązków nadzorczych oraz struktury koordynacji nadzoru, obejmujące zasady rozstrzygania sporów.

Chodziłoby o określenie obowiązków nadzorczych dla oceny przestrzegania zobowiązań ostrożnościowych (obszar ten pozostanie w gestii organu regulacyjnego w kraju pochodzenia, który wydaje przedsiębiorstwu zezwolenia na prowadzenie działalności i który zachowuje kompetencje w obszarze operacji ratunkowych) oraz przestrzegania zasad prowadzenia działalności gospodarczej (obszar, w którym właściwe kompetencje mogą być uzależnione od okoliczności).

W UE Dyrektywy dotyczące Jednolitego Rynku oraz europejskie organy nadzoru zapewniają takie ramy, natomiast UE wyraża obawy, że dotychczasowa koordynacja nadzoru może wymagać usprawnień.

Proponowane podejście

Nie istnieje żaden kompleksowy model, który sam w sobie należycie usuwa wszystkie potencjalne obawy w kwestii nadzoru przestrzegania Umowy UE/Wielka Brytania, natomiast istnieją pewne elementy istniejących modeli, które można wykorzystać lub odpowiednio do potrzeb dopasować.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że Umowa UE/Wielka Brytania będzie wymagać nowej formy specjalnie zaprojektowanej dla uregulowania stosunków między stronami oraz praw i uprawnień stosownych w zaistniałych okolicznościach. W związku z tym:

- o *Powinno nastąpić wyraźne wskazanie obowiązków organów regulacyjnych i zakresu, w jakim organ regulacyjny kraju przyjmującego może wpływać na nadzór nad przedsiębiorstwem (bez względu na fakt, że nie będzie sprawować bezpośrednio nadzoru regulacyjnego nad samym przedsiębiorstwem).*
- o *Powinny istnieć formalne ramy współpracy i koordynacji w kwestiach nadzoru – np. za pośrednictwem Forum ds. dostosowań regulacyjnych lub podlegającego mu specjalnie powołanego „forum ds. koordynacji nadzoru”.*
- o *Powinna mieć miejsce aktywna współpraca w zakresie rozwoju wspólnych standardów i metodologii nadzoru.*

(l). Rozstrzyganie sporów

Konieczne będzie wprowadzenie uzgodnionego mechanizmu rozstrzygania sporów w przypadku, gdy nie można ich rozwiązać w ramach struktur zarządzania relacjami stron (takich jak np. Forum ds. dostosowań regulacyjnych).

Proponowane podejście:

Strony powinny uzgodnić strukturę prawną dla rozstrzygania sporów między nimi na gruncie Umowy UE/Wielka Brytania. Byłoby to podejście podobne do niektórych istniejących FTA.

Zakres kompetencji organu odpowiedzialnego za rozstrzyganie sporów powinien być ograniczony do ustalenia, czy strona przestrzega Umowy UE/Wielka Brytania. Ustalenia dokonane przez organ odpowiedzialny za rozstrzyganie sporów będą

wiążące dla stron i będą wymagać od nich podjęcia wszelkich dalszych kroków uregulowanych w Umowie UE/Wielka Brytania (np. wycofanie praw dostępu), przy czym żadna ze stron nie może zostać zmuszona do zmiany własnego prawa.

Poza postanowieniami w przedmiocie sporów między stronami samej Umowy UE/Wielka Brytania, Umowa UE/Wielka Brytania może również zawierać postanowienia takie jak system „rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem”, na podstawie którego dostawcy usług finansowych z siedzibą u jednej ze stron mogą dochodzić roszczeń wobec drugiej strony. Rząd brytyjski stoi na stanowisku, że obywatele i przedsiębiorcy z Wielkiej Brytanii powinni dysponować skutecznymi środkami dochodzenia swoich praw. Chociaż może się to odbywać poprzez mechanizm podobny do ISDS, Rząd brytyjski proponuje inną opcję. Zasadniczo polegałaby ona na tym, że Wielka Brytania (i analogicznie UE) powinna wdrożyć Umowę UE/Wielka Brytania do przepisów własnego prawa oraz, że przedsiębiorstwa i osoby fizyczne powinny mieć możliwość egzekwowania praw wynikających z Umowy na zwykłych zasadach przewidzianych w przepisach brytyjskiego (i unijnego) prawa administracyjnego.

(Patrz część 8 Raportu)

(m). Skutki rozbieżności

Nie każda forma rozbieżności będzie istotna i nie każda będzie prowadzić do niekorzystnych skutków dla stron Umowy UE/Wielka Brytania.

Niemniej jednak w przypadku, gdy istnieją istotne rozbieżności, Umowa UE/Wielka Brytania powinna wskazywać, jakie powinny być skutki zaistniałej sytuacji, które mogą w odpowiednich okolicznościach obejmować uprawnienie jednej ze stron lub obu stron do wycofania dostępu w odniesieniu do konkretnego obszaru działalności.

Proponowane podejście:

Umowa UE/Wielka Brytania powinna zawierać postanowienia podobne do tych zawartych w istniejących FTA, na podstawie których odbywałoby się zarządzanie relacjami stron i które oferowałyby odpowiednie środki eskalacji dla pojawiających się problemów. Umowa powinna również przewidywać okoliczności, w których konieczne jest wycofanie dostępu, a także mechanizmy wycofania umożliwiające. Procedura powinna opierać się na najwcześniejszej możliwej korekcie uwzględniającej zaistniałe okoliczności i powinna przewidywać zawiadomienie z odpowiednim wyprzedzeniem pozwalającym przedsiębiorstwom na dostosowanie się oraz uniknięcie zakłóceń.

Poza rzadkimi przypadkami, w których środek nadzwyczajny podjęty przez organ regulacyjny może skutkować ograniczeniem dostępu, wycofanie dostępu powinno być dozwolone dopiero po wyczerpaniu wszystkich innych uzgodnionych mechanizmów – w tym po przeprowadzeniu wszelkich procedur ujętych w Forum ds. dostosowań regulacyjnych i przekazaniu sprawy do rozstrzygnięcia w ramach formalnej procedury rozstrzygania sporów.

W razie wycofania dostępu powinno jednak być możliwe jego przywrócenie, kiedy odpowiednie systemy regulacyjne zostaną ponownie należycie dostosowane. Zakres kompetencji Forum ds. dostosowań regulacyjnych powinien obejmować analizę (na wniosek którejkolwiek ze stron), czy nastąpiło już ponowne dostosowanie.

(Patrz części 3, 6 i 8 Raportu)

(n). Rozwiązanie

W taki sam sposób, w jaki Wielka Brytania korzysta z prawa do wystąpienia z UE w trybie art. 50, musi istnieć mechanizm regulujący, jak każda ze stron może odstąpić od Umowy UE/Wielka Brytania. W związku z tym w przeciwieństwie do unijnych systemów dostępu państw trzecich przedsiębiorstwa powinny otrzymać pewną gwarancję wystarczającego okresu zawiadomienia o planowanym wycofaniu dostępu na podstawie Umowy UE/Wielka Brytania. Zapewni im to możliwość odpowiedniego przygotowania się do wycofania dostępu oraz sporządzenia planu zarządzania skutkami rozwiązania Umowy,

Proponowane podejście:

Umowa UE/Wielka Brytania powinna określać jasne mechanizmy regulacji, w jaki sposób umowa może dobiec końca oraz ustanowić przewidywalne ramy na potrzeby zarządzania skutkami jej rozwiązania.

Nie można dopuścić do wycofywania praw dostępu bez dawania przedsiębiorstwom wystarczającego czasu na dostosowanie się do potencjalnej utraty dostępu (w tym ewentualnie wystarczającego czasu, żeby przenieść swoją działalność gospodarczą na terytorium drugiej strony lub uzyskać zezwolenie na prowadzenie działalności wydane przez drugą stronę).

(Patrz część 3 i 6 Raportu)

1.5. Kluczowe zagadnienia na gruncie prawa handlowego i prawa UE

Zarówno na UE, jak i na Wielkiej Brytanii ciążyą istniejące zobowiązania wynikające z członkostwa w WTO i wymogów UE. Zobowiązania te będą wymagać uwzględnienia podczas projektowania ram dla Umowy UE/Wielka Brytania. Szczegółowa analiza w tym zakresie znajduje się w Załącznikach 1 do 3, natomiast kluczowe zagadnienia odnotowano poniżej:

(a). Układ Ogólny w sprawie Handlu Usługami

Układ Ogólny w sprawie Handlu Usługami („**GATS**”) zawiera szereg ważnych koncepcji, które mogłyby stanowić podstawę Umowy UE/Wielka Brytania. W szczególności handel usługami opisano w kontekście czterech różnych „metod” dostawy, przy czym wszelkie prawa dostępu dotyczące usług finansowych można uporządkować za pomocą podobnych koncepcji.

Proponowane podejście

Umowa UE/Wielka Brytania powinna odwzorowywać podejście GATS i obejmować wszystkie cztery metody dostawy.

(Patrz Załącznik 1 do Raportu)

(b). Klauzula najwyższego uprzywilejowania/znaczący zakres sektorowy

Wszyscy członkowie WTO są objęci „klauzulą najwyższego uprzywilejowania” („**MFN**”) zawartą w Porozumieniach WTO – co oznacza, że zasadniczo wszelkie korzystne warunki dostępu oferowane innemu członkowi WTO przez członka WTO powinny zostać zaoferowane wszystkim członkom WTO.

Istnieje wyłączenie z klauzuli MFN na podstawie GATT i GATS, które zezwala na różnicowanie oferowanych warunków, jeżeli przyjęta FTA jest odpowiednio szeroka pod względem zakresu dozwolonego dostępu do różnych sektorów oraz wielkości obrotów, żeby mogła zostać uznana za mającą „znaczący zakres sektorowy” w rozumieniu terminologii WTO. (Występują również różne wersje klauzuli MFN, a także, co ważniejsze, wyłączeń klauzuli MFN, na podstawie innych FTA takich jak CETA).

Proponowane podejście

Umowa UE/Wielka Brytania powinna zostać zorganizowana i sformułowana pod względem zakresu w taki sposób, żeby odpowiadała stosownym wyłączeniom wszystkich klauzul MFN i żeby oferowane prawa dostępu nie wymagały zaofiarowania ich wszystkim pozostałym członkom WTO.

Strony muszą także uzgodnić, czy Umowa UE/Wielka Brytania powinna sama w sobie zawierać klauzulę MFN.

(Patrz Załącznik 1 do Raportu)

(c). Wykaz pozytywny/wykaz negatywny

FTA mogą być tworzone w oparciu o „wykaz pozytywny” lub „wykaz negatywny”. Różnica jest następująca:

(i) Wykazy pozytywne

Korzystając z wykazu pozytywnego, strona musi wyraźnie (czyli „pozytywnie”) wyszczególnić sektory i podsektory, w odniesieniu do których podejmuje zobowiązania w rozumieniu koncepcji „traktowania narodowego” i „dostępu do rynku” uregulowanych w GATS (w stosunku do których patrz Załącznik 3). W drugim kroku strona wyszczególnia wszelkie wyjątki lub warunki ważności takich zobowiązań.

(ii) Wykazy negatywne

Korzystając z wykazu negatywnego, strony nie wyszczególniają sektorów, w odniesieniu do których podejmują zobowiązania. Zamiast tego wymieniają wszystkie sektory lub podsektory, w odniesieniu do których ograniczają lub wyłączają zobowiązania, wprowadzając zastrzeżenia dla wszystkich środków, które uznają za sprzeczne z zasadami „dostępu do rynku” i „traktowania narodowego”. Wszystkie sektory lub podsektory, których nie wymieniono w zastrzeżeniach, domyślnie podlegają otwarciu dla zagranicznych dostawców usług na tych samych warunkach jak dla krajowych dostawców usług.

GATS działa w oparciu o wykaz pozytywny, a historycznie FTA zawierane przez UE także raczej podążały za tym samym modelem. CETA natomiast została wynegocjowana na podstawie wykazu negatywnego – choć CETA zawiera jedynie ograniczone zobowiązania transgraniczne w odniesieniu do usług finansowych.

Proponowane podejście

UE i Wielka Brytania powinny sformułować Umowę UE/Wielka Brytania w oparciu o wykaz negatywny. Chociaż zakres zobowiązań będzie musiał podlegać negocjacom, stanowisko początkowe, zgodnie z którym (na przykład) wszystkie aspekty usług finansowych zostaną objęte uregulowaniami, może najprawdopodobniej skutkować szerokim wzajemnym dostępem. Fakt, że oba

systemy regulacyjne będą dostosowane na dzień Brexitu sprawia, że metodologia wykazu negatywnego wydaje się bardziej realistyczna.

(Patrz Załącznik 3 do Raportu)

(d). Prawo UE – sprawy należące do wyłącznej kompetencji

Jeżeli przedmiot Umowy UE/Wielka Brytania obejmie sprawy, które nie należą do zakresu wyłącznych kompetencji negocjacyjnych UE, wówczas warunki Umowy UE/Wielka Brytania będą musiały podlegać zatwierdzeniu przez wszystkie państwa członkowskie. (Zgodnie z niedawnym orzeczeniem TSUE w odniesieniu do FTA UE-Singapur inwestycje portfelowe oraz mechanizm rozstrzygania sporów na linii inwestor-państwo stanowią jedyne sprawy uregulowane w tej umowie, które nie należą do wyłącznych kompetencji UE.)

Ponadto sprawy należące do wyłącznej kompetencji UE mogą podlegać „tymczasowemu stosowaniu” (tzn. mogą rodzić praktyczne skutki, zanim zakończone zostaną wszystkie niezbędne formalności), podczas gdy sprawy należące do kompetencji wspólnych nie umożliwiają takiego stosowania.

Proponowane podejście

Jeżeli Umowa UE/Wielka Brytania ma obejmować jakiekolwiek sprawy, w odniesieniu do których UE nie posiada wyłącznych kompetencji negocjacyjnych, strony powinny zapewnić należyte uwzględnienie tego rodzaju kwestii. Kompleksowy charakter Umowy UE/Wielka Brytania sugeruje, że będzie to prawdopodobnie umowa mieszana.

(Patrz Załącznik 2 do Raportu)

(e). Prawo UE – ograniczenia swobody zawierania FTA

Poszczególne państwa członkowskie nie są uprawnione do zawierania międzynarodowych umów handlowych z państwami trzecimi. Wielka Brytania w związku z tym nie może zawrzeć FTA z innymi krajami przed faktycznym Brexitem. Dotyczy to również samej Umowy UE/Wielka Brytania. Co więcej, kiedy Wielka Brytania stanie się państwem trzecim, nie będzie mogła zawierać FTA z poszczególnymi państwami członkowskimi UE, ponieważ UE ma wyłączne kompetencje w kwestiach handlu (choć będzie mogła zawierać FTA z krajami spoza UE).

Podczas gdy Wielka Brytania nie może zawierać umów handlowych z krajami trzecimi (takimi jak Stany Zjednoczone) przed wystąpieniem z UE, brak jest podstaw prawnych uniemożliwiających rozpoczęcie już teraz wstępnych rozmów w przedmiocie takich umów handlowych. W kontekście Umowy UE/Wielka Brytania UE stwierdziła, że po pierwszej fazie negocjacji z Wielką Brytanią w sprawie jej wystąpienia z UE, która obejmie priorytetowe kwestie praw obywateli, rozliczeń rozwodowych z Wielką Brytanią oraz granicy z Irlandią, może nastąpić druga faza negocjacji dotycząca zakresu Umowy UE/Wielka Brytania.

Proponowane podejście

UE i Wielka Brytania powinny wyjaśnić zakres, w jakim Wielka Brytania może negocjować FTA, wciąż będąc członkiem UE. Jako minimum powinna mieć możliwość przystąpienia do wstępnych rozmów.

(Patrz Załącznik 2 do Raportu)

(f). Terminy i okres przejściowy

Czas ma kluczowe znaczenie dla sektora usług finansowych ze względu na długi okres wymagany dla założenia działalności, uzyskania zezwoleń na jej prowadzenie w innej jurysdykcji (oraz dokonania przeniesienia działalności przedsiębiorstwa do takiej jurysdykcji) i konieczność zapewnienia braku zakłóceń w usługach świadczonych na rzecz klientów. Wprowadzenie FTA może być długim procesem (choć w tym przypadku UE i Wielka Brytania de facto startują z pozycji w pełni dostosowanych systemów).

Jeżeli sektor nie ma pewności, że bieżące poziomy dostępu zostaną utrzymane przez odpowiedni okres po Brexicie, żeby umożliwić dostosowanie do nowych ram stosunków, wówczas prawdopodobnie kontynuowane będą przeniesienia i restrukturyzacje stanowiące potencjalnie niepotrzebne i bezproduktywne marnowanie czasu i (potencjalnie) kapitału oraz powodujące zakłócenia dla osób fizycznych i przedsiębiorstw.

Proponowane podejście

Strony powinny dążyć (najwcześniej jak to możliwe w trakcie negocjacji) do uzgodnienia ram ich przyszłych stosunków, na podstawie umowy o wystąpieniu Wielkiej Brytanii lub innego porozumienia, które zobowiązuje do zachowania obecnych warunków dostępu dla usług finansowych, podczas gdy Umowa UE/Wielka Brytania będzie negocjowana i finalizowana oraz później przez okres stopniowego wdrożenia nowych zasad regulujących stosunki stron.

W odniesieniu do umowy o wystąpieniu UE ma prawo zawrzeć „przejściowe porozumienia zapewniające rozwiązania pomostowe dla przewidywanych ram przyszłych stosunków” z Wielką Brytanią. To może dać UE podstawę do zawarcia przejściowych porozumień, które pozwolą na dalsze korzystanie z praw dostępu dla usług finansowych (i innych sektorów) i które stanowić będą rozwiązania pomostowe, dopóki nie wejdzie w życie Umowa UE/Wielka Brytania.

Wielka Brytania opuści UE w dniu wejścia w życie umowy o wystąpieniu. W związku z tym tymczasowe porozumienia, uzgodnione w ramach umowy o odstąpieniu, staną się wiążące dla obu stron z dniem, w którym prawo Unii przestanie mieć zastosowanie do Wielkiej Brytanii i kiedy przestanie ona być państwem członkowskim.

Zasadne byłoby również uzgodnienie domyślnych przejściowych porozumień, które miałyby zastosowanie z chwilą Brexitu, gdyby umowa nie została jeszcze przyjęta w celu minimalizacji zakłóceń dla obu stron w postaci upadku z „krawędzi klifu”. Takie przejściowe ustalenia mogłyby obejmować dalsze prawa dostępu ułatwiające dalszą obsługę klientów za granicą po dacie Brexitu. Powinny one obowiązywać, dopóki nowa Umowa UE/Wielka Brytania nie wejdzie w życie i nie zaczną mieć zastosowanie nowe ustalenia.

Wczesne porozumienie w tego rodzaju kwestiach będzie leżeć we wspólnym interesie obu stron. Będzie sprzyjać zachowaniu stabilności i umożliwić przedsiębiorstwom z UE i Wielkiej Brytanii skupienie się na stymulowaniu dalszego wzrostu gospodarczego podczas trwania negocjacji, ze świadomością, że będą mieć czas na dostosowanie się do warunków przyszłych relacji, w chwili gdy zostaną one ustalone. Stanowi to bezwzględny priorytet.

Jeżeli uzgodnienie umowy o wystąpieniu nie będzie możliwe w wyznaczonym dwuletnim okresie wystąpienia, strony mogą, jeśli wszystkie państwa członkowskie wyrażą zgodę, przedłużyć okres negocjacji (i opóźnić wystąpienie Wielkiej Brytanii) na okres po marcu 2019 r.

(Patrz Załącznik 2 do Raportu)

GLOSARIUSZ

W niniejszym Raporcie używamy terminu „przedsiębiorstwo” na określenie świadczącego usługi finansowe i założonego w państwie członkowskim UE przedsiębiorstwa, które jest obecnie uprawnione do korzystania z praw paszportyzacji na podstawie Dyrektyw dotyczących Jednolitego Rynku dla świadczenia regulowanych usług finansowych w państwach członkowskich UE innych niż państwo członkowskie jego siedziby. Używamy także terminu „dostawca usług finansowych” na określenie szerszej kategorii osób świadczących usługi powiązane z usługami finansowymi, która obejmuje nie tylko „przedsiębiorstwa” w trybie omówionym powyżej, lecz także dostawców świadczących usługi i nie potrzebujących zezwolenia ze strony lokalnych organów regulacyjnych. Przykładem tej ostatniej kategorii będzie usługa dostarczania informacji finansowych (np. w sposób, w jaki świadczą ją Thomson Reuters lub Bloomberg).

Dla uproszczenia w Raporcie odwołujemy się do UE zamiast do EOG z wyjątkiem przypadków, gdy świadomie zamierzamy odnieść się do EOG jako struktury odrębnej od UE. Wszelkie odwołania do EOG zawarte w Raporcie oznaczają całą EOG (w tym kraje EOG-EFTA) w odróżnieniu od UE.

Poniższe terminy mają następujące znaczenie:

Termin	Znaczenie
AA	Umowa Stowarzyszeniowa
AIFMD	Dyrektywa w sprawie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (2011/61/UE)
acquis communautaire	stanowi zespół wspólnych praw i obowiązków wiążących dla wszystkich państw członkowskich. Stale się rozwija i obejmuje: • treści, zasady i cele polityczne Traktatów; • przepisy przyjęte na podstawie Traktatów oraz orzecznictwo TSUE; • deklaracje i rezolucje przyjęte przez Unię Europejską; • instrumenty w ramach wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa; oraz • umowy międzynarodowe zawarte przez UE oraz te zawarte przez państwa członkowskie między sobą w sferze działalności UE
Komitet Bazylejski	Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego
Rozporządzenie w sprawie indeksów stosowanych jako wskaźniki referencyjne	Rozporządzenie w sprawie indeksów stosowanych jako wskaźniki referencyjne ((UE) 2016/1011), które wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2018 r.
BIT	dwustronne umowy inwestycyjne
Dyrektywa w sprawie wymogów kapitałowych	Dyrektywa w sprawie wymogów kapitałowych (2013/36/UE)
Rozporządzenie w sprawie wymogów kapitałowych	Rozporządzenie w sprawie wymogów kapitałowych (UE/575/2013)
CCP	partner centralny
CETA	Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa między UE a Kanadą
CFTC	Komisja ds. obrotu kontraktami futures na towary i surowce
TSUE	Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej
Komisja	Komisja Europejska
DCFTA	pogłębiona i kompleksowa umowa o wolnym handlu
DCO	podmiot dokonujący rozliczeń instrumentów pochodnych
DSB	organ rozstrzygania sporów ustanowiony na podstawie przepisów WTO

Państwo EOG-EFTA	kraje, które są członkami EOG, lecz nie są członkami UE, tzn.: Islandia, Liechtenstein i Norwegia
EBC	Europejski Bank Centralny
EFTA	Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu, organizacja międzyrządowa powołana do promowania wolnego handlu i integracji gospodarczej na rzecz czterech jego państw członkowskich, do których należą Islandia, Liechtenstein, Norwegia i Szwajcaria
Urząd Nadzoru EFTA	urząd, który monitoruje przestrzeganie zasad EOG w Islandii, Liechtensteinie i Norwegii, umożliwiając im udział w Jednolitym Rynku
EOG	Europejski Obszar Gospodarczy. Członkami EOG są wszyscy członkowie UE oraz Islandia, Liechtenstein i Norwegia
Porozumienie EOG	Porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym
EMIR	Rozporządzenie w sprawie infrastruktury rynku europejskiego ((UE) 648/2012)
ESA	Europejski Urząd Nadzoru (złożony z trzech podmiotów: Europejski Urząd Nadzoru Bankowego, Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych oraz ESMA)
ESMA	Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych, będący ESA odpowiedzialnym za zabezpieczenie stabilności systemu finansowego UE poprzez zwiększenie ochrony inwestorów oraz promowanie stabilności i porządku na rynkach finansowych
UE	Unia Europejska
EUCCP	wspólna polityka handlowa UE
Umowa UE/Wielka Brytania	przyszła umowa regulująca stosunki handlowe UE-Wielka Brytania po Brexicie
FCA	brytyjski Urząd Nadzoru Finansowego
Forum ds. dostosowań regulacyjnych	wspólny komitet ustanowiony przez strony dla celów współpracy regulacyjnej i promowania dostosowań regulacyjnych, omówiony bardziej szczegółowo w części 6
dostawca usług finansowych	kategoria osób świadczących usługi powiązane z usługami finansowymi, która obejmuje nie tylko przedsiębiorstwa, lecz także dostawców świadczących usługi, lecz nie potrzebujących zezwolenia ze strony lokalnych organów regulacyjnych
FSB	Rada Stabilności Finansowej
FTA	umowa o wolnym handlu
FTC	Komisja Wolnego Handlu NAFTA
GATS	Układ ogólny w sprawie handlu usługami
GATT	Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu
Wytyczne	Wytyczne Negocjacyjne przyjęte przez Radę Europejską w dniu 29 kwietnia 2017 r. i określające podstawowe zasady, które będą stosowane podczas negocjacji warunków wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE
G20	nieformalne forum współpracy międzynarodowej w sprawach finansowych i gospodarczych złożone z 19 krajów plus UE
IAIS	Międzynarodowe Stowarzyszenie Organów Nadzoru Ubezpieczeniowego
ICS	System Sądów ds. Inwestycji
IOSCO	Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych, będąca międzynarodowym organem złożonym z organów nadzoru rynku papierów wartościowych i wyznaczającym światowe standardy dla sektora papierów wartościowych
Raport IOSCO	raport opublikowany przez Grupę Roboczą IOSCO ds. regulacji obrotu transgranicznego we wrześniu 2015 r.
Porozumienie Przejściowe	ustalenia regulujące stosunki między UE a Wielką Brytanią w Okresie Przejściowym
Okres Przejściowy	okres przypadający po tym, jak Wielka Brytania przestanie być członkiem UE, lecz przed pełnym wprowadzeniem ostatecznego kształtu przyszłych stosunków
ISDS	rozstrzyganie sporów między inwestorem a państwem
państwo członkowskie	państwo członkowskie UE
MFN	klauzula najwyższego uprzywilejowania
MiFID	Dyrektywa w sprawie rynków instrumentów finansowych (Dyrektywa 2004/39/WE)
MiFID II	pakiet zmian do MiFID mających wejść w życie z dniem 3 stycznia 2018 r.
MiFIR	Rozporządzenie w sprawie rynków instrumentów finansowych (Rozporządzenie (UE) nr 600/2014) mające wejść w życie z dniem 3 stycznia 2018 r.

NAFTA	Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu
Dyrektywy Negocjacyjne	Decyzja Rady przyjęta w dniu 22 maja 2017 r. upoważniająca Komisję do otwarcia negocjacji warunków wystąpienia Wielkiej Brytanii w świetle Wytocznych
OPE	brytyjskie wyłączenie osób zagranicznych
PCA	Umowa o partnerstwie i współpracy
PCO	wyłączenie ostrożnościowe w FTA
Raport fazy 1	Systemy równoważności oraz alternatywy dla unijnego systemu paszportyzacji, opublikowany dnia 23 stycznia 2017 r.
Raport fazy 2	Procedura wzajemnego uznawania jako podstawa dostępu do rynku po Brexicie, opublikowany dnia 11 kwietnia 2017 r.
PRA	brytyjski Urząd Nadzoru Ostrożnościowego
Dyrektywy dotyczące Jednolitego Rynku	przepisy UE wdrożone w celu promowania Jednolitego Rynku w odniesieniu do usług finansowych. Do szczegółowych Dyrektyw należą: • Dyrektywa w sprawie konsolidacji działalności bankowej (w zakresie mającym zastosowanie do przedsiębiorstw inwestycyjnych CAD) (2006/48/WE); • Dyrektywa w sprawie wymogów kapitałowych (2013/36/UE); • Dyrektywa w sprawie wypłacalności II (2009/138/WE); • Dyrektywa w sprawie rynków instrumentów finansowych (2004/39/WE); • Dyrektywa w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (2002/92/WE); • Dyrektywa w sprawie kredytów hipotecznych (2014/17/UE); • Dyrektywa UCITS (2009/65/WE); oraz • Dyrektywa w sprawie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (2011/61/UE).
Wypłacalność II	Dyrektywa w sprawie wypłacalności II (2009/138/WE)
SSM	Jednolite Mechanizmy Nadzorcze dla celów nadzoru nad bankami w strefie euro
Rozporządzenia SSM	Rozporządzenie w sprawie Jednolitego Mechanizmu Nadzorczego (1024/2013) i Rozporządzenie ramowe w sprawie Jednolitego Mechanizmu Nadzorczego (468/2014)
TCR	systemy dostępu państw trzecich, oznaczające jeden z systemów ustanowionych na podstawie przepisów prawa UE, które dotyczą traktowania krajów trzecich i przedsiębiorstwa z krajów trzecich
TEU	Traktat o Unii Europejskiej (2012/C 326/01) powołujący Unię Europejską, ze zmianami
TFUE	Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (2012/C 326/01) będący głównym traktatem regulującym organizację UE
Kraj trzeci	każdy kraj, który nie jest członkiem UE ani EOG.
TiSA	Umowa o Handlu Usługami
TTP	Partnerstwo Transpacyficzne
TTIP	Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne
Porozumienie	szczególne zobowiązania państw członkowskich i Porozumienie w sprawie zobowiązań w zakresie usług finansowych
VCLT	Konwencja Wiedeńska o Prawie Traktatów
Biała Księga	biała księga poświęcona wyjściu Wielkiej Brytanii z UE oraz nowym relacjom partnerskim z Unią, opublikowana przez rząd Wielkiej Brytanii dnia 2 lutego 2017 r.
Ustawa o wyjściu	Ustawa o wyjściu z Unii Europejskiej – tzn. ustawa Parlamentu, która będzie regulować proces wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE i w następstwie której Wielka Brytania przestanie być związana przepisami prawa UE. Jednym z proponowanych przepisów ustawy będzie wprowadzenie do prawa brytyjskiego pewnych przepisów prawa UE celem zapewnienia ciągłości prawa
WTO	Światowa Organizacja Handlu

IRSG pragnie podziękować członkom grupy roboczej, którzy nadzorowali opracowanie raportu. Zastrzega się, że raportu nie należy traktować jako reprezentującego poglądy któregośkolwiek z pojedynczych przedsiębiorstw biorących udział w dyskusjach:

ABI	Credit-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	IRSG pragnie szczególnie
BNP Paribas	Investment Association	Soc Gen	podziękować Rachel Kent,
Citi	JP Morgan	TheCityUK	Dominicowi Hillowi oraz zespołowi
City of London Corporation	London Stock Exchange	UBS	Hogan Lovells za ich intensywną
CME Group	Morgan Stanley	UK Finance	pracę nad raportem



Zmiany zachodzą szybciej niż kiedykolwiek, więc żeby pozostawać w czołówce, trzeba przewidywać przyszły rozwój wydarzeń. Wyzwania prawne nadchodzą ze wszystkich kierunków. Rozumiemy i wspólnie pracujemy nad rozwiązywaniem najtrudniejszych problemów prawnych klientów w głównych sektorach i centrach gospodarczych na całym świecie. Bez względu, czy klient wchodzi na nowe rynki, rozważając nowe źródła pozyskiwania kapitału czy musi sobie radzić z coraz bardziej złożonymi przepisami lub sporami prawnymi, z przyjemnością pomożemy. Niezależnie, czy zmiana przynosi nowe możliwości, ryzyka lub zakłócenia, klienci mogą się na wszystko należycie przygotować dzięki współpracy z Hogan Lovells.

Mówimy wprost. Rozumiemy i rozwiązujemy problemy, zanim staną się problemami. Proponujemy jasne i praktyczne doradztwo odpowiadające potrzebom klientom. Hogan Lovells oferuje bogate doświadczenie i wiedzę zdobyte w pracy na zlecenie przedsiębiorstw, instytucji finansowych i rządów w niektórych z najbardziej złożonych środowisk prawnych i na najtrudniejszych rynkach. Pomagamy klientom zidentyfikować i ograniczyć ryzyko oraz optymalnie wykorzystywać pojawiające się możliwości. Grono 2500 prawników na sześciu kontynentach dostarcza praktyczne rozwiązania prawne wszędzie tam, gdzie zaistnieje potrzeba realizacji zleceń klientów.

W warunkach zbieżności prawa, regulacji i polityki klientom potrzebni są doradcy, którzy nie postrzegają Brexitu przez wąski pryzmat. Klienci potrzebują doradców dysponujących pełnym zrozumieniem sytuacji, lecz jednocześnie nie zapominających o najdrobniejszych szczegółach.

Na nieznanym wodach potrzeba doradców, którzy nie boją się innowacji.

Prowadzimy analizy Brexitu jeszcze od czasu poprzedzającego ogłoszenie referendum. Współpracujemy z naszymi klientami i innymi specjalistami dla zapewnienia holistycznego spojrzenia na ryzyko i możliwości. Z przyjemnością pomagamy klientom optymalnie wykorzystać zaistniałą sytuację, dostarczając rzetelną analizę prawną, globalną perspektywę i aktywne zaangażowanie decydentów politycznych.

www.hoganlovells.com/brexit



TheCityUK

Raport oparto na materiałach udostępnionych i dyskusjach prowadzonych w kontekście Grupy Roboczej ds. Spójności Regulacyjnej IRSG, które uważamy za rzetelne i wiarygodne. Choć poczyniono wszelkie starania dla zapewnienia jego dokładności, nie możemy zagwarantować, że nie występują w nim żadne błędy merytoryczne. TheCityUK, City of London Corporation ani Hogan Lovells ani żadni członkowie kierownictwa ani pracownicy powyższych nie przyjmują żadnych zobowiązań ani odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody bezpośrednie lub pośrednie, wynikowe lub inne straty poniesione z powodu niedokładności lub niepoprawności raportu. Niniejszą publikację przekazuje się wyłącznie w celach informacyjnych i nie ma ona stanowić oferty ani zachęty do zakupu ani sprzedaży jakiegokolwiek instrumentu finansowego ani też nie ma stanowić doradztwa finansowego. Niniejsza publikacja podlega ochronie na podstawie przepisów prawa o ochronie praw autorskich i nie może być powielana ani publikowana w innym formacie przez żadną osobę i dla żadnych celów. Podczas cytowania proszę zawsze podawać źródło. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Żeby uzyskać dodatkowe informacje na temat raportu, prosimy o kontakt z: IRSGsecretariat@cityoflondon.gov.uk

