

Anforderungen

an Übergangsphase und Handelsabkommen
in Bezug auf den Brexit

19. März 2018

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
I. Definitionen	5
Harter Brexit („Hard Brexit“)	5
Austrittsabkommen („Withdrawal Agreement“)	5
Übergangsphase („Transition Phase“)	5
Handelsabkommen („Free Trade Agreement“)	6
Überbrückungsphase („Bridging Phase“)	6
II. Politische Einschätzung	7
III. Anforderungen an die Übergangsphase	9
IV. Anforderungen an das Handelsabkommen	11
Grundsätzliche Ausrichtung	11
Grenzüberschreitender Marktzugang	11
Weitere Formen des Marktzugangs: Äquivalenzregime und Abkommen	12
Aufsichtszusammenarbeit	13
Datenschutz	14
Steuern	14
Personal	14
Justizielle Zusammenarbeit und Verträge mit UK-Bezug	15
V. Finanzmarktstabilität	16

WP 06.03.01

Zusammenfassung

Analyse

- Austrittsabkommen, Übergangsphase und Grundzüge der künftigen Beziehungen wird es nur als Paket – oder gar nicht – geben.
- Die politische Lage im UK ist weiterhin fragil; Abschluss des und Zustimmung zum Austrittsabkommen unterliegen weiterhin einer erheblichen Unsicherheit.
- Das Ziel, ein Handelsabkommen bis zum Ende der Übergangsphase am 31. Dezember 2020 abzuschließen, ist sehr ambitioniert.
- Ein harter Brexit wird kein unerwarteter Schock sein. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass er ein systemisches Risiko verursachen und die Finanzmarktstabilität gefährden wird.
- Der Brexit wird keine spürbar negativen Auswirkungen auf die Erbringung von Finanzdienstleistungen für Privat- und Firmenkunden haben; die Fragmentierung der Märkte wird sich aber negativ auf Kunden und Banken auswirken.

Positionen

- Wir unterstützen eine 21-monatige Übergangsperiode bis zum 31. Dezember 2020.
- Während der Übergangsphase muss der Acquis in seiner jeweils gültigen Fassung vollständig im UK angewendet werden.
- Die Übergangsphase muss Wirkung auch im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) und der Zollunion sowie mit Blick auf Handelsabkommen der Europäischen Union mit Drittstaaten entfalten.
- Das Handelsabkommen soll Finanzdienstleistungen erfassen. Es soll Regelungen zum gegenseitigen Marktzugang und insbesondere zur Aufsichtszusammenarbeit enthalten.
- Eine langfristige grundsätzliche Überarbeitung des Äquivalenzregimes ist sinnvoll (Erhöhung von Verlässlichkeit und Vorhersehbarkeit, Vereinheitlichung der Verfahren, Erweiterung des Anwendungsbereichs).

- Das Handelsabkommen soll zumindest allgemeine Regeln zum Datenschutz, zu steuerlichen Fragen, zu Betriebsmitarbeitern sowie zur justiziellen Zusammenarbeit enthalten.
- Wird keine Übergangsphase vereinbart, sind notfalls bilaterale oder unilaterale Maßnahmen (Bestandsschutz, aufsichtliche Regelungen) erforderlich.

I. Definitionen

Harter Brexit („Hard Brexit“)

Unter einem „harten Brexit“ verstehen wir das Ausscheiden des Vereinigten Königreichs (UK) aus der Europäischen Union (EU) zum 30. März 2019, ohne dass weitere Anschlussregeln in Kraft sind. UK fällt damit auf den Status eines Drittstaates zurück; für die Handelsbeziehungen gelten dann die allgemeinen WTO-Regeln.

Unter bankfachlicher Perspektive ist es damit irrelevant, ob ein Austrittsabkommen nach Art. 50 des Vertrags über die Europäische Union (EUV) geschlossen wurde. Dieses Abkommen ist allerdings unter dem Aspekt der Rechtssicherheit für Bankmitarbeiter und deren Familien, die in der einen Jurisdiktion arbeiten, aber die Nationalität der anderen Jurisdiktion haben, von Bedeutung. Darunter würde aber auch ein Ergebnis, in dem überhaupt keine vertragliche Regelung („No-Deal-Szenario“) getroffen wird, fallen.

Austrittsabkommen („Withdrawal Agreement“)

Der Begriff „Austrittsabkommen“ wird hier sowohl im engen Sinne als Austrittsabkommen nach Art. 50 EUV als auch im weiten Sinne einschließlich der Verabredung einer Übergangsphase und der Festlegung des Rahmens der künftigen Beziehungen („framework for the future relationship“) verstanden.

Übergangsphase („Transition Phase“)

Als Übergangsphase bezeichnet die EU die Zeit vom 30. März 2019 bis zum 31. Dezember 2020, in der der gesamte EU Acquis Communautaire („Acquis“) für UK weiter gilt, ohne dass UK EU-Mitglied ist. Dies umfasst auch alle Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs (EuGH), der Europäischen Kommission und der Agenturen.

Die Übergangsphase dient einerseits dazu, allen Betroffenen weitere Zeit für die Anpassung an die neue Rechtssituation nach dem Austritt UKs zu geben, da die Wirkung des Austritts für Bürger und Unternehmen faktisch um 21 Monate verschoben wird. Andererseits dient die Übergangsphase dazu, die mit dem Austrittsabkommen zu treffenden grundsätzlichen Verabredungen über die künftigen Beziehungen zu finalisieren und zu ratifizieren.

Handelsabkommen („Free Trade Agreement“)

Das Handelsabkommen regelt die künftigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und UK. In ihm sollten alle erforderlichen Bestimmungen zum Handel von Gütern und Dienstleistungen sowie erforderliche Begleitregelungen aufgenommen werden. Aus unserer Sicht kann das EU-UK-Handelsabkommen damit deutlich über den europäisch-kanadischen Freihandelsvertrag (CETA) hinausgehen. Aus bankfachlicher Perspektive ist es dabei irrelevant, ob es sich um ein Handelsabkommen nach Art. 207 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) oder ein Assoziierungsabkommen nach Art. 217 AEUV handelt.

Überbrückungsphase („Bridging Phase“)

Die Überbrückungsphase wird – dies ist erklärter politischer Wille sowohl der EU27 als auch von UK – am 31. Dezember 2020 enden. Das Handelsabkommen sieht aber möglicherweise Regelungen vor, die erst später in Kraft treten oder erst später technisch umsetzbar sind. Möglicherweise ist zum Ende der Überbrückungsphase das Handelsabkommen sogar noch gar nicht in Kraft. Um zu verhindern, dass die Unternehmen dann zunächst auf einen reinen Drittstaaten-WTO-Status zurückfallen und entsprechende Anpassungen vorzunehmen haben, die anschließend wieder – dann an die Regeln des Handelsabkommens – verändert werden müssen, ist zwischen Übergangsphase und Handelsabkommen gegebenenfalls eine Überbrückungsphase erforderlich.

II. Politische Einschätzung

Der Beschluss des Europäischen Rates vom 15. Dezember 2017, einen hinreichenden Fortschritt in Phase I der Verhandlungen festzustellen, diene einerseits dazu, tatsächlich erst vor dem Hintergrund der künftigen Beziehungen auflösbare Probleme (insbesondere Nordirland) zu vertagen, andererseits dazu, überhaupt politische Fortschritte zu erzielen. Aus unserer Perspektive lässt der Verhandlungsstand insbesondere zum Thema Nordirland viele konzeptionelle Grundfragen und weitere Details offen. Es ist damit keinesfalls gesichert, dass ein Austrittsabkommen geschlossen werden kann.

EU und UK haben eine grundlegende Vereinbarung erzielt, eine Übergangsphase anzustreben. Dies wird jetzt im Detail ausverhandelt. Eine Übergangsphase wird Bestandteil des Austrittsabkommen sein und damit nur zustande kommen, wenn auch ein Austrittsabkommen geschlossen wird.

Ebenfalls im Austrittsabkommen sollen die künftigen Beziehungen in ihren Grundzügen skizziert werden. Diese sollten dann während der Übergangsphase ausverhandelt und ratifiziert werden. Zwar ist theoretisch denkbar, dass Austrittsabkommen und Übergangsphase auch ohne eine Verabredung über die künftigen Beziehungen beschlossen werden. Aus Sicht UKs ist dies aber kaum akzeptabel, so dass es aus unserer Sicht Austrittsabkommen, Übergangsphase und die Grundzüge der künftigen Beziehungen nur als Paket oder gar nicht geben wird. Faktisch bestehen also zwei Szenarien: Das „No-Deal-Szenario“ und ein umfangreiches Austrittsabkommen mit der Regelung der Austrittsfragen, Bestimmungen zur Übergangsphase und der Verabredung der künftigen Beziehungen.

Das Austrittsabkommen mit allen seinen Bestandteilen muss in der EU (vom Europäischen Rat und dem Europäischen Parlament (EP)) ratifiziert werden. Aufgrund der engen Einbindung beider Organe in die Verhandlungsführung der Kommission dürfte diese Ratifizierung unproblematisch sein. Dies gilt nicht zwingend für ein Handelsabkommen, das wahrscheinlich ein gemischtes Abkommen sein wird und damit auch der Ratifizierung in allen Mitgliedstaaten bedarf.

Auf der UK-Seite ist eine Zustimmung von Unter- und Oberhaus erforderlich. Die politische Lage im UK ist weiterhin fragil, so dass weder eine stringente Verhandlungsführung bis zum Abschluss des Austrittsabkommens noch eine parlamentarische Zustimmung sichergestellt ist. Insbesondere droht die Gefahr, dass sich negative Mehrheiten und unvereinbare „rote Linie“ von Remain- und Leave-Befürwortern gegenseitig blockieren. Abschluss des und Zustimmung zum Austrittsabkommen sind damit keinesfalls gesichert, sondern unterliegen weiterhin einer erheblichen Unsicherheit.

Unabhängig von diesen Unsicherheiten sind Abschluss und Ratifizierung eines Handelsabkommens bis zum 31. Dezember 2020 sehr ambitioniert. Ohne eine stringente Verhandlungsführung und einen zügigen und konfliktfreien Ratifizierungsprozess wird dies nicht möglich sein. Hier liegen die Risiken eher auf der EU-Seite.

III. Anforderungen an die Übergangsphase

Wir begrüßen die Ankündigung der EU27, nach dem Austritt eine 21-monatige Übergangsperiode bis zum 31. Dezember 2020 vorzusehen. Diese Zeit sollte genutzt werden, um die grundsätzlichen Vereinbarungen über ein Handelsabkommen in einen Vertragstext umzusetzen und diesen zu ratifizieren.

Während der Übergangsphase muss der Acquis in seiner jeweils gültigen Fassung („dynamisch“) vollständig im UK gelten – einschließlich der Entscheidungen des EuGH, der Kommission und der Agenturen. UK bleibt also im Praktischen Mitglied der EU mit Rechten und Pflichten, allerdings ohne ein Mitspracherecht bei Entscheidungen der EU-Organe zu haben. Für die Finanzdienstleistungsbranche bedeutet dies, dass laufendes und neues Geschäft im bisherigen Rechtsrahmen sicher abgewickelt werden kann und insbesondere das Passporting weiterhin nutzbar ist. Das Anpassungserfordernis an die erforderlichen neuen Strukturen wird um 21 Monate verschoben.

Aufgrund der Wahlen zum EP und der Neubildung der Kommission ist das Inkrafttreten neuer Rechtssetzung bis zum 31. Dezember 2020 eher unwahrscheinlich. Die EU-Organe sollten mit ihren Rechtssetzungs- und -änderungsmöglichkeiten zurückhaltend umgehen. Umgekehrt besitzt die EU während der Übergangszeit aufgrund der Dauer von EuGH-Verfahren de facto keine wirksamen Sanktionsmechanismen, sollte UK gegen EU-Regeln verstoßen. Zwar hat sich UK grundsätzlich zum Acquis bekannt. Die EU sollte die Einhaltung aber genauestens überwachen und effektive Sanktionsmechanismen im Austrittsabkommen festschreiben.

Es muss sichergestellt werden, dass die Übergangsphase Wirkung auch im Europäischen Wirtschaftsraum und der Zollunion sowie mit Blick auf Handelsabkommen der EU mit Drittstaaten entfaltet. Diesbezügliche Verhandlungen mit den Partnerländern müssen so schnell wie möglich beginnen.

Sollte es wider Erwarten nicht zu einer Übergangsphase kommen, müssen ungewollte negative Folgen für Bürger und Unternehmen vermieden werden. In einer solchen, dann aber wahrscheinlich kurzfristig entstehenden Situation sind dann notfalls und als ultima ratio bilaterale EU-UK- oder unilaterale EU-Maßnahmen (Bestandsschutz, aufsichtliche Regelungen) erforderlich, um einen möglichen schweren Schaden abzuwenden. Hierzu müssen dann die notwendigen Instrumente gefunden werden und gleichzeitig muss sichergestellt werden, dass andere WTO-Staaten aufgrund von Meistbegünstigungsklauseln keinen besonderen Marktzugang erhalten.

Auch wenn aktuell eine gemeinsame EU-UK-Auffassung hinsichtlich der Notwendigkeit einer Übergangsphase besteht, bereiten sich die deutschen Banken nach wie vor auf einen harten Brexit vor. Aufgrund der extremen politischen Unsicherheiten wäre es fahrlässig, anders vorzugehen. Das bedeutet aber auch, dass die Banken eine Struktur vorbereiten, die einem System gerecht wird, in dem UK einfacher Drittstaat ohne besondere Marktzugangs- und

Zusammenarbeitsregeln ist, obwohl ein mögliches Handelsabkommen einen vereinfachten Marktzugang vorsehen könnte.

Je schneller rechtlich verbindliche Klarheit über die konkrete Ausgestaltung von Übergangsphase und Handelsabkommen geschaffen wird, desto eher können die Banken dies bei der Reorganisation berücksichtigen und desto zielgerichteter und kosteneffizienter wird die Anpassung von Kunden und Banken.

IV. Anforderungen an das Handelsabkommen

Grundsätzliche Ausrichtung

Der Bankenverband spricht sich für möglichst enge Beziehungen zwischen der EU und dem UK aus. Es ist aber klar, dass die Zeit für die Aushandlung eines Handelsabkommens sehr knapp bemessen ist und dass die EU bei der Regelung der verschiedenen Bereiche Prioritäten setzen muss. Dennoch sollte dieses auch den Finanzmarktbereich umfassen und damit über andere Freihandelsabkommen hinausgehen. Nur so kann die enge Verflechtung der Volkswirtschaften in diesem Bereich reflektiert werden.

Die Integrität des Binnenmarkts muss geschützt werden und es muss einen Unterschied machen, ob ein Land dem EWR mit allen Rechten und Pflichten angehört oder ob es mittels eines Handelsabkommens Zugang zum Binnenmarkt erhält, ohne ebenfalls einen finanziellen Beitrag zu leisten oder die EU-Vorschriften zu akzeptieren. Ein „Cherry Picking“ – also Genuss der Vorteile des Binnenmarkts ohne die gleichen Lasten wie dessen Mitglieder zu tragen – darf es nicht geben. Ein bilaterales Handelsabkommen muss daher zum einen deutlich weniger Marktzugang für UK gewähren als für EWR-Mitgliedstaaten.

Zum anderen sollte die EU die rechtlichen Rahmenbedingungen des Dienstleistungsabkommens der WTO (GATS) berücksichtigen, wonach u.a. ein umfassendes Freihandelsabkommen ausgehandelt werden muss, um nicht auch anderen Drittstaaten den gleichen Zugang zum EU-Binnenmarkt gewähren zu müssen wie UK.

Da der Zeitraum für die Aushandlung von Übergangs-, Austritts- und Freihandelsabkommen sehr kurz ist, sollten die Vorarbeiten für das Handelsabkommen unmittelbar nach Abschluss (und noch vor Ratifizierung) des Austrittsabkommens beginnen, um keine Zeit zu verlieren. Das Handelsabkommen sollte nach Ablauf der Übergangsphase in Kraft treten (Abschluss einschließlich Ratifizierung). Sollte in Einzelfällen eine Überbrückungsphase erforderlich sein, muss sichergestellt sein, dass bis zum Inkrafttreten der finalen Regeln der bisherige Acquis im jeweiligen Bereich fortbesteht.

Grenzüberschreitender Marktzugang

Das Handelsabkommen sollte es ermöglichen, Finanzdienstleistungen grenzüberschreitend zu erbringen. Vorbild hierfür kann das CETA-Abkommen sein. Dieses sieht in Artikel 13.7 vor, dass grenzüberschreitend Finanzdienstleistungen angeboten und nachgefragt werden dürfen. Allerdings sehen die Bestimmungen auch vor, dass die Parteien für Fälle aktiver Ansprache des Kunden durch den Finanzdienstleister eine Zulassung fordern können. Damit ist der Nutzen

dieser Regelung des CETA-Abkommens eher begrenzt. Finanzdienstleister aus Kanada benötigen weiterhin prinzipiell eine Zulassung innerhalb der EU, um dort Dienstleistungen erbringen zu können.

Sowohl EU- als auch UK-Bürgern soll es möglich sein, grenzüberschreitend Finanzdienstleistungen der jeweils anderen Partei in Anspruch zu nehmen. Ein Abkommen mit dem UK sollte daher über das CETA-Abkommen hinausgehen und für die Marktteilnehmer verlässlicher und vorhersehbarer ausgestaltet werden als es z.B. bei bisherigen Äquivalenzregeln im EU-Recht der Fall ist (siehe unten).

Analog zu CETA sollte ein Handelsabkommen zwischen der EU und UK aber auch die Möglichkeit vorsehen, einseitig den Marktzugang oder die Inländerbehandlung für die Finanzinstitute der anderen Partei durch „angemessene Maßnahmen aus aufsichtsrechtlichen Gründen“ („prudential carve-out“) einzuschränken. Gründe dafür könnten Schutz der Anleger, Einleger oder Versicherungsnehmer, Aufrechterhaltung der Sicherheit, Solidität und Verantwortung eines Finanzinstituts und Integrität und Stabilität des Finanzsystems sein.

Nach Vorbild des CETA-Abkommens hätten britische Finanzdienstleister grundsätzlich das Recht, nicht schlechter gestellt zu werden als EU-Finanzinstitute, und umgekehrt. Dies führt wie oben erwähnt jedoch nicht automatisch zu einem Marktzugang. Die Wirkung darüber hinausgehender Abkommen ist bisher in der Praxis nicht erprobt. Im Falle einer zeitnahen Deregulierung von Seiten des UK wäre ein umfassendes Abkommen allerdings unwahrscheinlich.

Ein Abkommen auf CETA-Level wäre daher eher langfristig als eine Grundlage für eine stärkere Re-Integration der Märkte in der Zukunft zu sehen und würde als Grundlage sicherstellen, dass Institute aus dem UK gleichbehandelt werden, wenn sie eine Zulassung beantragen.

Weitere Formen des Marktzugangs: Äquivalenzregime und Abkommen

Parallel dazu stellen die heutigen Äquivalenzregeln der EU im Bereich der Finanzdienstleistungen einen spezifischen Marktzugang sicher. Das Äquivalenzregime der EU ist aber zersplittert und in seiner derzeitigen Ausprägung für eine generelle Marktintegration nicht geeignet, insbesondere weil es nicht verlässlich prognostizierbar ist. Im Einzelfall aber sind Äquivalenzentscheidungen sinnvoll und sollten genutzt werden (zum Beispiel im Bereich von Benchmarks, um sonst erforderliche Vertragsänderungen zu verhindern, wenn UK-Benchmarks in der EU nicht mehr zugelassen sind). Die jeweilige Äquivalenzprüfung muss zeitnah beginnen und während der Übergangsphase abgeschlossen sein. Aufgrund des gleichen regulativen Ausgangsniveaus sollte die Prüfung relativ einfach ein.

Eine langfristige grundsätzliche Überarbeitung des Äquivalenzregimes ist aber sinnvoll. Seine Verlässlichkeit und Vorhersehbarkeit muss erhöht, die Verfahren vereinheitlicht und der Anwendungsbereich erweitert werden.

Sollte kein Handelsabkommen zustande kommen, kennt das KWG dennoch Erleichterungen für Banken aus Drittstaaten, die im Falle einer staatlichen Übereinkunft unter Gewährleistung der Gegenseitigkeit gewährt werden können. Solche nationalen Verträge existieren bislang bereits mit den USA, Japan und Australien. Diese Erleichterungen bleiben jedoch weit hinter dem aktuellen Status der Marktintegration zurück. Das KWG sieht darüber hinaus die Möglichkeit vor, Banken aus Drittstaaten Zugang zum europäischen Markt zu gewähren, der dem aktuellen Passporting entspricht. Hierfür ist jedoch ein Abkommen zwischen dem Drittstaat und der EU notwendig. Solche Abkommen existieren derzeit nicht. Ein solches Abkommen könnte auch als Ergänzung zu einem möglichen Handelsabkommen gesehen werden, sollte das Handelsabkommen nicht über die CETA-Regelungen zum Marktzugang hinausgehen.

Aufsichtszusammenarbeit

Nach dem Austritt werden zahlreiche Finanzdienstleister sowohl in der EU als auch im UK tätig sein. Diese Finanzdienstleister benötigen eine gute und leistungsfähige Aufsicht, was eine reibungsfreie Zusammenarbeit der jeweiligen Aufsichtsbehörden in der EU und dem UK voraussetzt. Diese Aufsichtszusammenarbeit muss tiefer und besser sein, als mit jedem anderen Aufseher außerhalb der EU.

Das Handelsabkommen muss Regeln für eine möglichst enge Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden vorsehen. Es soll die Aufsichtsbehörden anhalten, Verabredungen über die Aufsichtszusammenarbeit zu treffen und die rechtlichen Grundlagen (Informationsaustausch; Anerkennung oder Berücksichtigung von Entscheidungen) dafür schaffen. Schon heute treffen sich Aufseher des Einheitlichen Aufsichtsmechanismus (SSM) mit den Aufsehern von Nicht-SSM-Mitgliedsstaaten (wie z.B. UK), um sich einzelfallbezogen über die Aufsicht einzelner Institutsgruppen auszutauschen. Solche Supervisory Colleges mit UK und EU-Aufsehern sollte es auch weiterhin geben und ihre Arbeit muss transparenter und vorhersehbarer werden. Darüber hinaus sollte aber auch ein Austausch der UK und EU-Aufseher über die allgemeinen Regelungsstandards und Aufsichtspraktiken etabliert werden. Die Intensität des künftigen Austauschs sollte sich dabei nach dem Ausmaß der künftigen Anbindung des UK an die EU richten.

Zur Erfüllung ihrer MREL-Verpflichtungen haben EU27-Banken in erheblichem Umfang Kapitalinstrumente und Schuldtitel nach englischem Recht begeben. Hier muss eine Lösung gefunden werden, die die Unsicherheit hinsichtlich der fortgesetzten Nutzungsmöglichkeit dieser Titel nimmt.

Datenschutz

Das Handelsabkommen zwischen der EU und UK sollte spezifische Regelungen zur Übermittlung personenbezogener Daten („Safe-Harbour-Abkommen“) aufweisen. Hilfsweise sollte bereits jetzt eine Äquivalenzentscheidung vorbereitet werden. Beide Lösungen sollten materiell relativ einfach sein, da UK und die EU aufgrund der Datenschutzgrundverordnung spätestens ab dem 25. Mai 2018 ein einheitliches Datenschutzrecht haben werden.

Steuern

Das Handelsabkommen soll eine gegenseitige Verpflichtung zu einer fairen Steuerpraxis und zur Unterbindung von Steuerdumping und Subventionen enthalten.

Das Handelsabkommen sollte im Steuerbereich zu CETA analoge Regeln enthalten. Danach können die Vertragsparteien Steuerpflichtige in Abhängigkeit von ihrer Ansässigkeit im Inland/ EU-Mitgliedstaat oder Drittstaat durchaus unterschiedlich behandeln.

Der automatische Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen nach dem Muster des Common Reporting Standards der OECD zwischen Mitgliedstaaten der Europäischen Union erfolgt auf Grundlage der EU-Amtshilferichtlinie. Nach dem Austritt ist die Fortführung des Informationsaustauschs zwischen UK und den Mitgliedstaaten durch entsprechende Regelungen im Handelsabkommen sicherzustellen.

Auch sollte es eine Übereinkunft mit UK geben, wonach sowohl die EU-Richtlinie über Streitbeilegungsmechanismen in Steuersachen als auch das EU-Abkommen zur Beseitigung der Doppelbesteuerung im Zusammenhang mit Gewinnanpassungen bei verbundenen Unternehmen in den Handelsvertrag integriert werden. Denn unabhängig vom Brexit werden die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen der EU und UK fortbestehen.

Personal

Im Handelsabkommen soll sichergestellt werden, dass Unternehmen einer Jurisdiktion unbeschränkt und ohne bürokratischen Aufwand Fach- und Führungskräfte in die jeweils andere

Jurisdiktion entsenden können und diese Mitarbeiter wie Inländer behandelt werden oder den Schutz der Personenfreizügigkeit bereits ansässiger Bürger genießen.

Für die wechselseitige Anerkennung von Ausbildungs- und Berufsabschlüssen sollten möglichst weitgehende Regelungen getroffen werden.

Justizielle Zusammenarbeit und Verträge mit UK-Bezug

Mit dem Austritt UKs entfallen die einheitlichen Rahmenbedingungen für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und wechselseitige Anerkennung von Maßnahmen in Zivil- und Handelssachen in der EU. Um Erschwernisse bei der Rechtsdurchsetzung und auch etwaige Unsicherheiten für Vertragsparteien im künftigen grenzüberschreitenden Geschäfts- und Rechtsverkehr zu vermeiden, sollten die bestehenden EU-Regeln zur

- Wirksamkeit und Anerkennung der Rechts- und Gerichtsstandwahl,
- Zuständigkeit von Gerichten und zu konkurrierenden Verfahren,
- Anerkennung von erwirkten Titeln und deren grenzüberschreitende Vollstreckung sowie
- Durchsetzung von Ansprüchen bei Insolvenz des Vertragspartners (ggf. Aufspaltung der Verfahren)

in einem Handelsabkommen soweit wie möglich reflektiert werden.

Der UK-Austritt berührt regelmäßig nicht die Wirksamkeit bestehender Verträge mit Vertragsparteien in UK bzw. englischem Recht unterliegender Verträge. Allerdings kann der aufgrund des UK-Austritts eintretende Verlust aufsichtsrechtlicher Zulassungen („Passport“) die weitere Vertragserfüllung nach erfolgtem Austritt beeinträchtigen oder auch Beendigungsrechte auslösen (etwa wenn das Vorliegen einer gültigen aufsichtsrechtlichen Zulassung vertraglich vorausgesetzt wurde). Dies hängt aber von den Umständen des Einzelfalls und den konkreten vertraglichen Regelungen ab.

V. Finanzmarktstabilität

In ihrem Finanzstabilitätsbericht hat die Europäische Zentralbank im Frühjahr 2017 die Bedeutung von UK-Finanzdienstleistungen für die EU dargestellt. Als

- Finanzmarktstabilität wird in diesem Zusammenhang die Fähigkeit des Finanzsystems, auch in Krisen und Zeiten des Umbruchs seine Aufgaben für die Realwirtschaft zu erfüllen,
- als systemisches Risiko der unwahrscheinliche Fall, dass wesentliche Teile des Finanzsystems ausfallen, der Ausfall auf das gesamte Finanzsystem übergreift und in einer Finanzkrise und möglicherweise eine Depression in der Realwirtschaft gipfelt,

verstanden.

In vielen Geschäftsfeldern ist der Anteil von derzeit im UK ansässigen Finanzdienstleistern zwar bedeutend (beispielsweise 15% bei Krediten bzw. Finanzierungen und 30-40% bei Wertpapierdienstleistungen). Diese Finanzdienstleistungen können jedoch in vollem Umfang von EU-Instituten erbracht werden bzw. die bislang von in UK ansässigen Niederlassungen oder Gruppenunternehmen erbrachten Tätigkeiten können in die EU verlagert werden, um ein entsprechendes Dienstleistungsangebot zu gewährleisten.

Eine besondere Bedeutung kommt allerdings den in London ansässigen zentralen Gegenparteien (Clearinghäusern) zu. Über diese wird gegenwärtig der ganz überwiegende Teil der in Euro denominierten Zinsderivate abgewickelt. Eine kurzfristige oder gar sofortige Verlagerung wäre mit erheblichen rechtlichen und technischen Herausforderungen sowie operativen und wirtschaftlichen Risiken verbunden.

Aus unserer Sicht antizipieren die Marktteilnehmer einen harten Brexit. Die Finanzdienstleister bereiten sich bereits seit längerem auf eine Situation vor, in der zum 30. März 2019 UK Drittstaat ist. Unternehmensstrukturen werden umgebaut, Verträge hinsichtlich Erfüllungsort, anwendbarem Recht, Gerichtsstand und Buchungsort mit den Kunden einvernehmlich verändert. Diese Vorbereitung wird auch von den Aufsichtsbehörden forciert. Ein harter Brexit wird also kein unerwarteter Schock sein. Es ist damit sehr unwahrscheinlich, dass er ein systemisches Risiko verursachen und die Finanzmarktstabilität gefährden wird.

Der Brexit wird unweigerlich die Fragmentierung des (gesamt-)europäischen Finanzmarktes erhöhen. Beide künftig (stärker) getrennten Finanzmärkte in der EU und im UK werden geschwächt und weniger effizient, Kosten für Banken und Unternehmen höher. Diese neue (partielle) Ineffizienz stellt aber an sich kein systemisches Risiko dar.

Unwahrscheinlich ist, aber nicht vollständig ausgeschlossen werden kann, dass im Laufe des Brexit-Prozesses aufgrund von politischen Entscheidungen und Entwicklungen sich Erwartungen

schwerwiegend ändern oder das Vertrauen in die Fähigkeit, Risiken auszugleichen und abzusichern, plötzlich schwindet. Für einen solchen Fall politischer Risiken, der in ein systemisches Risiko münden kann und bei dem die Finanzmarktstabilität bedroht ist, haben Politik, Aufsichtsbehörden und Justizbehörden aber hinreichend Reaktionsmöglichkeiten, so dass wir auch für diesen Fall keine Gefährdungen der Finanzmarktstabilität erkennen können.

Abschließend sei noch einmal betont, dass der Brexit keine spürbar negativen Auswirkungen auf die Erbringung von Finanzdienstleistungen für Privat- und Firmenkunden in Deutschland haben wird. Denkbar sind Auswirkungen auf großvolumige Finanzierungs- oder Absicherungsgeschäfte, da diese bisher die hohe Liquidität, Risikotragfähigkeit und Internationalität Londons nutzen. Der Drittlandstatus UKs wird die Dokumentation und Abwicklung kostspieliger und komplexer machen und zu einem Rückgang der Lieferantenzahl führen. Die Banken stehen vor der Herausforderung, ihr künftiges großvolumiges Finanzierungs- und Absicherungsgeschäft profitabel zu gestalten.

Der Brexit wird insgesamt für Kunden und Banken beherrschbar sein.