

Analyse

des Bankenverbandes zu den Konsequenzen
aus dem britischen Referendum vom 23. Juni 2016

26. Januar 2017

Inhaltsverzeichnis

1. Einordnung	4
Zu diesem Papier	4
Der Brexit: Die britische Position	6
EU-Verhandlungslinie	7
Verhandlungen und ihr Ergebnis: „Harter Brexit“	7
Neues Wirtschaftsabkommen	8
Möglichkeiten eines Übergangsabkommens	8
Gesamtwirtschaftliche Risiken	10
Europäische Verbände	11
2. Der künftige Marktzugang in die EU	12
Grundsätzliches, Verlagerungen	12
Drittstaatenregeln	13
Intermediate EU parent undertaking	16
3. Der künftige Marktzugang nach UK	17
Das Problem der Niederlassungen	17
Drittstaatenregulierung	18
Outsourcing	18
5. Grundlegende Fragestellungen	19
Schaffung einseitiger Wettbewerbsvorteile	19
Anwendbares Recht und Rechtsschutz	20
Steuern	23
Datenschutz	24
Mitarbeiter	24
6. Finanzdienstleistungen	25
Der Finanzplatz London	25
Angebot von Finanzdienstleistungen für deutsche Kunden	26
Zahlungsverkehr	27
Devisengeschäfte	28
Wertpapierdienstleistungen	28
Clearing- und Abwicklungssysteme, Transaktionsregister	30
Derivate und Wertpapierfinanzierungsgeschäfte	30
Pfandbriefrefinanzierung	31
Einlagensicherung	31
7. Finanzplatz Frankfurt	32

Ansiedlungen in Frankfurt.....	32
Börsenfusion	34
8. Fortentwicklung der EU	35
Institutionelle Folgen des Austritts	35
Sitzverteilung und Mehrheitsverhältnisse im EP und im Rat	35
Status der europäischen Integration	36
Subsidiaritätsprinzip	37
Schritte zur Fortentwicklung der EU	39

WP 06.03.01

1. Einordnung

Zu diesem Papier

(01) Seit dem 23. Juni 2016 hat sich der Bankenverband intensiv mit dem britischen Referendum und den Folgen für die Europäische Union (EU) beschäftigt. Die hier dargestellten Analysen basieren auf zahlreichen Gesprächen mit Banken, Politik und Aufsehern in Berlin, Frankfurt, Brüssel und London. Sie stellen ein an Vorsicht orientiertes, konservatives Szenario dar, das einerseits den Blickwinkel der in Deutschland tätigen Banken und ihrer Kunden sowie des Finanzplatzes Deutschlands einnimmt und andererseits den Marktzugang nach Deutschland bzw. in die EU beleuchtet. Dieses Papier ist Gegenstand laufender Überprüfungen und interner Diskussionen und stellt jeweils nur die Meinung zum Zeitpunkt seiner Abfassung dar.

Verbesserungen des Szenarios sind nur dann möglich, wenn das Vereinigte Königreich (UK) seine Verhandlungslinie signifikant verändert und deutlich auf die EU27 zugeht. Völlig außer Acht lassen wir die Überlegung, dass ein ausgehandelter Austrittsvertrag der britischen Bevölkerung im Rahmen einer Unterhauswahl oder mit einem zweiten Referendum zum Entscheid vorgelegt wird und dann dort implizit für einen Verbleib in der EU votiert wird.

Bisher gehen wir davon aus, dass sich beide Seiten vertragstreu verhalten. Verschlechterungen des Szenarios können dann entstehen, wenn die britische Lage („schmutziger Brexit“ mit Nichtbeachtung von EU-Recht während der Verhandlungszeit, Eskalationen in Nordirland oder Schottland) oder die EU27-Innenpolitik (zum Beispiel durch unerwartete Wahlausgänge in Frankreich oder Deutschland) chaotisch wird.

Kernaussagen der Analysen sind **grau** unterlegt, aus den einzelnen Überlegungen gezogene Forderungen an die deutsche, europäische oder britische Politik **blau** und Informationen **gelb**.

Position

(02) Der Bankenverband hat in dieser Debatte zwei grundsätzliche Positionen eingenommen:

- Wir bedauern die Entscheidung UKs, aus der EU ausscheiden zu wollen. Wir halten diese Entscheidung derzeit für irreversibel und gehen davon aus, dass UK die Europäische Union verlassen wird. UK ist ein Teil Europas, wichtiger NATO-Partner und Mitglied der westlichen Wertegemeinschaft. Eine politisch und wirtschaftlich enge Beziehung zwischen der EU27 und UK liegt auch weiterhin im gegenseitigen Interesse. Wir befürchten, dass die Brexit-Entscheidung erhebliche wirtschaftliche und politische Nachteile für beide Seiten hat.

- Wir unterstützen die Linie der Bundesregierung und der EU, die den Zusammenhalt der EU und die weitere Integration des Binnenmarktes mit der Wirtschafts-, Währungs-, Banken- und Kapitalmarktunion in das Zentrum der Überlegungen stellt. Der Binnenmarkt besteht aus vier sich gegenseitig bedingenden und stützenden Grundfreiheiten für den Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital, die auch weiterhin Bestand haben müssen.

Position

(03) Die Verhandlungsführung der EU27 sollte sich im Rahmen einer am Erhalt der EU27 und des Binnenmarktes mit seinen vier Grundfreiheiten ausgerichteten Verhandlungsstrategie an folgenden Grundsätzen orientieren:

Faire Verhandlungen

- EU muss den Austrittswunsch akzeptieren
- UK muss die daraus entstehenden Konsequenzen tragen; es wird Unterschiede zwischen Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern geben
- Beide Verhandlungspartner sollten konstruktiv vorgehen

Wohilverhalten

- Verhinderung einseitiger Wettbewerbsvorteile (Steuerdumping, Schaffung von Regulierungsgefälle, Beihilfen)
- EU27 müssen ihre Angelegenheiten regeln können

Langfristige Perspektiven im Auge behalten

- Ziel: umfassendes Wirtschaftsabkommen mit weitgehendem Marktzugang; Austrittsverhandlungen legen – auch klimatisch – Grundlage dafür
- Regelungsstandards sollten sich nicht auseinanderentwickeln

Besondere Aspekte für die Finanzdienstleistungen

- Erhalt der Finanzmarktstabilität und des Level-playing-field als oberste Leitschnur
- Erhalt eines regulativen und politischen Umfelds, das rechtssicheres und verlässliches, aber auch wieder profitables Arbeiten der Banken für Kunden ermöglicht

(04) Dieses Papier ist ein internes Analysepapier des Bankenverbandes. Für die öffentliche Kommunikation werden gesonderte Dokumente erstellt.

Der Brexit: Die britische Position

(05) Auf Basis des Referendums vom 23. Juni 2016 hat die britische Premierministerin May angekündigt, den Austrittswunsch UKs nach Art. 50 EU-Vertrag spätestens Ende des 1. Quartals 2017 zu notifizieren. Die bisherigen britischen Aussagen in Bezug auf eine Neuordnung der Wirtschaftsbeziehungen („Zugang zum Binnenmarkt“, „Vollständige Kontrolle über Migration“, „Herrschaft britischen Rechts“, „keine Beiträge zum EU-Haushalt“) sind widersprüchlich und in Teilen unrealistisch. Die britische Position ist allerdings noch nicht abgeschlossen; dies zeigen auch die Aussagen einzelner Regierungsmitglieder Anfang Dezember 2016.

Nach unserer Ansicht überschätzen die Briten die Stärke ihrer Position und die Annahme, einzelne Mitgliedstaaten der EU27 für diese Position gewinnen zu können.

UK hat bisher denkbare und bereits existierende Modelle der Kooperation zwischen der EU und Nicht-Mitgliedern ausgeschlossen: Für UK kommt weder eine Mitgliedschaft in der European Free Trade Association (EFTA) und die Teilnahme am Europäischen Wirtschaftsraum (EWR; „Norwegen-Modell“) noch der Abschluss auf Kooperation abzielender bilateraler Handelsverträge, die sich nur auf einzelne Sektoren beziehen („Schweiz-Modell“), in Frage. Auch der Abschluss einer Zollunion („Türkei-Modell“) scheint mit den britischen Vorgaben schwer zu vereinbaren, da auch in diesem Modell autonome Handelspolitik nicht möglich ist. Die für UK bedeutende Erbringung von Dienstleistungen ist zudem nicht Bestandteil dieses Abkommens.

(06) In UK ist die Frage, ob der Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) gesondert gekündigt werden muss, aufgeworfen worden.

Information: Art 127 EWR-Vertrag

Jede Vertragspartei kann von diesem Abkommen zurücktreten, sofern sie dies mindestens zwölf Monate zuvor den übrigen Vertragsparteien schriftlich mitteilt. Nach der Mitteilung des beabsichtigten Rücktritts treten die übrigen Vertragsparteien unverzüglich zu einer diplomatischen Konferenz zusammen, um zu erwägen, in welchen Punkten das Abkommen geändert werden muss.

Einerseits wird argumentiert, dass EUV und AEUV alle anderen Verträge für EU-Mitglieder abgelöst haben. Es gibt aber andererseits Stimmen, die davon ausgehen, dass aus dem EWR gesondert ausgetreten werden muss. Letztlich ist diese Frage unbeachtlich, da auch für eine Kündigung des EWR in UK eine klare Mehrheit besteht. Wird es notwendig sein, den EWR gesondert zu verlassen, wird dies weitere Verhandlungskapazitäten binden.

Kernaussage

(07) Die derzeitigen innenpolitischen Debatten in UK (ausstehende Entscheidung des Supreme Court über eine Parlamentsbeteiligung; Umfang einer möglichen Unterrichtungspflicht durch die Regierung; Diskussion um eine gesonderte Kündigung des EWR) stellen aus unserer Sicht die

grundsätzliche Entscheidung für einen Brexit in UK nicht in Frage. Wir gehen von einer Parlamentszustimmung aus. Dass sich der Prozess verzögert, ist aus heutiger Sicht möglich, aber nicht zwingend.

Position

(08) Wir erwarten von der britischen Regierung, spätestens mit der Notifikation des Austrittswunsches, möglichst schon früher, einen realistischen Grundsatzvorschlag für die weitere Gestaltung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und UK und zum Ablauf der Austrittsverhandlungen zu unterbreiten. Nur so können die Banken und ihre Kunden beginnen, die Auswirkungen des Brexit auf das Angebot von Finanzdienstleistungen abzuschätzen.

EU-Verhandlungslinie

(09) Für die EU27 hat der Zusammenhalt der Europäischen Union oberste Priorität; dabei soll ein Unterschied zwischen Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern deutlich werden. Dies bedeutet einerseits, einen „Binnenmarkt à la carte“ zu verhindern und andererseits, Nachahmer nicht zu ermutigen. Die EU27 wird darauf bestehen, dass ein Binnenmarktzugang nur im Rahmen aller vier Grundfreiheiten und bei Anerkennung der EuGH-Entscheidungen möglich ist. Dies bedingt aber jeweils erhebliche Verpflichtungen, die von UK abgelehnt werden.

Verhandlungen und ihr Ergebnis: „Harter Brexit“

(10) Mit der Notifikation nach Art 50 EU-Vertrag – und keinesfalls früher – beginnt ein zweijähriger Verhandlungsprozess über die Modalitäten des Austritts. Nach der Notifikation wird der Rat die Leitlinien für die Verhandlungen festlegen und das Europäische Parlament (EP) eine Resolution verabschieden; damit sollten im Sommer 2017 die wesentlichen Verhandlungsthemen und -abläufe erkennbar sein. Die Verhandlungen werden voraussichtlich auf 14 bis 16 Monate terminiert. Für die EU27 sind die Kommission und ihr Chefunterhändler Michel Barnier Verhandlungsführer. Rat und Kommission streben den Beginn des Ratifizierungsprozesses ab Oktober 2018 an.

Wir erwarten, dass – mit oder ohne Ausstiegsabkommen – UK dann spätestens zum 1. April 2019 nicht mehr Mitglied der EU sein wird. Eine im EU-Vertrag vorgesehene mögliche Verlängerung der Verhandlungen halten wir wegen der erforderlichen Einstimmigkeit im Rat für extrem unwahrscheinlich. Im Übrigen gehen die Verfassungsjuristen derzeit mehrheitlich davon aus, dass eine Rücknahme der Notifikation durch UK formal nicht möglich ist.

Im Austrittsabkommen müssen vor allem finanzielle Fragen (Personalübernahme, Pensionsverpflichtungen, Finanzierung langlaufender Projekte (Kohäsion, Forschung), Kapitalentflechtungen) geregelt werden. Daneben könnten Fragen der Besitzstandswahrung (z. B. bezüglich von Aufenthaltsrechten), die Sitzfrage der Agenturen sowie das Nordirland-Thema behandelt werden. Diese Verhandlungen sind komplex und für die EU27 zusätzlich schwierig, da mit UK ein Nettozahler die EU verlassen wird. Der Abschluss eines umfassenden Austrittsabkommens ist hinreichend anspruchsvoll und wird erhebliche Verhandlungskapazitäten binden; sollte er scheitern, wäre dies eine erhebliche Vorbelastung für die weiteren Wirtschaftsbeziehungen.

Neues Wirtschaftsabkommen

(11) Neben die Verhandlung eines Austrittsabkommens tritt die Regelung der künftigen Wirtschaftsbeziehungen. Erforderlich wäre ein Wirtschaftsabkommen, das für alle Sektoren Zusammenarbeit und Marktzugang beschreibt. Ein solches Abkommen ist weder in zwei Jahren zu verhandeln (zumal unklar ist, ob die Verhandlungen überhaupt vor Abschluss des Ausstiegsvertrages beginnen würden), noch zu ratifizieren. Damit ist UK zum 1. April 2019 einfacher Drittstaat („harter Brexit“).

Ergebnisse der Austrittsverhandlungen sind – wie dies bei komplexen Verhandlungen in Brüssel üblich ist – erst gegen Ende der Verhandlungsperiode zu erwarten. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Finanzdienstleistungsbranche frühzeitig Hinweise und Leitlinien zu den rechtlichen Grundlagen der Zusammenarbeit zwischen der EU27 und UK bekommt, ist gering. Gleiches gilt für die Klärung der Frage, in welchem Umfang das Austrittsabkommen bereits Regelungen für die Neuordnung der Wirtschaftsbeziehungen oder für einen Übergang enthält.

Möglichkeiten eines Übergangsabkommens

(12) Auch ein Übergangsabkommen in der Form, wie es zum Beispiel von der britischen Finanzindustrie gefordert wird, halten wir derzeit für unrealistisch: Ein einfaches Fortbestehen der bisherigen Regeln in ausgewählten Bereichen (insbesondere beim Binnenmarktzugang oder in einzelnen wichtigen Finanzdienstleistungen) nähme der EU27 das wichtigste Faustpfand in den Verhandlungen und dann würde der Übergang unendlich. Überdies müsste ein Übergangsabkommen ebenfalls ratifiziert werden.

Die einzig denkbare Übergangsregelung ist das vollständige Fortbestehen aller heutigen EU-Regeln einschließlich aller Entscheidungen der Europäischen Kommission, der Agenturen und des EuGH, bis ein neues Handelsabkommen in Kraft getreten ist. Rechtssicher wäre dies zum Beispiel

durch eine Verlängerung der Verhandlungsfrist möglich, die der Europäische Rat einstimmig beschließen müsste.

Eine solche Übergangsregelung müsste frühzeitig politisch erklärt werden, um die negativen Auswirkungen des UK-Austritts zu begrenzen und allen Marktteilnehmern mehr Zeit für die Anpassung zu geben.

Fraglich ist, ob der politische Druck in UK einen geordneten Übergang bis zum Abschluss eines Handelsabkommens möglich macht. Viele britische Bürger erwarten eine schnelle Trennung von der EU, was einen – wenn auch nur vorübergehenden – Fortbestand der EU-Vorgaben ausschließen würde. Realistisch betrachtet ist deshalb die Wahrscheinlichkeit solcher Übergangsregelungen, die früh und sehr verbindlich erklärt werden müssten, gering.

Daneben werden – teilweise im Zusammenhang mit Übergangsregeln, teilweise auch als Perspektive für die weitere Zusammenarbeit – Regelungen vorgeschlagen, die sich an den CETA-Regeln für das „Inter-Regulatory Decision Making“ und an der „US-CFTC - ESMA Substantive Compliance“ orientieren sollen und die Idee eines „EU-UK-Financial Regulatory Forum“ verfolgen. Analog zu den genannten Abkommen sollte dieses Forum aus Finanzmarktaufscheidern beider Seiten zusammengesetzt sein und sich regelmäßig treffen, um den Dialog zu pflegen, regulatorische Maßnahmen des jeweils anderen besser zu verstehen und um bei der Weiterentwicklung internationaler Standards zusammenzuarbeiten. CETA sieht darüber auch vor, dass dieses Forum Investitionsstreitigkeiten im Bereich der Finanzdienstleistungen schlichtet.

Position

(13) Für Überlegungen, wie die künftige regulatorische Zusammenarbeit zwischen der EU und UK im Bereich der Finanzdienstleistungen organisiert werden soll, ist es zu früh. Solche Strukturen sind denkbar, können aber erst als Ergebnis eines umfassenden Handelsvertrages beschlossen werden und müssen die Größenverhältnisse der beiden betroffenen Märkte angemessen reflektieren.

Eine Übergangsregelung, die den Fortbestand aller EU-Regeln während der Verhandlung eines Wirtschaftsabkommens vorsieht, ist eine technisch leicht realisierbare Möglichkeit, die negativen Auswirkungen des Brexit zu begrenzen und allen Marktteilnehmern mehr Zeit für die Anpassung zu geben. Je frühzeitiger verlässliche Erklärungen über den nach dem Austritt geltenden Rechtsrahmen vorliegen und je enger diese sich am heute gültigen Rahmen orientieren, desto geringer werden die Brüche in der Versorgung mit Finanzdienstleistungen sein. Der Bankenverband setzt sich dafür ein, dass beide Seiten sich konstruktiv auseinandersetzen und die Verhandlungen über den Austritt so schnell wie möglich abgeschlossen werden.

Kernaussage

(14) Nichtsdestotrotz empfehlen wir unseren Mitgliedern, sich für den 1. April 2019 darauf einzustellen, dass kein Wirtschaftsabkommen zwischen der EU27 und UK bestehen wird und UK ein Drittstaat ohne weitere Marktzugangsregeln, insbesondere ohne das bisher bedeutende Passporting, ist. Auch die Verabredung von Übergangsregeln halten wir derzeit mit den unklaren Verhandlungsperspektiven nicht für möglich. Unsere Folgenabschätzungen in den einzelnen Marktbereichen und unsere politischen Forderungen basieren auf diesen Annahmen.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

(15) Die gesamtwirtschaftlichen Risiken des Brexits liegen für die EU und für UK vor allem in einem Rückschlag bei den Handelsverflechtungen sowie den grenzüberschreitenden Investitionen begründet. Hierdurch drohen bei allen Beteiligten höhere Kosten und Produktionseinbußen. Die Risiken für UK werden dabei aber eindeutig größer sein als für die EU27, auch wenn seriöse Schätzungen zu den genauen Effekten aus heutiger Sicht nicht möglich sind. Die handelspolitische Desintegration sowie die damit verbundenen Kosten dürften sich teilweise bereits in den Austrittsverhandlungen anbahnen. Richtig schlagend würden sie aber vor allem bei einem „harten“ Brexit, da für UK in diesem Falle ein nennenswerter Rückgang des Handelsvolumens droht. Eine geringere Wirtschaftsleistung, der Verlust von Arbeitsplätzen und höhere Preise für die Verbraucher wären die Folge.

Information:

(16) Besonders eng sind die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen UK und Deutschland. Bei den deutschen Warenexporten lag UK im vergangenen Jahr mit rund 95 Mrd. € hinter den USA auf Platz zwei der Länderrangliste (7,8 % der deutschen Warenexporte). Die Warenimporte Deutschlands aus UK beliefen sich auf gut 40 Mrd. € (4,4 % aller deutschen Warenimporte). Im Gegenzug war Deutschland mit einem Anteil von etwas über 10 % das zweitwichtigste Abnehmerland für britische Warenexporte und mit einem Anteil von gut 15 % an den britischen Warenimporten das wichtigste Lieferland für UK.

Prozentual noch enger sind die Handelsverflechtungen zwischen Deutschland und UK bei Dienstleistungen. Die 24 Mrd. € Einnahmen aus dem Dienstleistungsexport nach UK machten im vergangenen Jahr 12 % aller deutschen Dienstleistungsexporte aus. Bei den Importen von Dienstleistungen waren es 22,7 Mrd. € oder 17 % aller Dienstleistungsimporte in Deutschland.

(17) Mit Blick auf die drohenden Einbußen im Handel sowie angesichts der hohen – und aller Voraussicht nach noch länger anhaltenden – Unsicherheit über das künftige Handelsregime wird die Investitionstätigkeit in UK sehr zurückhaltend sein. Weitere Risiken ergeben sich für das Verei-

nigte Königreich durch seine makroökonomischen Eckdaten, insbesondere das hohe Leistungsbilanz- und Haushaltsdefizit sowie durch die hohe Verschuldungsquote der privaten Haushalte. Das Leistungsbilanzdefizit beläuft sich gegenwärtig auf fast 6 % des BIP und muss mit einem entsprechenden hohen Kapitalimport finanziert werden. In dem Maße, wie die Wirtschaftsaussichten durch den Brexit getrübt werden, dürfte die Finanzierung des Leistungsbilanzdefizits schwieriger werden. Aber auch die Abwertung des Pfundes könnte zu einer Neujustierung der Kapitalströme führen, vor allem dann, wenn das Pfund in den Augen der Investoren zu einer „Schwachwährung“ wird und auch in einer längerfristigen Perspektive als Abwertungskandidat gilt.

Angesichts der erforderlichen Kapitalimporte war die massive Lockerung der Geldpolitik durch die Bank of England als Reaktion auf das Brexit-Votum wenig verständlich. Ganz offensichtlich zielt die britische Notenbank darauf, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft durch eine Abwertung zu stärken, obwohl Analysen darauf hinweisen, dass Exporte aus dem Vereinigten Königreich eine relativ geringe Preiselastizität haben, also bei Preissenkungen nur vergleichsweise geringfügig steigen. Bei einer gezielten Abwertungsstrategie geht es letztlich aber zudem nur um die Verteilung des bestehenden Handelsvolumens und nicht um Produktivitätssteigerungen und Wachstum. Eine solche Strategie hat in der Vergangenheit immer wieder Gegenreaktionen der Handelspartner ausgelöst und stellt daher eine alles andere als Mut machende Perspektive dar.

Kernaussage

(18) Die langfristigen ökonomischen Risiken des Brexit sind für UK erheblich und liegen insbesondere in andauernden Unsicherheiten, Erschwernissen im internationalen Handel und Investitionszurückhaltung. Die Finanzierung des Haushalts- und des Leistungsbilanzdefizits wird eine langfristige Herausforderung. All dies ist aber kurzfristig wahrscheinlich wenig spürbar. Für Deutschland erwarten wir nur geringe Auswirkungen.

Europäische Verbände

(19) Die European Banking Federation (EBF) hat sich bisher mit öffentlichen Äußerungen zum Thema Brexit zurückgehalten. In ihren Arbeitsgremien sind Bankenmitarbeiter aus zahlreichen Mitgliedsländern vertreten, darunter UK; die British Bankers Association (BBA) als bedeutender Mitgliedsverband kann also – wie andere Mitglieder auch – Positionen in ihrem Sinne beeinflussen.

Einerseits muss der Bankenverband eine Positionierung der EBF in Richtung einer Aufweichung der Verhandlungsposition der EU27 verhindern. Andererseits ist die EBF keine (und wird es auch nicht sein) Vertretung der EU27-Banken alleine; darin liegt in der derzeitigen Situation ihre Stärke.

Bei aller Offenheit der Grundsatzposition des Bankenverbandes („Frankfurt als Gate des weiterhin wichtigen Finanzplatzes London in der EU27“) werden Interessensgegensätze zur BBA, aber auch zu anderen aus London agierenden und in der EU arbeitenden Verbänden wie AFME, deutlich werden. Deshalb ist es für die EBF umso wichtiger, frühzeitig allgemeingültige Eckpunkte unter Einbeziehung aller Mitglieder festzulegen und zu vertreten, um auch in dieser Frage ein akzeptierter Gesprächspartner zu bleiben. Dazu zählen die Themenbereiche Binnenmarkt, Level-Playing-Field und konstruktive EU-UK-Verhandlungsführung. Zu diesem Zweck hat die EBF eine Task Force auf ExCo-Ebene gegründet.

(20) Die Arbeit der International Banking Federation (IBFed) ist (allein durch den Sitz des Sekretariats bei der BBA und die personelle Unterstützung durch die BBA) traditionell stark durch die BBA geprägt. Auch hier wird es in der Zukunft darauf ankommen, bei Interessensgegensätzen im Interesse aller Mitglieder agieren zu können.

Position

(21) Die EBF ist primär der Bankenverband für den europäischen Finanzbinnenmarkt. Wir wollen daneben die Rolle der EBF als europäischer Verband der Banken und Plattform der Zusammenarbeit und des Meinungsaustausches zwischen EU-Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern in der aktuellen Situation stärken.

2. Der künftige Marktzugang in die EU

Grundsätzliches, Verlagerungen

Kernaussage

(22) Zwischen der EU27 und UK sind über die Jahrzehnte seit dem britischen EWG-Beitritt 1973 intensive Wirtschaftskontakte mit verschränkten Wertschöpfungsprozessen entstanden. Diese basieren einerseits auf den vier Grundfreiheiten des Binnenmarktes, andererseits auf detaillierten Regeln für alle relevanten Bereiche des (Wirtschafts-)Rechts. Diese Grundlagen bestehen nach einem Brexit nicht mehr. Damit entfällt die Grundlage für das im Bankgeschäft so wichtige Passporting und UK wird einfacher Drittstaat. Diese Annahme ist Ausgangspunkt aller weiteren Überlegungen.

(23) Für den Marktzugang in die EU aus UK stehen grundsätzlich die Gründung einer EU-Tochter und der Zugang über Drittstaatenregelungen zur Verfügung. Sollten die von der EU-Kommission vorgeschlagenen Regeln zur Intermediate EU parent undertaking in die CRD eingeführt werden,

werden alle global systemrelevanten Institute gefordert sein, eine eigenständige Banklizenz in der EU zu erwerben, wenn sie über mehr als eine EU-Tochter verfügen.

(24) Verlagerungen von Bankgeschäft und Wertpapierdienstleistungen aus London in die EU27 sind in Teilen aus regulativen Gründen erforderlich. Für Banken und Wertpapierfirmen stellt sich damit die Frage nach der Zukunft einzelner Geschäftsfelder und ihrer lokalen Erbringung. Einheiten müssen grundsätzlich hinreichend groß sein, um Overheadkosten zu tragen. Die Einstellung von Geschäften oder die Verlagerung nach New York oder Singapur sind dabei Alternativen.

Die Banken werden bei ihren Planungen so vorgehen, dass Entscheidungen möglichst spät getroffen werden können. Ab dem 1. Quartal 2017 erwarten wir erste Entscheidungen insbesondere bei Banken, deren operative und regulative Aufstellung in der EU27 bisher nicht stark ist. Dabei bedeutet eine Entscheidung, Verlagerungen aus London in die EU27 vorzubereiten, noch nicht zwingend auch die Umsetzung der Planungen. Der „point of no return“ wird möglichst spät gelegt, um positive Entwicklungen berücksichtigen zu können.

Kernaussage

(25) Aus Sicht des Bankenverbandes wird es zu Verlagerungen in die EU27 kommen. Mit ersten Entscheidungen ist im 1. Quartal 2017 zu rechnen. Der Umfang dieser Verlagerungen hängt auch von künftigen Entwicklungen in UK ab. Insgesamt ist für Europa die Verlagerung kein Nullsummenspiel, da für nicht-europäische Banken die Verlagerung zurück in den Heimatmarkt eine weitere Option ist.

Drittstaatenregeln

(26) Mit dem Austritt aus der EU ist UK – solange kein neues Wirtschaftsabkommen geschlossen ist – Drittstaat ohne besondere Marktzugangsregeln. Britische Finanzdienstleistungen unterliegen damit den hier üblichen Regeln und müssen in der EU27 eine Lizenz über eine (ggf. zu gründende) Tochtergesellschaft (die dann zum Passporting berechtigt ist) oder eine Drittstaaten-Niederlassung (ohne Passporting für jedes EU-Mitglied einzeln) erhalten, um in der EU27 Bank- und Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.

Die Aufnahme von Bankgeschäften in der Eurozone mit eigenständiger Lizenz bedarf eines Vorlaufs von ein bis eineinhalb Jahren, kann aber unter Umständen auch länger dauern. Hierauf müssen sich die betroffenen Institute einstellen.

(27) UK ist zwar Mitglied der WTO; ob alle WTO-Abkommen weiterhin Anwendung finden, ist allerdings zu bezweifeln. Klar ist, dass die innerhalb der WTO ausgehandelten Zollabkommen auch für den Handel von und mit UK Gültigkeit behalten werden (Meistbegünstigungsprinzip). Allerdings wird es bei allen Zollkonzessionen, die es im Landwirtschaftsbereich gibt, kompliziert, da

diese für die EU insgesamt ausgehandelt wurden. Die EU-Konzessionsliste muss in eine für UK übertragen werden, wobei zahlreiche technische Detailregelungen angepasst werden müssen. Bei diesen Anpassungen würden sich widerstrebende Interessen innerhalb der WTO, aber auch innerhalb der EU, gegenüber stehen. Auch die WTO folgt dem Prinzip der Einstimmigkeit. Daher dürften auch diese Anpassungsverhandlungen langwierig werden.

Mit dem Austritt UKs aus der EU wird ein Präzedenzfall geschaffen, so dass die konkreten Regelungsbereiche und der dafür notwendige Zeithorizont unsicher sind.

Mit der Fortsetzung der Handelsbeziehungen auf Grundlage der WTO-Regeln wären für UK keinerlei Abgabe von Souveränitätsrechten oder Einzahlungen in Haushalte verbunden. Insofern wäre zwar ein Ziel der „Brexiteers“ erfüllt. Ein Handelsregime auf Basis der WTO-Regeln wäre für UK dennoch nicht zufriedenstellend: Auf der einen Seite sind die Zolltarife für die meisten Güterklassen recht niedrig, auf der anderen Seite wird der Dienstleistungshandel von der WTO nur rudimentär geregelt. Während die EU also unter dem WTO-Regime weiter ungehindert seine Güter nach UK exportieren kann, wird UK der Marktzugang für seine Finanzdienstleistungen schwer fallen. Diese starke Asymmetrie der Interessenslagen kann sich insofern auf die Austrittsverhandlungen auswirken, als dass die EU den Zugang zum Dienstleistungsmarkt von britischen Zugeständnissen an die Personenfreizügigkeit abhängig machen kann.

(28) Von britischer Seite ist der Vorschlag unterbreitet worden, die in den wertpapierrechtlichen Vorschriften (z. B. MiFID II/MiFIR, EMIR, CSD-R) in größerem Umfang und in den bankaufsichtlichen Vorschriften in kleinerem Umfang vorgesehenen Äquivalenzregeln für einen geordneten Marktzugang nach UK bzw. die EU27 zu nutzen und zusätzliche Äquivalenzregeln zu schaffen.

Dies ist grundsätzlich möglich. Bei vielen Wertpapierdienstleistungen besteht nach EU-Recht die Möglichkeit, durch Äquivalenzregeln den Marktzugang zwischen EU27 und UK auch nach einem Brexit aufrecht zu erhalten bzw. zu eröffnen. Anders als Handelsabkommen, in denen typischerweise mehrere Themenkomplexe gebündelt verhandelt werden, können solche Drittstaatenregelungen einen Marktzugang aber immer nur für ein kleines, klar abgegrenztes Themenfeld gewähren, denn es gibt kein einheitliches Drittstaaten- oder Äquivalenzregime für den gesamten Wertpapierbereich. Stattdessen hat jeder Rechtsakt seine eigene Drittstaatenregelung. Die Äquivalenz muss folglich jeweils unter dem betreffenden Rechtsakt förmlich geprüft werden. Die Anforderungen unterscheiden sich daher sowohl in Bezug auf das Verfahren als auch in Bezug auf die materiellen Anforderungen. Für die materiell-rechtliche Prüfung sind neben Fragen der Äquivalenz der Regulierung z. B. die Fragen relevant, ob bereits Kooperationsvereinbarungen vorliegen oder ob der Drittstaat über ein gleichwertiges System für die Zulassung von Wertpapierfirmen der EU (Reziprozität) verfügt.

Darüber hinaus hat der Drittstaat in der Regel weder einen Anspruch auf Eröffnung des Verfahrens noch auf den Eintritt in die Sachprüfung. Teilweise ist das Verfahren gestuft. Es kann zunächst ein Kommissionsbeschluss erforderlich sein, dass ein Drittland aufsichtsrechtlich über

äquivalente Finanzmarktregulierung verfügt. Daran können sich dann weitere Erfordernisse wie Kooperationsvereinbarungen mit einer europäischen oder nationalen Aufsichtsbehörde oder die Eintragung einer Wertpapierfirma in ein bei der ESMA geführtes Register anschließen. Es gibt Richtlinien, die die Zuständigkeit für die Äquivalenzprüfung den Mitgliedstaaten überantworten. In diesen Fällen unterscheiden sich die Anforderungen an die Äquivalenzprüfung häufig deutlich voneinander. Drittstaatenregelungen im Wertpapierrecht der EU sind daher alles andere als homogen. Dies betrifft nicht zuletzt auch die Dauer des Verfahrens und die Regeln, nach denen die Entscheidung über die Äquivalenz zurückgezogen werden kann.

Insofern bestehen berechtigte Zweifel daran, ob sich im Bereich der Wertpapierdienstleistungen allein mit Äquivalenzregeln mittel- bis langfristig ein geregelter Marktzugang für beide Seiten (EU27 und UK) erreichen lässt.

Kernaussage

(29) Wir sind skeptisch, dass Banken mit Äquivalenzregeln einen verlässlichen und umfassenden Marktzugang erhalten können.

Position

(30) Dennoch plädieren wir dafür, im Austrittsabkommen alle Möglichkeiten zu nutzen, die Verbindung zwischen der EU27 und UK zu erleichtern (Äquivalenzregeln, Safe-Harbour-Regeln und Übergangsfristen). Je früher solche Regelungen signalisiert werden, desto besser können die Banken dies bei ihren Planungen berücksichtigen.

Langfristig ist zwischen der EU27 und UK ein umfassendes und ambitioniertes Wirtschaftsabkommen erforderlich. Dieses liegt im Interesse der exportorientierten deutschen Wirtschaft und wird Arbeitsplätze und Finanzierungsmöglichkeiten sichern. Nur so lassen sich politische und wirtschaftliche Beziehungen, die in den ersten Jahren nach dem Brexit gestört sein werden, wieder aufbauen.

In allen Fällen muss der Marktzugang von Reziprozität gekennzeichnet sein. Für den Marktzugang von britischen Instituten in die EU27 müssen die gleichen Regeln gelten wie für den Marktzugang von EU-27-Instituten nach UK.

Für die Marktteilnehmer ist es wichtig, bereits in einer sehr frühen Phase Anhaltspunkte für die Entwicklung der Regeln des Marktzugangs zu bekommen.

Unter allen Umständen sind Phasen von Rechtsunsicherheit durch Übergangszeiträume ohne klare Regelung zu vermeiden.

Kernaussage

(31) Ohne solche Anhaltspunkte werden sich die Marktteilnehmer auf die restriktivste Variante einstellen müssen.

Intermediate EU parent undertaking

(32) Die Europäische Kommission hat in ihrem zum CRR-/CRD-Review-Paket gehörenden Text überraschend vorgeschlagen, in die CRD einen Artikel 21b einzufügen, der Drittstaatengruppen gewisser Größe und mit mindestens zwei EU-Tochtergesellschaften auferlegt, diese unter einer EU-Holding zusammenzufassen. Betroffen sind Drittstaatengruppen, die global signifikante Institute sind oder deren EU-Bilanzsumme, inklusive der Zweigstellen, 30 Mrd. € übersteigt. Sollte Artikel 21 b CRD V in Kraft treten, sind diese Drittstaatengruppen gezwungen, volllizenzierte Banken oder Holdinggesellschaften in der EU27 zu etablieren. Die Kommission will damit nach dem Wortlaut der Begründung die Abwicklungsfähigkeit dieser Teilgruppen erhöhen.

Da dieser Vorschlag bei der Vorbereitung des CRR-/CRD-Review-Pakets nicht diskutiert wurde, ist derzeit nicht abzusehen wie Rat und Parlament ihn beurteilen. Es bestanden Bedenken, ob unter die zu gründende Zwischenholding nur Tochterunternehmen (so der Wortlaut des Artikel 21b Absatz 1) oder sogar Niederlassungen zu gruppieren sind. Im zweiten Falle wäre die Frage des Marktzuganges über Drittstaatenregeln damit nicht mehr relevant. Wortlaut und Informationen aus Brüssel sprechen allerdings dafür, dass nur Tochterunternehmen unter die Holding zu gliedern sind.

Kernaussage

(33) Für den Vorschlag der Europäischen Kommission spricht, dass er die Abwicklungsfähigkeit innerhalb der EU und damit die Finanzmarktstabilität erhöht. Zudem wird ein Level-playing-field gegenüber den USA hergestellt, die solche Strukturen bereits eingeführt haben. Die Erfahrungen der deutschen Institute mit einer vergleichbaren Regelung in den USA sind – trotz der erheblichen Aufwände – positiv.

Problematisch ist, dass damit die Fragmentierung der internationalen Kapitalmärkte befördert wird – auch weil zu befürchten steht, dass Aufseher anderer global signifikanter Finanzmärkte künftig ähnliche Regelungen einführen werden. Für die betroffenen Institute bedeutet er eine erhebliche und nicht als erforderlich erachtete Komplexitätssteigerung.

Position

(34) Die Position des Bankenverbandes wird derzeit erarbeitet.

Sollte es zur Einführung einer Intermediate EU parent undertaking kommen, sind die Einführungsfristen mit den aus dem Brexit entstehenden Fristen abzustimmen.

(35) Information: Global Systemically Important Institution (G-SII) 2016

Bucket	EU27	UK	US	Other
4			Citigroup JP Morgan Chase	
3	BNP Paribas Deutsche Bank	HSBC	Bank of America	
2		Barclays	Goldman Sachs Wells Fargo	Credit Suisse Industrial and Commercial Bank of China Limited Mitsubishi UFJ FG
1	Groupe BPCE Groupe Crédit Agricole ING Bank Santander Société Générale UniCredit Group	Royal Bank of Scotland Standard Chartered	Bank of New York Mellon Morgan Stanley State Street	Agricultural Bank of China Bank of China China Construction Bank Mizuho FG Sumitomo Mitsui FG Nordea UBS

Quelle: Financial Stability Board

Die Zuordnung zu Buckets beschreibt den Grad der systemischen Relevanz – mit dem Bucket 5 (derzeit nicht besetzt) als am höchsten systemrelevant.

3. Der künftige Marktzugang nach UK

Das Problem der Niederlassungen

(36) Alle gr o eren Banken aus Deutschland arbeiten in London heute hauptsächlich mit EU-Zweigniederlassungen. Diese Zweigniederlassungen verfügen über keine eigenständige Banklizenz (sondern arbeiten mittels des Europäischen Passes); ihr Geschäft ist Teil der deutschen Hauptniederlassung. Sie sind aber eigenständig steuerpflichtig in UK.

Für die deutschen Banken ist dies einerseits günstig: das Geschäft lässt sich grundsätzlich schnell und ohne wesentlichen bankaufsichtlichen Aufwand nach Deutschland zur ckverlagern. Umgekehrt muss für ein Fortbestehen des UK-Geschäftes entweder eine Tochter oder eine Dritt-

staaten-Zweigstelle gegründet werden. Beides kann i.d.R. vergleichbaren bankaufsichtlichen Aufwand bedeuten (eigenständige Organisationsstruktur, Kapital- und Liquiditätsausstattung, Modellgenehmigung, Notfallplanung).

(37) Umgekehrt nutzen insbesondere US-Banken, aber auch Banken aus allen anderen Regionen, die Möglichkeit des Passporting. Die Tochter-Bank sitzt dann in London und ist in Deutschland mit Zweigniederlassungen nach EU-Pass aktiv. Zudem nutzen Banken auch rechtlich selbständige, deutsche Tochter-Banken. In diesen Doppelstrukturen wird i.d.R. der größere Geschäftsanteil über die Zweigniederlassung abgewickelt. Hinzu kommt, dass diese Niederlassung oft (losgelöst von der konkreten Einkleidung) auch für den gesamten deutschsprachigen Raum zuständig ist. Liegt keine Doppelstruktur vor und soll die EU-Niederlassung nicht in eine Tochtergesellschaft umgewandelt werden, müssten eigenständige Drittstaaten-Niederlassungen gegründet werden.

Drittstaatenregulierung

(38) UK verfügt über ein leistungsstarkes und offenes Regulierungsregime für den Zugang von Drittstaaten-Branches auf den UK-Finanzmarkt.

Kernaussage

(39) Unsere Mitgliedsinstitute vermuten, dass diese Regulierungsumgebung auch nach dem Brexit unverändert bestehen bleibt. Dies würde grundsätzlich ermöglichen, dass deutsche Banken einerseits am UK-Finanzmarkt teilnehmen können, andererseits aber als EU27-Bank Kunden aus Deutschland und anderen EU-Ländern bedienen können.

Outsourcing

(40) Im Rahmen der Geschäftstätigkeit binden verschiedene Banken grenzüberschreitend operative Einheiten mit Sitz in UK in ihre Arbeitsprozesse ein. Ein Teil dieser Einheiten fallen unter die Regelungen zum Outsourcing (z. B. gemäß der Mindestanforderungen für das Risikomanagement (MaRisk) der BaFin als Spezifizierung des §25b KWG).

Position

(41) Bei den Verhandlungen ist darauf zu achten, dass bestehende Auslagerungsverträge nicht durch den Austritt beeinträchtigt werden.

5. Grundlegende Fragestellungen

Schaffung einseitiger Wettbewerbsvorteile

(42) Die EU-Finanzmarktpolitik war immer mit dem Ziel verbunden, die Öffnung des Binnenmarktes für Drittstaaten zu erleichtern. Eine solche Politik sollte auch künftig für UK verfolgt werden. Die Öffnung im Sinne internationaler Verflechtung fördert den EU-Finanzbinnenmarkt. Dies unterstützt aber auch eine enge politische Anbindung von UK an die EU27.

Nicht zu erkennen ist derzeit aber die UK-Strategie für eine künftige Positionierung der Londoner City in der weltweiten Finanzdienstleistungsbranche. Der Finanzplatz London ist durch eine marktorientierte Regulierung gewachsen, die aber zunehmend und seit der Finanzmarktkrise verstärkt europäisch harmonisiert und in Teilen mit zusätzlichen regulativen Anforderungen konfrontiert wurde. Anreize, dass UK nach dem Brexit zu einer Strategie der Regulierungsarbitrage zurückkehrt oder aber die EU-Regeln soweit dehnt, um gerade noch als „compliant“ anerkannt zu werden, sollten minimiert werden. Eine politische Debatte in UK hat dazu nicht stattgefunden und auch in der City besteht keine Einigung.

Kernaussage

(43) Wir gehen dennoch davon aus, dass es auch im Interesse von UK liegt, sich im Rahmen der internationalen und europäischen Finanzmarktregulierung zu bewegen und insbesondere dauerhaft Basel-compliant zu bleiben.

Position

(44) Die britische Regierung ist aufgefordert, durch klare politische Signale zu erkennen zu geben, dass sie weiterhin an einem Level-playing-field der Finanzmarktgesetzgebung in Europa interessiert ist und keine Strategie des Schaffens von Regulierungsvorteilen für UK-Institute verfolgt. Nur auf dieser Basis ist eine möglichst enge Anbindung von EU27 und UK, die wir bevorzugen, möglich. Gleiches gilt auch für die Vermeidung eines Wettlaufs um die niedrigsten Steuersätze oder andere Beihilfen. Steuerdumping darf kein Mittel der Standortpolitik sein – auch nicht zwischen der EU27 und UK.

Anwendbares Recht und Rechtsschutz

Bestehende Verträge unter englischem Recht

(45) Kreditinstitute schließen in erheblichem Umfang Verträge ab, die dem englischen Recht (Recht von England und Wales) unterliegen und für die ein englischer Gerichtsstand vereinbart ist. Dies gilt insbesondere für internationale bzw. grenzüberschreitende Finanzierungsgeschäfte (Kredite, Projektfinanzierungen etc.; bei internationalen Geschäften werden vielfach die englischen Recht unterliegenden LMA-Muster verwendet) und für Absicherungsgeschäfte bzw. Finanzgeschäfte (Derivate und Wertpapierfinanzierungsgeschäfte; diese werden überwiegend auf Grundlage der englischrechtlichen Musterverträge abgeschlossen, z. B. ISDA, GMSLA und GMRA-Master Agreements).

Bei der Bewertung der möglichen Auswirkungen wird zwischen zivil-, insolvenz- und prozessrechtlichen Aspekten einerseits und aufsichtsrechtlichen Aspekten andererseits differenziert werden müssen. Zudem werden sich die Auswirkungen für Vertragsbeziehungen zwischen finanziellen Gegenparteien (Kreditinstituten, Versicherungen, Wertpapierfirmen, Kapitalverwaltungsgesellschaften etc.) bzw. Unternehmen von den Auswirkungen für Vertragsbeziehungen mit Verbrauchern und in vergleichbarer Weise besonders geschützte Vertragsparteien unterscheiden.

(46) Die Wirksamkeit und Durchsetzbarkeit bestehender Verträge (Zivilrecht, Insolvenzrecht, Vollstreckungsrecht) steht auch nach einem Brexit grundsätzlich nicht in Frage (und zwar prinzipiell unabhängig davon, ob die Gegenpartei Verbraucher oder Unternehmen ist).

Praktische Auswirkungen wird ein Brexit aber auf die Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen zu Ansprüchen aus den Verträgen haben. Denn nach erfolgtem Austritt aus der EU wären die europäischen Regelungen zur Erleichterung des Rechtsverkehrs in der EU (etwa die Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen sowie der Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I) und die Verordnung (EG) Nr. 1393/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. November 2007 über die Zustellung gerichtlicher und außergerichtlicher Schriftstücke in Zivil- oder Handelssachen in den Mitgliedstaaten (Zustellung von Schriftstücken)) nicht mehr anwendbar. An ihre Stelle träten bestehende völkerrechtliche Abkommen wie etwa das Haager Übereinkommen über Gerichtsstandvereinbarungen vom 30. Juni 2005 für Vertragsbeziehungen unter Unternehmen und das Haager Zustellungsübereinkommen vom 15. November 1965. Diese Übereinkommen regeln allerdings nur Teilaspekte der Anerkennung und Vollstreckung bzw. der Anerkennung einer Rechtswahl. Ferner wäre eine direkte Zustellung einer britischen Klageschrift auf dem Postweg in Deutschland nach dem Haager Zustellungsübereinkommen aufgrund eines durch Deutschland entsprechend dem Übereinkommen geltend gemachten Widerspruches nicht mehr möglich. Die Zustellung müsste über die „Zentralen Behörden“ des

„ersuchten Staates“/Deutschlands erfolgen. Entsprechendes gilt auch für grenzüberschreitende Insolvenzverfahren.

(47) Der Abschluss künftiger, neuer Verträge dürfte bei Geschäften unter finanziellen Unternehmen und Unternehmen auch weiterhin grundsätzlich unter englischem Recht und mit Wahl eines englischen Gerichtsstandes möglich sein (allerdings mit den vorgenannten Nachteilen hinsichtlich der Anerkennung und Vollstreckung). Im Verbraucherbereich ist dies schon jetzt nur eingeschränkt möglich (beispielsweise keine Umgehung nationaler Verbraucherschutzrechte durch Rechtswahl) und dürfte noch schwerer werden (z. B. AGB-Kontrolle etc.). Zudem ist im Anwendungsbereich der MiFID II (Verordnung (EU) Nr. 600/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente) zu beachten, dass Anbieter aus Drittstaaten nach Art. 46 (6) der Verordnung ihren Kunden die Möglichkeit anbieten müssen, etwaige Streitigkeiten von in der EU ansässigen Gerichten oder Schiedsgerichten entscheiden zu lassen. Die Vereinbarung eines englischen Gerichtsstandes wird dann nur noch sehr eingeschränkt möglich sein.

(48) Mit dem Austritt aus der EU wäre englisches Recht Drittstaatenrecht und alle englischem Recht unterliegenden Vertragsbeziehungen würden dann aufsichtsrechtlich entsprechend behandelt. Dies hat beispielsweise Auswirkungen im Rahmen des Abwicklungs- und Sanierungsregimes der BRRD: Unter anderem kann hier der Umstand, dass Geschäfte unter einem Vertrag unter Drittstaatenrecht abgeschlossen wurden, im Rahmen der Abwicklungsfähigkeitsprüfung durch die zuständigen Aufsichts- und Abwicklungsbehörden eine Rolle spielen. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass Kreditinstitute unter der BRRD gehalten sind, die von ihnen abgeschlossenen Drittstaatenverträge zu erfassen (jedenfalls bei Derivaten und Wertpapierfinanzierungsgeschäften sowie alle wesentlichen MREL-Verbindlichkeiten). Ferner besteht die Pflicht, bei Drittstaatenverträgen besondere Vertragsklauseln zur Anerkennung der Abwicklungsmaßnahmen zu vereinbaren. Die Einschränkung hinsichtlich einer Gerichtsstandvereinbarung im Anwendungsbereich der MiFID II ist bereits oben angesprochen worden.

Kernaussage

(49) Die Wirksamkeit und Durchsetzbarkeit bestehender Verträge nach englischem Recht steht nicht in Frage. Die Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen wird aber künftig auf schwächerer rechtlicher Basis erfolgen, da entsprechende EU-Regeln ihre Gültigkeit verlieren. Bankaufsichtlich sind Drittstaaten-Verträge aufwändiger.

Regulatorischer Rahmen in UK

(50) Die britische Premierministerin hat angekündigt, in einem „Great Repeal Act“ alle Verordnungen, die derzeit in UK unmittelbar gültiges EU-Recht sind, in britisches Recht zu überführen. Ungeklärt ist aber, ob und wie auf EU-Verordnungen basierende untergesetzliche Vorschriften (delegierte Rechtsakte und technische Durchführungsvorschriften) sowie sonstige Entscheidungen der Kommission, der Agenturen sowie des EuGH in britisches Recht überführt werden. Offen

ist auch die Frage der Übernahme derzeit noch in der Umsetzung oder im Gesetzgebungsverfahren befindlicher Rechtsakte.

Position

(51) Mit entsprechenden Klarstellungen hinsichtlich der Gültigkeit untergesetzlichem EU-Rechts und der Anerkennung von Kommissions- und Agenturenentscheidungen kann UK erhebliche Unsicherheit beseitigen.

Nutzung von Gesellschaftsformen aus dem UK – Ltd, LLP, plc

(52) Gesellschaften, die in einer Gesellschaftsform des UK organisiert sind, wie etwa die Private companies limited by shares, sog. Limited, Limited Liability Partnerships, sog. LLP und Public Limited Companies profitieren derzeit von der Änderung der Sitz- zur Gründungstheorie hinsichtlich der Behandlung von Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten der EU in Deutschland.

Aufgrund der Rechtsprechung des EuGH (insbesondere Entscheidung C-212/97-Centros, C-208/00-Überseering, C-167/01-Inspire Art und C-411/03-SEVIC) ist in Anwendung der Niederlassungsfreiheit nach Art. 49 AEUV im Hinblick auf Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten der EU der Gründungstheorie zu folgen. Danach können Gesellschaften in Gesellschaftsformen aus anderen Mitgliedstaaten der EU auch dann in Deutschland als solche tätig werden, wenn sie ihren tatsächlichen Verwaltungssitz in Deutschland und nicht in einem anderen Mitgliedstaat der EU, hier im UK, haben.

Die Rechtsprechung des BGH folgte hinsichtlich Unternehmen, die in Drittstaaten gegründet wurden, bisher der Sitztheorie. Zuletzt prominent im Hinblick auf ein Schweizer Unternehmen in der sogenannten „Trabrennbahn“-Entscheidung (Urteil vom 27.10.2008, Az.: II ZR 158/06). Im Hinblick auf diese Entscheidung und die derzeit allgemein kritische Haltung der Politik gegenüber der Verwendung ausländischer Gesellschaftsformen ist von einem Abwenden von der Sitztheorie für Unternehmen aus Drittstaaten eher nicht auszugehen.

Die Niederlassungsfreiheit verlöre mit dem Austritt des UK aus der EU im Hinblick auf Unternehmen aus dem UK ihre Wirksamkeit. Daher dürfte eine „Limited“ aus UK nach dem abgeschlossenen Austritt UKs aus der EU, je nach Umsatz, entsprechend der Sitztheorie, zunächst als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder als Offene Handelsgesellschaft (OHG) zu behandeln sein. Damit entfielen die Haftungsbeschränkung der Unternehmen. Soweit diese beibehalten werden soll, ist von einer Umwandlung in deutsche Kapitalgesellschaften auszugehen. Dies bringt bei größeren Unternehmen (über 500 Mitarbeitern) nicht zuletzt arbeitsrechtliche Mitbestimmungsrechte der Mitarbeiter mit sich (vgl. § 1 MitbestG, § 1DrittelbesG).

„Limited“ und andere Gesellschaftsformen aus Irland und anderen Mitgliedstaaten der EU werden weiterhin von der Niederlassungsfreiheit profitieren.

Steuern

(53) Sollte UK nach einem Brexit auf den Status eines Drittstaates zurückfallen, ergäben sich auch vielzählige steuerliche Änderungen. Zwar würde der Rechtsakt des Austritts aus der EU selbst voraussichtlich keine unmittelbaren Steuerfolgen haben. Allerdings ist unseren Mitgliedern zu raten, diejenigen Sachverhalte zu identifizieren, die zu einer Statusverschlechterung führen, und rechtzeitig Anpassungsmaßnahmen zu ergreifen. Denn nach dem Austritt wären auch diverse, für die Unternehmen günstige EU-Steuer Richtlinien nicht mehr anwendbar (z. B. Mutter-Tochter-Richtlinie, Fusionsrichtlinie). Gleichzeitig stiege die Bedeutung des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Deutschland und UK, wenngleich es den sekundärrechtlichen Schutz der EU-Richtlinien nicht vollumfänglich kompensiert.

(54) Insbesondere entfielen nach einem Brexit die vollständige Quellensteuerbefreiung für Gewinnausschüttungen von deutschen Tochtergesellschaften an britische Muttergesellschaften.

(55) Bei geplanten Reorganisationen ist zu berücksichtigen, dass UK nach einem Austritt aus der EU als Drittstaat – von Ausnahmen abgesehen – nicht mehr in den räumlichen Anwendungsbereich des Umwandlungssteuergesetzes fällt und damit die Möglichkeit der steuerneutralen Buchwertfortführung vielfach versagt bleiben wird. Unternehmensumstrukturierungen könnten demnach zum Teil erhebliche Steuerbelastungen auslösen. Entsprechendes gilt für die Überführung von Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens in eine britische Betriebsstätte des Unternehmens.

(56) Zudem fällt UK mit seinem aktuellen Körperschaftsteuersatz von (nur) 20 % grundsätzlich in den Anwendungsbereich der deutschen Hinzurechnungsbesteuerung. Sogenannte passive Einkünfte einer in UK gelegenen, deutschbeherrschten Unternehmenseinheit könnten deshalb (auch) der deutschen Besteuerung unterliegen, und zwar unabhängig von einem Gewinntransfer nach Deutschland.

(57) Ein Brexit hätte auch umsatzsteuerliche Konsequenzen. Umsätze mit in Drittstaaten ansässigen Kunden sind für unsere Mitglieder zwar kein Novum. Allerdings ergäbe sich dann auch bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen an britische Abnehmer ein gewisser Anpassungsbedarf.

Position

(58) Die deutsche Finanzverwaltung sollte klarstellen, dass ein Brexit an sich in einschlägigen grenzüberschreitenden Fallkonstellationen keine Aufdeckung und sofortige Besteuerung stiller Reserven bei den in Deutschland ansässigen Unternehmen auslöst.

Datenschutz

(59) Die Abwicklung einzelner Geschäfte zwischen der EU27 und UK und die betriebsinternen, durchgehenden Wertschöpfungsketten basieren auch auf einem ungehinderten Datentransfer zwischen der EU27 und UK.

UK ist nach dem Austritt aus der EU Drittstaat im Sinne der Datenschutzgrundverordnung (Verordnung (EU) 2016/679). Folglich bedarf die Datenübermittlung aus der EU nach UK einer Legitimation bzw. der Sicherstellung eines angemessenen Datenschutzniveaus, d. h. eines "der Sache nach gleichwertigen" (EuGH, C-362/14 – Schrems, Urteil des Gerichtshofs (Große Kammer) vom 6. Oktober 2015: Maximilian Schrems gegen Data Protection Commissioner Vorabentscheidungsersuchen des High Court (Irland), Rn. 73.) Datenschutzrechtes. Dies gilt auch für die Datenübermittlung innerhalb eines Konzerns.

Position

Es ist daher wichtig, dass rechtzeitig vor dem Austritt UKs aus der EU ein Angemessenheitsbeschluss der EU-Kommission oder eine zwischenstaatliche Vereinbarung, vergleichbar mit dem EU-US-Privacy-Shield vorliegt (vgl. Art. 44 ff. Datenschutzgrundverordnung).

Mitarbeiter

(60) Gerade die Finanzdienstleistungsindustrie ist durch einen hohen Internationalisierungsgrad gekennzeichnet, der sich auch in der Internationalität der Belegschaften ausdrückt.

Position

(61) Will London seine Rolle als bedeutendster Finanzplatz Europas weiter spielen, muss der Zugang von Personal internationaler Firmen in UK gesichert sein. Für die bereits heute im UK lebenden ausländischen Mitarbeiter müssen angemessene Regeln gefunden werden.

(62) Aus der Perspektive deutscher Kreditinstitute sind Kandidaten aus UK eine sehr relevante Zielgruppe im Hinblick auf die Beschäftigung in Deutschland. Dies ergibt sich aus dem großen Potenzial von Fach- und Führungskräften im Finanzsektor UKs. Der Bedarf an Fach- und Führungskräften in Deutschland wird sich durch den bevorstehenden Brexit zusätzlich erhöhen. Eine Einstufung dieser Zielgruppe als Drittstaatenangehörige würde die Bedarfsdeckung wesentlich erschweren:

- Besonders problematisch ist der Prozess der Beantragung der Arbeitserlaubnis, der hohe bürokratische Hürden aufweist und sehr langwierig und intransparent ist. In der Regel warten die Kandidaten aus Drittstaaten bis zu acht Wochen, um einen Ersttermin vor Ort zu erhalten. Die anschließende Bearbeitungszeit liegt nach unseren Erfahrungen bei weiteren zwei bis drei

Monaten, so dass die Ausstellung der Dokumente im Durchschnitt insgesamt vier bis fünf Monate dauert.

- Arbeitserlaubnisse sind oft befristet und führen zu erheblichem Überwachungsaufwand in den Personalabteilungen, da die Mitarbeiter häufig nicht selbst tätig werden.
- Beschäftigungshemmnisse sind zudem unklare Aufenthaltstitel (insbesondere bei Studenten), die eine Vielzahl von Anfragen seitens der Personalabteilungen bei den Ausländerbehörden zur Klärung des Status erfordern.
- Oft sind aus Compliance-Gründen Führungszeugnisse erforderlich, aber bei Ausländern völlig unbekannt bzw. bei nur kurzem Aufenthalt in Deutschland oft wertlos.

Position:

Es muss angesichts der erheblichen Bedeutung des Finanzstandortes Deutschland und der notwendigen Rekrutierung internationaler Fachkräfte auch aus dem Fach- und Führungskräfte-Pool des UK verhindert werden, dass die aufgezeigten bürokratischen Hindernisse zukünftig für UK-Bewerber gelten. Hier müssen pragmatische Lösungen gefunden werden. Insbesondere ist es erforderlich, das bestehende Arbeitsverhältnisse eine Privilegierung erhalten.

6. Finanzdienstleistungen

Der Finanzplatz London

(63) London ist derzeit der bedeutendste Finanzplatz Europas. Mehr als 1,1 Billionen GBP wurden in 2015 von dort in die EU verliehen. 60 % des EU-weiten Kapitalmarktgeschäfts wird in London abgewickelt und 40 % aller europäischen Vermögenswerte werden über den Finanzstandort London verwaltet. Insgesamt nutzen über 260 Kreditinstitute, davon mehr als 50 % aus dem Ausland, London als Ausgangspunkt für ihre globalen Finanzdienstleistungen.

Seine Bedeutung speist London aus verschiedenen Quellen: dem frühzeitigen Aufbau einer umfassenden Markt- und Regulierungsinfrastruktur, der hohen Internationalität der Stadt auch als Anziehungspunkt von Talenten sowie der günstigen geographischen, sprachlichen und kulturellen Brücke zwischen Europa, Nordamerika und Asien – auch vor dem Hintergrund des Commonwealth. Der große UK-Binnenmarkt mit fast 65 Millionen Einwohnern ist dabei nur der kleinere Faktor.

Aus London heraus werden Großkunden mit Finanzierungs-, Anlage- und Absicherungsprodukten versorgt; wichtige Teile der Wertpapier-, Derivate- und Währungsabwicklung erfolgen hier. Beispielsweise werden mehr als 40 % der globalen Devisenmarktumsätze in London generiert. Des

Weiteren werden für die Finanzbranche maßgebliche Referenzwerte für Rohstoffe, Währungen und Finanzkontrakte in London produziert.

London verfügt derzeit über ein einzigartiges Ökosystem der Finanzdienstleistungen, das nicht einfach an andere Plätze transferiert werden kann.

(64) Information

	London	Frankfurt	Paris
Anteil Auslandsbanken	51,1 %	37,9 %	12,0 %
Aktienumsätze (in Mrd. €)	2.403	1.410	1.882
ETF-Umsätze (in Mrd. €)	388,3	198,1	162,4
Steuerbelastungsranking	15	72	87
Finanzplatzranking (GFCI)	1	19	29

(65) Daneben werden von vielen Banken Back-Office-Einheiten in anderen Regionen des UK betrieben, die Geschäfte mit EU27- oder UK-Bezug bearbeiten.

(66) Die Zukunft des Finanzplatzes London hängt davon ab, in wieweit die City ihre Rolle als internationaler Marktplatz für Liquidität und Kapital noch erfüllen kann, wenn der Marktzugang in die EU27 und damit die Einbindung in den internationalen Handel von Waren, Dienstleistungen und Kapital erheblich erschwert ist. Auch die steuerlichen Rahmenbedingungen reflektieren die heutige EU-Mitgliedschaft von UK.

(67) Denkbar ist einerseits, dass die Nachfrager großvolumiger Finanzierungsdienstleistungen Möglichkeiten finden, mit den zusätzlichen Belastungen umzugehen. Andererseits ist auch eine Negativspirale aus negativen realwirtschaftlichen Effekten und einem Rückzug der internationalen Banken und Kapitalsammelstellen denkbar. Letztlich ist es auch möglich, dass Nachfrager großvolumiger Finanzdienstleistungen sich intern so aufstellen, dass sie als UK-Kunden diese Dienstleistungen nachfragen.

Kernaussage

(68) Aus unserer Sicht hat die City die Chance, weiterhin der bedeutendste Finanzplatz Europas zu sein. Dies setzt voraus, dass die britische Politik eine Anbindung der City an den internationalen Handel von Finanzdienstleistungen und die EU27 gezielt anstrebt.

Angebot von Finanzdienstleistungen für deutsche Kunden

(69) Die überwiegende Zahl der Privatkunden in Deutschland wird von inländischen Banken (die wiederum zu Teilen in Auslandsbesitz sind) bedient. Dieses Angebot ändert sich durch den Brexit im Prinzip nicht.

Kernaussage

(70) Das Angebot von Finanzdienstleistungen für deutsche Retail- sowie Gewerbe- und Firmenkunden ist auch nach einem harten Brexit gesichert. Die gesamte Palette an Finanzdienstleistungen – Finanzierung, Anlage, Absicherung, Transaktionen – steht weiterhin zur Verfügung, ggf. sinkt aber die Zahl der Anbieter oder der Dokumentations- und sonstige Abwicklungsaufwand steigt.

(71) Veränderungen könnten bei sehr großvolumigen Finanzierungs- und Absicherungsdienstleistungen entstehen, für die die City bisher die erforderliche internationale Liquidität und Risikotragfähigkeit bereitgestellt hat. Nachfrager solcher Dienstleistungen dürfen aber in der Lage sein, bei Bedarf auch einen eigenständigen Marktzugang zur City zu generieren. Insgesamt werden diese Prozesse aufwändiger und kostenintensiver. Die Auswirkungen beim Zugang zum internationalen Geschäft sind heute nicht abschätzbar.

(72) Das Auftreten von Marktteilnehmern aus UK als Investoren in Wertpapieren und Unternehmensanteilen ist durch den Brexit nicht berührt.

Mit dem Ausscheiden von UK aus der EU würde ein UK-Investmentfonds zu einem ausländischen Investmentfonds, so dass die allgemeinen Fragen zu Drittstaaten einschlägig sind. Der Vertrieb ausländischer Investmentfonds ist grundsätzlich zulässig. Beabsichtigt eine ausländische AIF-Verwaltungsgesellschaft, Anteile oder Aktien an einem von ihr verwalteten ausländischen AIF an EU-Privatanleger zu vertreiben, so muss sie dies der BaFin anzeigen. Das Anzeigeverfahren sieht nach KAGB die Beibringung besonderer Unterlagen vor. Die BaFin prüft innerhalb einer Frist von drei, ggf. auch sechs Monaten.

Zahlungsverkehr

(73) Ohne das Passporting können UK-Banken für Kunden in der EU keine Zahlungsdienstleistungen mehr anbieten. Ebenfalls ist dann UK-Banken nicht mehr möglich, an dem Zahlungsverkehrssystem TARGET2 des Eurosystems teilzunehmen.

Wie bereits für die Schweiz kann das European Payments Council als Verfahrensherr für die SEPA-Verfahren auch UK als SEPA-Mitgliedsland festlegen (bisher ist UK als EU-Mitglied automatisch Teilnehmerland). Die Voraussetzung dafür ist der Nachweis durch UK-Banken, dass in UK ein mit der EU vergleichbares Zahlungsrecht besteht; sollte UK die Zweite EU-Zahlungsdienstrichtlinie (PSD2) umsetzen und später nicht ändern, wird dieses vermutlich bestehen.

(74) Bei allen Zahlungen in allen Währungen (auch Euro) können die vereinfachten Informationsvorgaben der EU-Geldtransferverordnung für Intra-EWR-Zahlungen nicht mehr angewendet werden. Damit entstehen ein einmaliger Umstellungsaufwand und ein erhöhter Aufwand bei jeder Zahlung für Banken und Unternehmen.

Devisengeschäfte

Information

(75) Der internationale Devisenhandel ist ein globales Geschäft, das 24 Stunden rund um den Globus erfolgt. London ist mit einem Anteil von 37 % im April 2016 mit weitem Abstand weltweit der größte Devisenhandelsplatz und damit auch der wichtigste Devisenhandelsplatz in den europäischen Zeitzonen. Alle anderen europäischen Finanzplätze spielen im Devisenhandel faktisch keine Rolle. So erreicht Frankfurt gerade einmal einen Anteil von 1,8 %. Die wichtigste Währung im Devisenhandel ist mit wieder wachsendem Abstand der US-Dollar; er war im April 2016 an 88 % aller Devisentransaktionen beteiligt.

Kernaussage

(76) Ein Austritt des UK aus der EU und ein Verlust des Zugangs zum Binnenmarkt wird die Bedeutung Londons als Devisenhandelsplatz kaum beeinträchtigen.

Wertpapierdienstleistungen

(77) Mit dem Austritt aus der EU ist UK – solange kein neues Handelsabkommen geschlossen ist – Drittstaat ohne besondere Marktzugangsregeln. Britische Finanzdienstleistungen unterliegen damit den hier üblichen Regeln.

Hierzu gehören auch die sogenannten Drittstaatenregelungen. Nahezu alle EU-Rechtsakte, die Finanzprodukte, Finanzmärkte oder Finanzintermediäre betreffen, haben solche Regelungen über den Drittstaatenzugang aufgenommen (z .B. Prospektrichtlinie, Transparenzrichtlinie, MiFID II, MiFiR, CSDR, Benchmarks). Diese funktionieren im Grundsatz nach folgendem Schema: Drittstaaten erhalten Marktzugang, wenn sie die EU-Regelungen einhalten oder wenn sie über ein gleichwertiges Schutzniveau in Bezug auf das Produkt oder den Finanzintermediär verfügen oder vergleichbare Standards auf ihrem Finanzmarkt kennen. Da sich die Ausgestaltung im Einzelfall, also von Rechtsakt zu Rechtsakt unterscheidet, kann nicht von einem einheitlichen Drittstaatenregime gesprochen werden. Vielmehr muss jede Regelungsmaterie gesondert untersucht werden. Dies betrifft im Übrigen nicht nur die materiell-rechtlichen Fragestellungen, sondern auch die Frage, welche Behörde oder Institution für die Entscheidung über den Marktzugang zuständig

ist. Neben den nationalen und europäischen (Aufsichts-)Behörden kann dies auch die EU-Kommission sein, die z.B. durch einen Gleichwertigkeitsbeschluss entscheiden kann; teilweise bedarf es auch einer Kombination solcher Entscheidungen. So dürfen zum Beispiel Benchmarks in der EU nur von bei der ESMA registrierten oder zugelassenen Administratoren erstellt werden. Die Möglichkeit der Zulassung und Registrierung besteht allerdings nur für Unternehmen mit Sitz in der EU. Administratoren aus Drittstaaten können einzelne Benchmarks und „a combination of benchmarks“ nur dann in ein bei der ESMA geführtes Register eintragen lassen und damit in der EU verwenden, wenn eine Äquivalenzentscheidung der Europäischen Kommission und eine entsprechende Kooperationsvereinbarungen zwischen der ESMA und der Drittstaatenaufsichtsbehörde vorliegt.

Zudem soll der Drittstaatenadministrator die Möglichkeit haben, bis zu einer Äquivalenzentscheidung der Kommission eine Vorab-Anerkennung (prior recognition) bei der nationalen Aufsichtsbehörde seines Referenz-EU-Staates bewirken zu können (Initiative Drittstaaten-Admin notwendig, Art. 32 BMR).

Als dritte Möglichkeit kann ein EU-Administrator gemäß Art. 33 BMR eine Drittstaaten-Benchmark übernehmen („endorsement“). Allerdings dürfte sehr fraglich sein, welcher EU-Administrator die volle Verantwortung für eine Benchmark eines Drittstaatenadministrators übernehmen möchte.

Mit diesem Verfahren soll sichergestellt werden, dass Benchmarks von Administratoren aus Drittstaaten weiterhin in der EU nutzbar sind. Angewandt wurde es noch nicht, da die Benchmark-Regulierung erst vor kurzem in Kraft getreten ist. Allerdings steht schon jetzt fest, dass das Verfahren komplex ist und eine Prognose über den Ausgang und die Dauer der künftigen Verfahren nur schwer zu treffen sein dürfte.

(78) Es besteht daher grundsätzlich auch nach dem Brexit die Möglichkeit, Wertpapierdienstleistungen für Kunden aus der EU27 aus UK heraus zu erbringen, indem UK unter den jeweiligen Rechtsakten einen Antrag auf Anerkennung als äquivalenter Drittstaat stellt. Die Entscheidung hierüber kann allerdings einen erheblichen Zeitraum in Anspruch nehmen und kann einmal erteilt, auch jederzeit widerrufen werden. Ob dadurch eine stabile Grundlage für eine Zusammenarbeit in langer Frist sichergestellt ist, bleibt daher fraglich.

Kernaussage

(79) Im Bereich der Wertpapierdienstleistung kann der Marktzugang grundsätzlich über Drittstaatenregelungen erreicht werden. Wir sind aber skeptisch, dass Banken mit Äquivalenzregeln einen verlässlichen und umfassenden Marktzugang erhalten können.

Clearing- und Abwicklungssysteme, Transaktionsregister

(80) Gemäß EMIR müssen clearingpflichtige OTC-Derivate (derzeit bestimmte Zinsderivate und Index-CDS) über in der EU zugelassene zentrale Gegenparteien (Central Counter Party - CCP) oder als gleichwertig anerkannte CCP in Drittstaaten gecleart werden. Vor Anerkennung müssen Drittstaaten-CCP ein Prüfungsverfahren durchlaufen. Entsprechendes gilt auch für die Pflicht zur Meldung jeder Transaktion (TR-Meldepflicht) an zugelassene oder als gleichwertig anerkannte Transaktionsregister. Ein ganz erheblicher Teil des Clearings erfolgt gegenwärtig über in London ansässige Clearinghäuser, insbesondere LCH.Limited (Zinsderivate) sowie ICE Europe limited (CDS). Mit einem Austritt müssten diese Clearinghäuser die Anerkennung als „gleichwertig“ beantragen. Da sie derzeit zugelassen sind und unter der Voraussetzung, dass sich die Rahmenbedingungen für CCP in UK nicht grundlegend ändern, müsste eine Anerkennung grundsätzlich erreichbar sein. Allerdings gibt es Bestrebungen, alle für den Euro maßgeblichen Marktinfrastrukturen wie CCP auch der EU-Aufsicht zu unterstellen.

Beispielsweise regelt die EZB im „Eurosystem Oversight Policy Framework“, dass Zentrale Gegenparteien, die am Wertpapierclearing beteiligt sind, im Euro-Raum ansässig sein müssen. Der EuGH erklärte das für nichtig. Jetzt dürften Kommission oder EZB diesen Ansatz aber für in EU-Währungen denominierte Produkte, wie etwa Zinsderivate, wieder aufgreifen. Dem Vernehmen nach plant die Kommission eine entsprechende Überarbeitung der EMIR.

Position

(81) Wir erwarten von den Regulatoren sehr früh belastbare Aussagen dazu, ob Clearing- und Abwicklungsinstitutionen in die EU verlagert werden müssen, da dies erhebliche organisatorische Auswirkungen auf die Banken hätte.

Derivate und Wertpapierfinanzierungsgeschäfte

(82) Derivate und Wertpapierfinanzierungsgeschäfte (Wertpapierleihe, Wertpapierpensionsgeschäfte) gehören inzwischen mit zu den am strengsten regulierten Finanzgeschäften. Zu den wichtigsten Elementen des europäischen Regulierungsrahmens gehören dabei EMIR, SFT-Verordnung, MiFID II, CRR und BRRD. Ganz überwiegend gehen die für Derivate und Wertpapierfinanzierungsgeschäfte geltenden EU-Vorgaben dabei auf internationale Rahmenvorgaben (FSB, BCBS-IOSCO) zurück.

Es steht zu erwarten, dass UK nach einem Austritt entweder die EU-Vorgaben weitestgehend unverändert beibehält oder zumindest den internationalen Rahmenvorgaben entsprechende neue Regelungen schaffen wird. Damit würde grundsätzlich die Möglichkeit einer wechselseitigen Anerkennung der Regulierungsregime bestehen. Soweit eine solche Anerkennung erfolgt, können die Marktteilnehmer grundsätzlich weiterhin grenzüberschreitende Geschäfte tätigen. Inwieweit hier

Einschränkungen bestehen oder zusätzlicher Aufwand entsteht (Doppelmeldungen, besondere vertragliche Vereinbarungen etc.) hängt davon ab, ob eine solche wechselseitige Anerkennung erfolgt (Anerkennung nur für einzelne Regelungsbereiche oder insgesamt). Die Folgen lassen sich derzeit nicht näher bewerten.

(83) Trotz der Brexit-Ankündigung waren bisher nur geringe Marktauswirkungen auf die Refinanzierung der EU-27-Banken zu beobachten.

Pfandbriefrefinanzierung

(84) In UK belegene Grundstücke werden von EU27 als Deckungsmasse in die Deckungsstöcke von deutschen Pfandbriefen eingebracht.

Position

(85) Im Pfandbriefgesetz muss die Deckungsstockfähigkeit für in UK belegene Grundstücke durch explizite Aufnahme von UK in den in § 13 Absatz 1 aufgeführten Länderkatalog unverändert fortgelten.

Einlagensicherung

(86) UK-Banken mit Zweigniederlassungen in Deutschland müssen sich auf Änderungen bei der gesetzlichen und freiwilligen Einlagensicherung einstellen.

Derzeit sind Kundeneinlagen bei Zweigniederlassungen von UK-Banken im europarechtlich vorgesehenen Rahmen über die gesetzliche Einlagensicherung in der UK abgesichert (Financial Service Compensation Scheme - FSCS). Eine Entschädigung würde im Falle der Insolvenz einer UK-Bank mit Zweigniederlassung durch die Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH (EdB) als gesetzliche Entschädigungseinrichtung für die privaten Banken in Deutschland namens und auf entsprechende Anweisung von FSCS durchgeführt.

Als Drittstaaten-Filiale würden diese Zweigniederlassungen nach dem Austritt von UK in Deutschland der deutschen gesetzlichen Einlagensicherung unterliegen und der EDB als für privatrechtliche CRR-Kreditinstitute zuständigen Entschädigungseinrichtung zugeordnet (§§ 1, 24 Abs. 1 Nr. 1 Einlagensicherungsgesetz - EinSiG). Die Möglichkeit der Befreiung von einer solchen Zuordnung ist bei Äquivalenz gegeben (Art. 15 Einlagensicherungsrichtlinie, umgesetzt in § 59 EinSiG). Die Voraussetzung dafür ist, dass Einleger dieser Banken in den Genuss der gleichen Deckungssumme und desselben Schutzzumfangs kommen, wie Einleger innerhalb der EU.

(87) Der Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e. V. (Einlagensicherungsfonds) erbringt derzeit im Entschädigungsfall bei am Einlagensicherungsfonds mitwirkenden Zweigniederlassungen von UK-Banken nur dann Entschädigungsleistungen, wenn und soweit Einlagen nicht durch die Heimatlandsicherung geschützt sind. Das heißt, der Einlagensicherungsfonds würde im Anschluss an die durch FSCS gewährte Sicherung die Einlagen bis zur jeweils maßgeblichen Sicherungsgrenze der Bank ersetzen.

Abhängig von der durch die betroffene UK-Bank zu wählende Lösung zur weiteren Teilnahme am Binnenmarkt sind die Auswirkungen auf den Einlagenschutz durch die freiwillige Einlagensicherung des Einlagensicherungsfonds unterschiedlich groß. Unter Umständen kann eine erneute Beantragung der Mitgliedschaft im Einlagensicherungsfonds und eine anschließende Aufnahmeprüfung erforderlich werden. Zudem besteht für Zweigniederlassungen ausländischer Banken die Möglichkeit einer Befreiung von der Mitwirkung am Einlagensicherungsfonds (§ 2a Abs. 2 Statut des Einlagensicherungsfonds).

7. Finanzplatz Frankfurt

Ansiedlungen in Frankfurt

(88) Noch offen ist der Umfang der Verlagerungen von Geschäftsaktivitäten aus der City in die EU27. Denkbar ist allerdings auch die Verlagerung an Plätze außerhalb Europas oder sogar die teilweise Konzentration von Geschäft in London. Fest steht aber, dass es insgesamt zu Verlagerungen kommen wird. Deutschland hat ein herausragendes Interesse, dass diese Verlagerungen nach Frankfurt führen. So könnten zahlreiche, gut bezahlte Arbeitsplätze neu in Frankfurt entstehen; die Netzwerkeffekte ziehen weitere Unternehmen und Arbeitsplätze zum Beispiel in der Beratung, der Kommunikation und der Informationstechnologie nach.

Viele andere, für Verlagerungen in Frage kommende Finanzplätze in der EU27 werben aggressiv und mit hohem politischem Aufwand unter Einsatz von Regierungsmitgliedern um solche Verlagerungen.

Position

(89) Deutschland muss ein attraktiver Standort für Verlagerungen sein und sein Interesse deutlich bekunden. Hierzu bedarf es neben bilateralen und vertraulichen Gesprächen auch eines klaren Bekenntnisses der Bundesregierung, dass die Verlagerung von Bankdienstleistungen nach Deutschland willkommen ist. Die Bundesregierung könnte dies durch diesbezügliche Leuchtturmprojekte erheblich unterstützen.

(90) Frankfurt bietet hervorragende Voraussetzungen für die Ansiedlung von Finanzdienstleistungen:

- Frankfurt ist der Banken- und Finanzplatz der Euro-Zone und ein leistungsfähiger Börsenplatz, der durch die Fusion der Deutschen Börse mit London Stock Exchange (LSE) weiter an Bedeutung gewinnen kann; die hohe Innovationskraft wird durch eine aktive FinTech-Szene mit dem TechQuartier im nationalen Digitalisierungshub unterstützt.
- Frankfurt ist Standort der EZB, des SSM und von EIOPA und damit der wichtigste Platz der Geld-, Währungs- und Finanzmarktpolitik in der Europäischen Union.
- Frankfurt verfügt über eine starke finanzmarktbezogene Forschung und Lehre sowie eine gute Infrastruktur für Verkehr und Digitalisierung; die Kosten für die Lebenshaltung sind im europäischen Vergleich günstig – ebenso Büroflächen bei kurzfristiger Verfügbarkeit.
- Frankfurt liegt im Herzen von Deutschland mit seinen stabilen politischen Verhältnissen, seinem Rechtsstaat mit funktionierendem Rechtsschutz und der Garantie für Rechtssicherheit und eine funktionierende Verwaltung.

Kernaussage

(91) Wir unterstützen alle Maßnahmen, die dazu beitragen, Finanzdienstleistungen aus der City nach Deutschland zu verlagern.

Position

(92) Die BaFin als Eintrittstor in den deutschen Markt (unabhängig von der finalen Genehmigung durch den SSM) muss weiter unterstützt werden, um die notwendige Beratung bereitzuhalten.

Für die Modellgenehmigung von Banken, deren interne Modelle bisher in UK beaufsichtigt wurden, müssen flexible Modelle vereinbart werden.

(93) Wir sprechen uns für eine Umsiedlung der European Banking Authority (EBA) von London nach Frankfurt aus. Eine schnelle Entscheidung hier ist auch erforderlich, um die Leistungsfähigkeit der EBA nicht mehr als erforderlich zu beeinträchtigen und den Mitarbeitern die notwendige persönliche Sicherheit zu geben.

(94) Selbstgemachte (administrative und regulative) Hemmnisse in Deutschland sollten konsequent beseitigt werden:

- **Einführung eines befreienden IFRS-Einzelabschlusses** im HGB;
- **Reform des AGB-Rechts** im kaufmännischen Verkehr, insbesondere: gänzlicher Ausschluss der AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle für Verträge ab einem bestimmten Vertragsvolumen (Ausnahme: übermäßige Marktmacht), keine Indizwirkung der §§ 308 und 309 BGB, Anpassung der Anforderungen an das Aushandeln von Vertragsbedingungen an Gepflogenheiten unternehmerischer Vertragsverhandlungen sowie Orientierung des Maßstabs der Inhaltskontrolle

an der guten unternehmerischen Praxis (good commercial practice) einer Branche, eines Industriesektors bzw. eines Wirtschaftszweigs;

- **Signale im deutschen Arbeitsrecht:** Lockerung des Kündigungsschutzrechts für sehr gut verdienende Mitarbeiter, Anpassung des Arbeitszeitgesetzes an die Digitalisierung und Verzicht auf die Schaffung weiterer Wettbewerbsnachteile in Deutschland, beispielsweise auf die Einführung eines Entgelttransparenzgesetzes;
- **Steuerabzugsfähige Bankenabgabe:** Streichung von § 4 Abs. 5 Nr. 13 des Einkommenssteuergesetzes, um eine Level-playing-field zwischen den europäischen Bankenmärkten zu schaffen;
- **Wettbewerbsfähige Steuerstrukturen für Venture Capital** durch ein umfassendes Venture Capital-Gesetz, das die steuerlichen Rahmenbedingungen für Venture Capital-Investitionen verbessert.

Börsenfusion

(95) Derzeit befindet sich die geplante Fusion der Deutschen Börse mit der LSE in der kartellrechtlichen Prüfung der Europäischen Kommission; diese soll bis Februar 2017 abgeschlossen sein.

Position

(96) Eine Fusion ist eine Chance für Europa und den deutschen Finanzstandort. Mit dem Zusammenschluss wird eine der international leistungsstärksten und wichtigsten Handels- und Abwicklungsplattformen entstehen. Eine leistungsstarke Börse ist eine Voraussetzung, damit Europa auch zukünftig im Wettbewerb mit den USA und Asien bestehen kann. Nationale Systeme reichen auf Dauer nicht mehr aus. Die deutschen privaten Banken unterstützen daher die Pläne der Deutschen Börse für eine entsprechende Fusion. Voraussetzung ist allerdings, dass es zu einer fairen, den Interessen des Finanzstandortes Frankfurt dienenden Aufgabenverteilung kommt. Die Standortvorteile Frankfurts müssen konsequent genutzt werden. Handel und Nachhandel müssen in Frankfurt verbleiben. Durch den Brexit hat die angestrebte Börsenfusion ihre ökonomische Logik nicht verloren. Sie ist aufsichtsrechtlich aber komplexer geworden; die Standortfrage (Sitz des fusionierten Unternehmens) stellt sich jetzt dringlicher.

8. Fortentwicklung der EU

Institutionelle Folgen des Austritts

(97) UK hat in den ersten beiden Jahren der Haushaltsperiode 2014-2020 insgesamt 15,1 Mrd. € netto in den EU-Haushalt eingezahlt. Das Land ist damit nach Deutschland derzeit der zweitgrößte Nettozahler. Das von der Bank of England in das Europäische System der Zentralbanken (ESZB) eingezahlte Kapital beträgt 55 Mio. €. Es ist damit relativ niedrig, da UK nicht der Eurozone angehört. UK wird voraussichtlich auch als Anteilseigner aus der Europäischen Investitionsbank (EIB) ausscheiden (Anteil am gezeichneten Kapital 39 Mrd. €).

Mit dem Austritt UKs aus der EU fällt ein großer Beitragszahler in den EU-Haushalt weg. Für die verbleibenden EU27 stellt sich die Frage, wie dieser Wegfall aufzufangen ist: entweder der wegfallende Beitrag wird auf die übrigen Länder umgelegt (auf alle oder nur auf die Nettozahler, nach welchem Schlüssel?) oder das EU-Budget wird um den wegfallenden Betrag gekürzt. Bei einem Haushalt, der rund dem Doppelten des Landeshaushalts von Nordrhein-Westfalen entspricht, wird es der EU schwer fallen, mit reduziertem Budget ihren prioritären Herausforderungen wie die Bewältigung des Flüchtlingsstroms und die Förderung von Wachstum und Beschäftigung, nachzukommen.

Wie mit künftigen Verpflichtungen umzugehen ist, die UK in der Vergangenheit eingegangen ist (Pensionslasten, Finanzierungszusagen), muss ebenfalls geklärt werden. Dass die Verhandlungen über den Brexit in die Zeit fallen, in der der Finanzrahmen für 2021-2027 ausgehandelt wird, stellt die EU vor eine besondere Herausforderung. Andererseits bietet der Austritt für die EU einen Anlass, das als intransparent empfundene Einnahmesystem zu überarbeiten und zu vereinfachen.

Position

(98) Wir erwarten, dass UK seinen eingegangenen Verpflichtungen nachkommt. Alles andere wäre eine erhebliche Vorbelastung aller weiteren Verhandlungen über die künftigen Beziehungen. Sowohl in den Haushalten 2019 und 2020 als auch im Mittelfristigen Finanzrahmen 2021 bis 2027 muss die EU ihre Handlungsfähigkeit erhalten.

Sitzverteilung und Mehrheitsverhältnisse im EP und im Rat

(99) Analog zum EU-Haushalt muss auch entschieden werden, wie die Sitzverhältnisse im EP und im Rat nach dem Austritt von UK angepasst werden.

(100) Der Austritt UKs impliziert aber auch strategische Veränderungen. UK vertritt 13 % der EU-Bevölkerung. Ein „liberaler Block“ kann mit Hilfe UKs bislang bei Entscheidungen mit qualifizierter Mehrheit eine Sperrminorität (mindestens 35 % der EU-Bevölkerung) im Rat erreichen („Nord- versus Südländer“). Nach einem Austritt UKs wird der Bevölkerungsanteil dieses Blocks eine Sperrminorität bei Abstimmungen mit qualifizierter Mehrheit möglicherweise künftig nicht mehr erreichen.

Status der europäischen Integration

(101) Der Wunsch der Briten nach einem Austritt aus der EU hat die krisenhafte Situation der Union aufgezeigt, in der sich die EU befindet. Die EU27 muss nun überlegen, wie mit dieser Situation umzugehen ist und wohin sich die EU entwickeln soll:

- UK-Kritik aufgreifen und Integration „zurückdrehen“: Hinter dem Wunsch nach dem Austritt aus der EU steckt der Vorwurf, dass die EU Wohlfahrtsversprechen nicht einlösen konnte und aus ihr ein Bürokratiemonster geworden ist. Bei Verfolgung dieser Möglichkeit würden Wohlfahrtsverluste für alle europäischen Länder drohen; sie ist daher keine Option.
- Europäische Integration vertiefen („jetzt erst recht“): Weitere Kompetenzen könnten auf EU-Ebene verlagert und weitere nationale Souveränitätsrechte (z. B. „Fiskalkapazität“ für gemeinsame Fiskal- sowie Außen- und Verteidigungspolitik) abgegeben werden. Zwar würde die Stabilität des Euro, eine homogenere wirtschaftliche Entwicklung sowie außenpolitisches Gewicht gewährleistet. Allerdings könnte dies „organisierte Verantwortungslosigkeit“ und „Moral Hazard“ ohne Gleichlauf von Haftung und Verantwortung nach sich ziehen, wenn nicht vorher all-gemeinverbindliche Regeln und wirksame Sanktionsmechanismen bei Regelverstößen festgelegt würden. Eine breite Akzeptanz für eine vertiefte europäische Integration dürfte derzeit nicht gegeben sein.
- „Konsolidierung des Erreichten“: Scheint der gangbare Weg. Vom Gedanken einer „ever closer union“ sollte derzeit Abstand genommen und die „Sicherung“ des Status quo vorangetrieben werden. Priorität haben die Gewährleistung der Stabilität des Euro und des gemeinsamen Binnenmarktes. Die Initiativen zur Vollendung der Bankenunion und der Kapitalmarktunion sollten konsequent vorangetrieben werden. Auch hier besteht ohne die entsprechenden Regeln die Gefahr der „organisierten Verantwortungslosigkeit“ und „Moral Hazard“ ohne Gleichlauf von Haftung und Verantwortung.

Position

(102) Die folgenden grundlegenden Aspekte bei der Debatte über die Fortentwicklung der EU sollten berücksichtigt werden:

- Bei allen Integrationsschritten ist darauf zu achten, dass nach dem Subsidiaritätsprinzip gehandelt wird und Verantwortung und Haftung auf einer Ebene liegen. Es wäre fatal, wenn die nationalen Ebenen maßgeblich beeinflussen können, ob Risiken entstehen und wie hoch diese Risiken ausfallen. Eine tiefere Integration muss daher auf jeden Fall mit der Abgabe entsprechender nationaler Souveränitätsrechte einhergehen.
- Damit verbunden sind nachhaltige Regelbindung und wirksame Sanktionsmechanismen. Hebelt man gemeinsam vereinbarte Regeln aus, vergrößert man automatisch die Probleme, die entstehen, wenn Haftung und Verantwortung auf verschiedenen Ebenen liegen. Dieser Zusammenhang muss klar hergestellt werden, damit feste Regeln als sinnvolles Instrument im europäischen Integrationsprozess akzeptiert und genutzt werden können.
- Europa sollte in der Weltwirtschaft weiterhin eine gewichtige Rolle spielen, um das Wohlfahrtsniveau aufrechterhalten zu können. Voraussetzung dafür ist die Entwicklung gemeinsamer wirtschaftspolitischer Grundkonzepte (z. B. Austeritäts- vs. Wachstumsdebatte). Der Binnenmarkt ist hierfür ebenfalls wichtige Voraussetzung.

Subsidiaritätsprinzip

(103) Gemäß dem Subsidiaritätsprinzip sollte die jeweils größere gesellschaftliche oder staatliche Einheit nur dann aktiv werden und regulierend, kontrollierend oder helfend eingreifen, wenn die kleinere Einheit dazu nicht in der Lage ist. Damit geht einher, dass Haftung und Verantwortung auf einer Ebene liegen müssen, da sonst Anreize bestehen, den Handlungsspielraum für den eigenen Nutzen auszureizen und nicht unbedingt zum Nutzen der Sache. Die EU sieht deshalb in ihren Verträgen Mechanismen vor, die der Wahrung dieses Prinzips dienen.

(104) Der Bankenverband vertritt in Übereinstimmung mit dem Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung die Position, dass die folgenden Politikbereiche bei konsequenter Anwendung des Subsidiaritätsprinzips auf die EU-Ebene übertragen werden sollten:

- Binnenmarkt, Wettbewerbspolitik, Außenwirtschaftspolitik: innerhalb des europäischen Binnenmarkts gibt es keine tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse. Daraus ergibt sich eine gemeinsame Außenwirtschaftspolitik, die von der höheren Ebene wahrgenommen werden muss. Dazu gehört, – in gewissen Grenzen – auf gleiche Wettbewerbsbedingungen innerhalb

dieses Wirtschaftsraums zu achten. Gleichzeitig darf nicht jeder Unterschied in einem nationalen Markt als Wettbewerbshindernis deklariert und der Standortwettbewerb nicht zu stark beschränkt werden.

- **Bankenunion:** Die Bankenunion muss vollendet werden. Gleichzeitig sollten grenzüberschreitende Ansteckungseffekte für das europäische Finanzsystem auf europäischer Ebene als Ergänzung zur nationalen makroprudenziellen Aufsicht berücksichtigt werden.
- **Kapitalmarktunion:** Ziel ist die stärkere Integration der europäischen Kapitalmärkte. Dafür sind eine Reihe von Standardisierungen und Harmonisierungen sinnvoll, die nur auf übergeordneter Ebene durchgeführt werden können. Dazu zählen unter anderem das Verbriefungsrecht, das Insolvenzrecht, Prospektrecht und weitere Rechtsgebiete.
- **Weitere Politikbereiche, die auf EU-Ebene wahrgenommen werden sollten:** Außenpolitik und Verteidigung, öffentliche Sicherheit, Klimapolitik.

(105) Konsequenterweise vertritt der Bankenverband wie der Sachverständigenrat in seinem jüngsten Gutachten die Auffassung, dass folgende Politikbereiche entsprechend auf nationaler Ebene belassen werden sollten:

- **Fiskalpolitik:** die Verantwortung für Einnahmen und Ausgaben sollte grundsätzlich dezentral wahrgenommen werden. Zum einen wird damit der Standortwettbewerb sichergestellt. Zum anderen gibt es unterschiedliche lokale Gegebenheiten, wie z. B. unterschiedliche Bemessungsgrundlagen, denen zentral nicht Rechnung getragen werden könnten. Voraussetzung dafür ist, dass die Möglichkeit von Staaten, sich übermäßig zu verschulden, vertraglich wirksam beschränkt wird, da sonst die Einhaltung des Subsidiaritätsprinzips gefährdet ist.
- **Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik:** Diese Märkte unterscheiden sich regional erheblich. Einheitliche Regelungen können lokale Präferenzen kaum berücksichtigen. Rigide Arbeitsmarktverfassungen würden Staaten zudem zu Moral-Hazard-Verhalten einladen.

Position

(106) Der Erhalt der vier Grundfreiheiten – freier Güter-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehr – bleibt unverzichtbar. Eine weitere Vertiefung der EU ist kein Selbstzweck. Sie ist die Folge einer gemeinschaftlichen Lösung konkret vorhandener Probleme. Dazu gehören Außen- und Sicherheitspolitik, Einlösung des Wohlstandsversprechens und Klimapolitik. Die Vollendung des Binnenmarktes muss fortgesetzt werden, u. a. durch Abschluss der Bankenunion und der Kapitalmarktunion.

Schritte zur Fortentwicklung der EU

(107) Für die Fortentwicklung der EU gibt es kein Patentrezept. Eine Veränderung der Europäischen Verträge ist langwierig und mit hohen politischen Kosten verbunden. Zudem würden sich zurzeit zu viele diametral entgegenstehende Interessen gegenseitig blockieren. Deshalb ist aktuell der „Weg der kleinen Schritte“ zu verfolgen: mit Maßnahmen, die politisch und wirtschaftlich handhabbar und kurzfristig umsetzbar sind.

Position

(108) Aus Sicht des Bankenverbandes sollten folgende (Einzel-)Maßnahmen ergriffen werden:

- Übertragung der Überwachung der nationalen Haushalte auf eine neutrale Haushaltsinstitution (Bundesbank-Vorschlag). Anhand transparenter und nachvollziehbarer Regeln sollte diese die strikte Einhaltung des Stabilitäts- und Wachstumspakts überwachen.
- Verständigung auf eine gemeinsame Strategie in der Wirtschaftspolitik.
- Verlässliche Wahrnehmung der von den Ländern aufgegebenen Souveränität durch die EU-Ebene, wie den Schutz der Außengrenzen.