
WPROWADZENIE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Rachel Kent

Partner kierująca globalną praktyką instytucji finansowych, Hogan Lovells

The logo for Hogan Lovells, consisting of the name "Hogan Lovells" in a white serif font on a yellow rectangular background.