



Ein geordneter Austritt aus der EU

Kerninhalte

- Das Verfahren für den Austritt eines Mitgliedstaats aus der Europäischen Union ist in Artikel 50 des EU-Abkommens geregelt.
- Artikel 50 schreibt vor, dass ein Mitgliedstaat, der aus der EU austreten möchte, eine Frist von zwei Jahren eingeräumt wird, in der er eine Austrittsvereinbarung mit den anderen Staaten der Union aushandeln kann. Es gibt jedoch keinen Präzedenzfall für solche Austrittsverhandlungen und keine definitiven Regelungen, was diese abdecken sollten.
- Eine Reihe wichtiger Fragen über Artikel 50 und das Austrittsverfahren müssen zwischen Großbritannien und den EU-27 noch geklärt werden. Von besonderer Wichtigkeit ist die Frage, wie und wann die Regelungen für den künftigen Marktzugang von Großbritannien und den EU-27 vereinbart werden können. Die Einigung darüber ist im Rahmen der allgemeinen Artikel-50-Verhandlungen von besonderer Bedeutung für einen geordneten Übergang von Großbritannien als EU-Mitgliedsland hin zur neuen Beziehung zwischen Großbritannien und der EU nach dem Austritt.

UK Finance Quick Briefs sind eine Reihe kurzer Beiträge, die den Leser über wichtige wirtschaftliche, regulatorische und politische Fragen rund um den Brexit informieren sollen. Obwohl der Schwerpunkt auf den Bankwesen liegt, haben viele der diskutierten Themen allgemeine Relevanz. BQB können einzeln oder in Verbindung mit anderen Beiträgen der BQB-Reihe gelesen werden. Es ist geplant, die Reihe um Themen zu erweitern, die in Zukunft an Bedeutung gewinnen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ukfinance.org.uk/quickbriefs

Das Austrittsverfahren nach Artikel 50

Kein Staat hat sich jemals dafür entschieden, aus der EU oder ihren Vorgängerorganisationen auszutreten. Obwohl die EU-Verträge die Möglichkeit des Austritts eines EU-Mitgliedstaats aus der Union vorsehen, ist das dafür geregelte Verfahren noch nie benutzt worden.

Der Austritt aus der EU ist in Artikel 50 des EU-Vertrags geregelt (EUV). Dieser Artikel legt fest, dass ein Staat, der aus der EU austreten will, dem Europäischen Rat seine Absicht mitteilen muss. Ab dieser Mitteilung hat das Austrittsland zwei Jahre Zeit, die Bedingungen seines Austritts mit den anderen Staaten der EU zu vereinbaren. Falls nach zwei Jahren noch kein Austrittsabkommen geschlossen worden ist, finden die EU-Verträge auf das Austrittsland keine Anwendung mehr und der Austritt des Landes aus der Union wird formal wirksam.

Es gibt jedoch keinen Präzedenzfall für solche Austrittsverhandlungen und keine definitiven Regelungen, was diese abdecken sollten. Außerdem enthält Artikel 50 nur begrenzte Vorgaben darüber, wie das Verfahren durchzuführen ist.

Artikel 50 enthält einige Regelungen über:

- **Fristen:** Es ist geregelt, dass das zweijährige Verfahren von den EU-Staaten und dem Austrittsland einstimmig verlängert werden kann.
- **Abkommen:** Es ist geregelt, dass das Austrittsabkommen von einer qualifizierten Mehrheit der verbleibenden EU-Mitgliedstaaten zu beschließen ist, nachdem das Europäische Parlament zugestimmt hat.
- **Die Zukunft:** Es ist vorgesehen, dass bei den Austrittsverhandlungen „der Rahmen für die künftigen Beziehungen dieses Staats zur Europäischen Union“ zu berücksichtigen ist. Es ist jedoch auch geregelt, dass die künftige Beziehung im Einklang mit Artikel 218 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auszuhandeln ist, der sich mit den Beziehungen der EU zu Drittländern befasst. Dies wird im Allgemeinen dahingehend ausgelegt, dass die EU und Großbritannien erst dann ein Freihandelsabkommen oder ähnliche bilaterale Vereinbarungen über die künftigen Beziehungen schließen können, wenn Großbritannien nach dem formalen Austritt aus der EU zu einem Drittland geworden ist.

Ein geordnetes Austrittsverfahren

Diese wichtigen Fragen sollten idealerweise zu Beginn der Austrittsverhandlungen geklärt werden, besser sogar noch vor Verhandlungsbeginn.

Der Inhalt des Austrittsabkommens und die Beziehung des Abkommens zu einer künftigen Vereinbarung über die langfristigen wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien sind wichtige Fragen. Diese Fragen sollten idealerweise zu Beginn der Austrittsverhandlungen geklärt werden, besser sogar noch vor Verhandlungsbeginn.

Ein besonderes Risiko für einen geordneten Übergang liegt in der Frage, wie die EU und Großbritannien das Austrittsverfahren und das Inkrafttreten eines künftigen Abkommens der beiden Seiten über den Handel zwischen den zwei Märkten zeitlich strukturieren. Ein rigides Verharren auf dem Standpunkt, dass ein solches Folgeabkommen erst nach dem Austritt Großbritanniens aus der EU verhandelt werden kann, könnte dazu führen, dass der Handel zwischen der EU und Großbritannien

(der gegenwärtig keinen Zöllen oder anderen Handelsbeschränkungen unterliegt), für den Übergangszeitraum zwischen dem Austritt zum Ende der Frist nach Artikel 50 und dem Inkrafttreten neuer Vereinbarungen zwischen Großbritannien und der EU, Zöllen und Handelsbeschränkungen unterworfen wird.

Es liegt im wirtschaftlichen Interesse beider Seiten und auch im Interesse von Kunden und Unternehmen, dass ein solches Szenario vermieden wird. Ein solcher „Klippeneffekt“, bei dem plötzlich Zölle und Handelsbeschränkungen verhängt werden, bis neue Vereinbarungen zwischen Großbritannien und der EU formalisiert werden, könnte erhebliche Risiken und negative Konsequenzen für Handel, Arbeitsplätze und Marktstabilität sowohl in Großbritannien als auch in der EU-27 haben.

Kasten 1: Kunden und Unternehmen und das Risiko einer vorübergehenden Störung der Handelsströme

Für Unternehmen, die am Handel zwischen der EU und Großbritannien beteiligt sind, stellt das Verfahren nach Artikel 50 ein erhebliches Risiko für den Geschäftsbetrieb dar. Wenn Artikel 50 dahingehend ausgelegt wird, dass ein Staat die EU verlassen muss, bevor ein bilaterales Handelsabkommen mit den verbleibenden EU-Staaten vereinbart werden kann, dann stellt sich die wichtige Frage, was in der Zwischenzeit in Bezug auf den Handel zwischen den zwei Märkten passiert. Gegenwärtig unterliegt der Handel im EU-Binnenmarkt keinerlei Zöllen und ist auch von den meisten anderen Beschränkungen befreit. Falls die Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien unter die normalen Regelungen der Mitglieder der Welthandelsorganisation (WTO) fallen, wären sie verpflichtet, bis zum Abschluss eines Freihandelsabkommens, oder eines sonstigen bilateralen Handelsabkommens, ihre Standardzölle (soweit anwendbar) auf ihren bilateralen Handel zu erheben.

Das könnte für Importe in beide Richtungen potenziell zu Zollkosten in Milliardenhöhe führen. Dies hätte Auswirkungen für beide Seiten: rund 10 % der Exporte der anderen EU-Mitgliedstaaten gehen nach Großbritannien, und rund eine Hälfte der britischen Exporte geht in die Staaten der EU.

Viele Hersteller in Großbritannien und der EU importieren aktuell halbfertige Güter aus dem jeweils anderen Markt, um sie fertig zu stellen und in die andere Richtung zurückzuschicken. Beispiele:

- Ein in Großbritannien ansässiger Modehersteller importiert hochwertige Leder- und Textilmaterialien aus Italien und Spanien, die als fertige Mäntel, Handtaschen oder Anzüge in die EU re-exportiert werden.
- Ein in Großbritannien ansässiger Süßwarenhersteller importiert Milch oder Zucker aus Frankreich, die als Schokolade und andere Süßwaren in die EU re-exportiert werden.
- Ein in Großbritannien ansässiger Hersteller exportiert feinmechanische Autoteile in die EU, die anschließend wiederum als fertige Kraftfahrzeuge nach Großbritannien importiert werden.

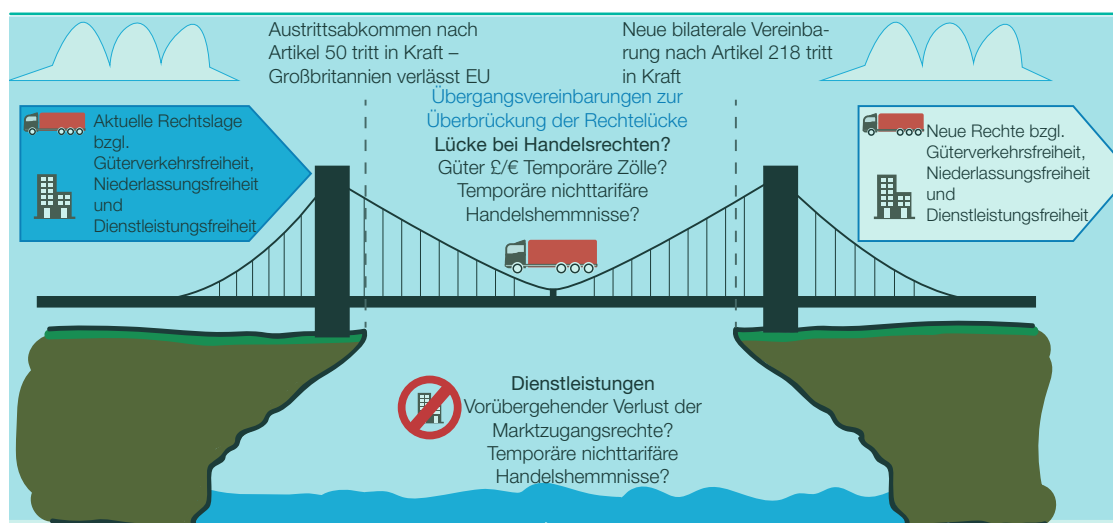
Angesichts der aktuell bestehenden Zölle in Großbritannien und der EU müsste dieser Handel potenziell verzollt werden, falls die EU und Großbritannien ihren Handel wieder Zollbeschränkungen unterwerfen. Zudem hat die Verhängung nichttarifärer Handelshemmnisse (zum Beispiel Zolldokumentation, Konformitätsbescheinigungen und andere kostspielige Verwaltungsverfahren) häufig sogar noch erheblich größere negative Auswirkungen auf den Handel. In allen diesen Fällen sind es die Hersteller und Kunden beider Seiten, die unter höheren Kosten und einer Schwächung des Wettbewerbs leiden.

Die Risiken für den Handel mit Dienstleistungen sind vermutlich sogar noch höher, wenn es zwischen der EU und Großbritannien nicht rechtzeitig zu einer neuen Vereinbarung über die Rechte der Unternehmen beider Seiten kommt. Das liegt daran, dass die von der EU und Großbritannien an nicht-EU-Staaten in diesen Bereichen gewährten Rechte restriktiver sind, als die Rechte, die im Binnenmarkt zur Verfügung stehen. Das gilt auch für Bankdienstleistungen. Im Gegensatz zu tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen für Güter, die zu höheren Kosten und anderen Ineffizienzen führen können, führen Beschränkungen für Dienstleistungen häufig zu einem Verbot der Erbringung bestimmter Dienstleistungen in einem Markt. Wiederum sind es die Dienstleister und ihre Kunden in Großbritannien und der EU, die mit höheren Kosten, weniger Wettbewerb und einer Verkleinerung des Dienstleistungsangebots konfrontiert sind.

Aufgrund der Tragweite der Auswirkungen auf den Handel mit Gütern und Dienstleistungen in Großbritannien und der EU bringt dieses Szenario erhebliche Risiken für die Stabilität und die reibungslose Funktion von Märkten, Volkswirtschaften, Arbeitsmärkten und das Wirtschaftswachstum mit sich.

Das Risiko solcher Verwerfungen kann am besten dadurch vermieden werden, dass die zwei Seiten gleichzeitig mit dem Austrittsabkommen ein künftiges Handelsabkommen aushandeln, und dass für den Zeitraum zwischen dem Austritt Großbritanniens und dem Inkrafttreten eines neuen bilateralen Abkommens zwischen der EU und Großbritannien Übergangsregelungen vereinbart werden.

Übergangsregelungen helfen dabei, Versorgungs-
kontinuität und
Marktstabilität zu
gewährleisten



Zwei Maßnahmen zur Minimierung von Verwerfungen

Ziel sollte es sein, die Unterzeichnung und Ratifizierung eines bilateralen Abkommens für den künftigen Marktzugang und anderer Regelungen für die beiden Seiten so schnell wie möglich nach dem formalen Austritt Großbritanniens aus der EU zu ermöglichen.

Zur Minderung der Auswirkungen auf den Handel könnten die EU und Großbritannien zwei praktische Maßnahmen ergreifen.

Die erste Maßnahme ist die Aushandlung eines künftigen Handelsabkommens gleichzeitig mit dem Austrittsabkommen. Selbst wenn es nicht möglich ist, ein langfristigeres Regelwerk über den gegenseitigen Marktzugang zu vereinbaren und zu ratifizieren bevor Großbritannien die EU formal verlassen hat, gibt es keinen zwingenden rechtlichen oder politischen Grund, warum informelle Verhandlungen über eine solche bilaterale Vereinbarung nicht parallel zu den Verhandlungen für ein Austrittsabkommen laufen könnten. Es ist sehr zu begrüßen, dass beide Seiten sich in gewissem Umfang über die Notwendigkeit paralleler Verhandlungen diesbezüglich einig sind, soweit die notwendigen Bedingungen erfüllt sind. Ziel sollte es sein, die Unterzeichnung, Ratifizierung und Inkraftsetzung eines bilateralen Abkommens für den künftigen Marktzugang und anderer Regelungen für die beiden Seiten so schnell wie möglich nach dem formalen Austritt Großbritanniens aus der EU zu ermöglichen. Im Idealfall würde die Inkraftsetzung der Nachfolgeregelungen zeitgleich mit dem Austritt erfolgen. Durch ein solches zweigleisiges Verfahren könnte die Übergangsfrist bis zur Einrichtung eines neuen, stabilen Handelsrahmens für Unternehmen beider Seiten minimiert werden (siehe Kasten 1: Kunden und Unternehmen und das Risiko einer vorübergehenden Störung der Handelsströme).

Die zweite Maßnahme ist die Vereinbarung von

Übergangsregelungen. Unabhängig davon, auf welches Modell sich Großbritannien und die EU letztlich für ihre künftigen Beziehungen einigen, werden vermutlich Übergangslösungen notwendig sein. Das gilt für die meisten Sektoren und für beide Seiten der Austrittsverhandlungen. Die in Artikel 50 vorgeschriebene Zweijahresfrist wird vielen Unternehmen und ihren Aufsichtsbehörden aller Wahrscheinlichkeit nach nicht ausreichen, um sich auf die geänderten Bedingungen des Handels zwischen Großbritannien und der EU einzustellen. Das gilt insbesondere für Unternehmen in Sektoren, in denen Änderungen der Betriebspraxis oder der Erbringung von Dienstleistungen stark reguliert sind oder die komplexe Anpassungsprozesse erfordern – hier sind insbesondere das Bankwesen und die Automobil- und Luftfahrtbranche zu nennen. Dieses Problem wird noch zusätzlich an Gewicht gewinnen, falls die EU und Großbritannien nicht in der Lage sein sollten, sich auf die Beibehaltung vieler der aktuellen wirtschaftlichen Freiheiten für das Gewerbe in den beiden Märkten zu einigen, da dann die notwendigen Änderungen noch umfangreicher ausfallen.

In einer solchen Situation könnten eine Restrukturierung von Lieferketten, Änderungen an Vertriebsnetzwerken und die erneute Zulassung von Geschäftsbetrieben notwendig werden, die aus einem EU-Regulierungsrahmen (wie z. B. den Passporting-Regeln) herausfallen. Für die Unternehmen bedeutet das einen erheblichen Anpassungsbedarf und der erforderliche Zeitaufwand, und die damit verbundene Komplexität sollten nicht unterschätzt werden.

Das in Artikel 50 vorgeschriebene zweijährige Verfahren bietet Großbritannien wertvolle Zeit, die das Land zur Vorbereitung des Austritts nutzen kann.

Auch im Falle eines „harten Austritts“, in dem die EU und Großbritannien sich nicht auf günstigere Bedingungen für Handel und Marktzugang einigen können, wäre es vorteilhaft, Unternehmen und ihre Kunden nach dem Austritt zusätzliche Zeit für die Durchführung notwendiger Anpassungen einzuräumen. Tatsächlich wäre eine zusätzliche Übergangsfrist bei einem harten Austritt besonders wichtig, da es gerade in diesem Fall zu den größten Verwerfungen kommen würde.

Falls die EU und Großbritannien sich einigen sollten, eine bilaterale Vereinbarung für künftige Handelsbeziehungen auszuhandeln, wären Übergangsregelungen aber ebenso wichtig, da es sehr unwahrscheinlich ist, dass dieser künftige Regelungsrahmen zum Zeitpunkt des Austritts bereits vorliegen wird. Der Umfang der notwendigen Verhandlungen und die zeitaufwendige Ratifizierung durch Großbritannien und die einzelnen EU-27-Staaten wird die vorgegebene Zweijahresfrist vermutlich sprengen. Daher wird es notwendig sein, für den Zeitraum ab dem Ende des aktuellen Systems bis zum Inkrafttreten der bilateral vereinbarten künftigen Struktur eine Überbrückungslösung zu finden. Ein Übergangszeitraum wäre unter diesen Bedingungen

von kritischer Bedeutung, um wirtschaftliche Verwerfungen durch eine Lücke zwischen den alten und den neuen Regeln zu vermeiden.

Es ist auch zu begrüßen, dass beide Seiten sich im Grundsatz über die Notwendigkeit von Übergangsregelungen einig sind. Die Form, die solche Übergangslösungen oder ein solcher Regelungsrahmen annehmen kann, muss in Verhandlungen zwischen Großbritannien und der EU geregelt werden. Dabei können eine Reihe verschiedener Ansätze verfolgt werden. Zum Beispiel könnten im Rahmen der Übergangszeit angestammte Rechte und die Zollfreiheit, umfassend oder in bestimmten Bereichen, für einen bestimmten Zeitraum weiter gelten. Dies könnte mit bestimmten Verpflichtungen für diesen Zeitraum verknüpft werden. Dabei ist ein wichtiger rechtstechnischer Aspekt zu beachten. Die Regeln der Welthandelsorganisation schränken die Gewährung bevorzugter Handelsbedingungen zwischen WHO-Mitglieder außerhalb WHO-konformer Abkommen ein. Übergangsregelungen müssten daher zeitlich befristet und klar mit der Übergangszeit im Rahmen des Austritts von Großbritannien aus der EU oder des Übergangs auf ein künftiges bilaterales Abkommen verknüpft sein.

Kasten 2: Übergangsregelungen und ein geordneter Wandel

Die Notwendigkeit von Übergangsregelungen für die Bewältigung der praktischen Auswirkungen eines britischen EU-Austritts gilt für viele Sektoren und Unternehmen, unabhängig von den Ergebnissen der Verhandlungen zwischen EU und Großbritannien. Je drastischer der Bruch mit der aktuellen Systematik der Handelsrechte ausfällt, desto wichtiger ist die Gestaltung des Übergangs.







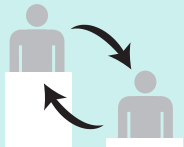
Banken, die in Großbritannien ansässig sind, und EWR-Banken, die in Großbritannien tätig sind und die ihre Passporting-Rechte in der EU verlieren, sind mit wichtigen Entscheidungen darüber konfrontiert, ob und wie sie die, aktuell im Rahmen ihres Passes erbrachten, Dienstleistungen fortführen wollen. In vielen Fällen wird das mit den gegenwärtigen Strukturen nur durch Gründung einer zugelassenen Unternehmung innerhalb der EU möglich sein. Falls dies wirtschaftlich sinnvoll ist, kann die Bank sich für diesen Ansatz entscheiden, um die aktuell von Großbritannien aus erbrachten Dienstleistungen in Zukunft über eine in der EU zugelassene Gesellschaft zu erbringen.

Das ist aber nicht so einfach wie es auf den ersten Blick scheint. Die Implementierung dieses Ansatzes kann neue Lizenzen oder wesentliche Veränderungen bei bestehenden Lizenzen nötig machen, die Einstellung und Schulung von Personal und die Bereitstellung neuer IT-Systeme. Außerdem ist dieser Schritt wahrscheinlich mit neuen Kapitalanforderungen und anderen aufsichtsrechtlichen Auflagen verknüpft. Es kann notwendig werden, Kunden von einem neuen Standort aus zu bedienen und auch von dort aus mit ihnen zu kontrahieren. Es kann Änderungen an bestehenden Unternehmen innerhalb der EU oder die Gründung neuer Unternehmen nötig machen.

Ein reibungsloser Übergang für diese Bank und ihre Kunden würde höchstwahrscheinlich mehr Zeit in Anspruch nehmen als die in Artikel 50 vorgesehene Frist von maximal zwei Jahren. Die für die Bank zuständigen Aufsichtsbehörden würden außerdem gegebenenfalls zusätzliche Zeit benötigen, um die aktuellen Passporting-Rechte durch neue Lizenzen und neue Zulassungsverfahren zu ersetzen.

Wenn eine Bank besonders komplizierte Dienstleistungen erbringt, so erfordert die aufsichtsrechtliche Genehmigung häufig die Prüfung und Genehmigung von Finanzmodellen, was typischerweise ein komplexes und zeitaufwendiges Unterfangen ist. Die Bank, ihre Kunden und die für sie zuständige Aufsichtsbehörde haben ein klares Interesse an Übergangsregelungen, die ausreichend Zeit für die Restrukturierung des Geschäftsbetriebs einräumen, damit die Finanzierung der Realwirtschaft nicht gestört wird.

Kasten 3: Die Verlagerung von Finanzdienstleistungen umfasst ein komplexes Bündel von Aktivitäten

Standort		<ul style="list-style-type: none"> • Verfügbarkeit und Kapazität von Immobilien • Mietverhandlungen
Betriebskonzept		<ul style="list-style-type: none"> • Design und Implementierung der IT-Systeme • Interne Abläufe und Support-Funktionen
Aufsichtsrechtliche Anträge		<ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitung des Antrags / Genehmigungsfrist • Rechtliche, steuerliche und Rechnungslegungserwägungen
Aufsicht		<ul style="list-style-type: none"> • Erfahrung der Aufsichtsbehörden / Beziehung mit lokaler / zentraler Verwaltung • Genehmigung von Geschäftsprozessen, insbesondere Genehmigung von „Finanzmodellen“
Dokumentation		<ul style="list-style-type: none"> • Übertragung der Dokumentation • Änderung bestehender Verträge
Personalwesen		<ul style="list-style-type: none"> • Verlagerung bestehenden Personals • Einstellung und Schulung qualifizierter Mitarbeiter
Betriebsverlagerung		<ul style="list-style-type: none"> • Tests von Systemen, Verfahren und Verfahrensabläufen • „Lift and Shift“ des Betriebs
Kundentransfer		<ul style="list-style-type: none"> • Aufklärung der Kunden • Erneute Dokumentierung bestehender Beziehungen

Könnte Großbritannien einfach die EU verlassen?

Ideally these important questions need to be answered early in the exit negotiation, if not before that negotiation has commenced.

In practice, the two-year process mandated by Article 50 provides the UK with vital time to prepare for exit.

Die Komplexität des Artikel-50-Verfahrens in Großbritannien hat Stimmen laut werden lassen, die den Austritt aus der EU durch einen unilateralen Rückzug aus den EU-Abkommen mittels der Aufhebung des britischen European Communities Act beschleunigen wollen. Dies ist das Gesetzeswerk, durch das EU-Recht im Rechtssystem Großbritanniens verankert ist.

Obwohl ein solches Vorgehen theoretisch möglich wäre, würde es einen Bruch mit der traditionellen britischen Praxis darstellen, rechtliche Verpflichtungen und Internationales Recht zu achten. Wenn die EU durch ein solches Vorgehen zu der Erklärung veranlasst würde, dass Großbritannien die EU verlassen hat (was rechtlich unklar ist) würde dies den Austritt Großbritanniens ohne den Schutz eines Austrittsabkommens bedeuten. Außerdem würden in einem solchen Fall keinerlei Maßnahmen zu einer Verringerung der im Rahmen des Austritts entstehenden Kosten und der systemischen und wirtschaftlichen Risiken für Großbritannien und die EU ergriffen werden. Es würde in einem solchen Fall keine Garantie dafür geben, dass in Zukunft ein bilaterales Handelsabkommen geschlossen wird, und die Bereitschaft der anderen EU-Staaten zu künftigen Kompromissen könnte ebenfalls, unter einem solchen einseitigen Schritt, leiden. Von diesem Vorgehen ist daher dringend abzuraten.

Das in Artikel 50 vorgeschriebene zweijährige Verfahren bietet Großbritannien wertvolle Zeit, die das Land zur Vorbereitung des Austritts nutzen kann. Großbritannien muss eine gewaltige Zahl

von praktischen Änderungen implementieren, wenn der Ausstieg aus der EU geordnet verlaufen soll. Dies umfasst zum Beispiel eine Reihe von Gesetzesänderungen auf nationaler Ebene und die Entwicklung von britischen Regeln und Praktiken in Bereichen, die aktuell von EU-Recht geregelt werden. Dies betrifft zum Beispiel EU-Subventionen für Unternehmen in Großbritannien und die in vielen Bereichen bestehenden Regeln für die Anerkennung der Rechte anderer Länder im britischen Markt. Zudem muss Großbritannien seine eigenen Regelungen für Zölle und den Marktzugang gegenüber den anderen WHO-Mitgliedern festlegen. Dies muss erfolgen, bevor Großbritannien damit beginnen kann, Handelsabkommen mit anderen Ländern zu schließen. Viele dieser praktischen Änderungen werden vom Wohlwollen der EU und dem allgemeinen Vertrauen in das Engagement Großbritanniens für einen geordneten Übergang profitieren.

Im Rahmen des Artikel-50-Verfahrens sollte der Schwerpunkt darauf liegen, für Unternehmen und Kunden einen geordneten Übergang zu gewährleisten, die von grenzüberschreitend zwischen EU und Großbritannien erbrachten Bankdienstleistungen, und von den Gütern und Dienstleistungen vieler anderer britischen Branchen, abhängen. Um dies zu erreichen sollten die EU und Großbritannien sich bereits frühzeitig über die Bedeutung paralleler Verhandlungen und Übergangsregelungen einigen und die Spielräume von Artikel 50 soweit wie möglich ausnutzen.

Siehe auch

- BQB Nr. 1 Im europäischen Binnenmarkt bleiben oder austreten.
- BQB Nr. 3 Was ist „Passporting“ und warum ist es wichtig?
- BQB Nr. 4 Was ist „Gleichwertigkeit“ und wie funktioniert sie?
- BQB Nr. 5 Datenschutz und Datenübermittlung.
- BQB Nr. 6 Zeit sich anzupassen – Sind Übergangsvereinbarungen nötig?