
Pressemitteilung

Neue Studie erläutert Auswirkungen des Brexit auf europäische KMU, Konzerne und Anleger

3. Juli 2017

Die europäische Finanzmarktvereinigung (AFME), The Boston Consulting Group (BCG) und Clifford Chance haben heute eine neue Studie mit dem Titel „**Bridging to Brexit: Insights from European SMEs, Corporates and Investors**“ veröffentlicht, die die Auswirkungen eines „Brexit“ auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), Konzerne und Anleger untersucht. Der Schwerpunkt der Untersuchung lag insbesondere auf der Nutzung von Bank- und Kapitalmarktdienstleistungen für Firmenkunden.

Die wichtigsten Erkenntnisse der Studie sind:

- Europäische Unternehmen sind derzeit noch nicht auf die als Folge des Brexit zu erwartenden Veränderungen in der Wholesale-Bankenlandschaft vorbereitet.
- Auch wenn Banken durch Vorsorgemaßnahmen sicherstellen, dass sie ihre gewohnten Dienstleistungen künftig über neue Strukturen anbieten können, ist eine stärkere Fragmentierung der Kapitalnutzung von Banken zu erwarten. Diese wird aller Voraussicht nach dazu führen, dass die Kapazitäten für Finanzierungen und andere Bankdienstleistungen für Firmenkunden zurückgehen.
- BCG schätzt, dass die langfristigen Ineffizienzen einer durch den Brexit verursachten Fragmentierung die Banken dazu zwingen könnten, bis zu 20 Milliarden Euro an zusätzlichem Eigenkapital vorzuhalten.

Simon Lewis, Chief Executive von AFME, sagte anlässlich der Veröffentlichung: *„Aus unserem Bericht geht deutlich hervor, dass die Studienteilnehmer, insbesondere kleine Unternehmen mit grenzüberschreitenden Kunden- oder Lieferantengestirben, eine Beeinträchtigung ihrer Unternehmen und deren Wachstum durch einen „harten Brexit“ befürchten. Großkonzerne sind besorgt, dass sie an Effizienz einbüßen und dass es zu einer Fragmentierung von grenzüberschreitenden Geschäften kommen könnte. Sowohl KMU als auch große Unternehmen erwarten zudem Störungen bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen im Firmenkundengeschäft, die wiederum zu höheren Kapitalkosten für Unternehmen führen werden. Daher möchten insbesondere Unternehmen den Status quo beibehalten.“*

Philippe Morel, Senior Partner von BCG, ergänzte: *„Unsere Studie ist einzigartig und die bislang erste, die ausführlich die Perspektive der Endnutzer im Firmenkundengeschäft von Banken im Kontext des Brexit darstellt. Hierfür haben wir eine Vielzahl von Unternehmen aller Größen aus sämtlichen Industriezweigen in der EU-27 und in Großbritannien befragt und so ein detailliertes Abbild der europäischen Unternehmenslandschaft erhalten, inklusive KMU, großer Konzerne und Investoren. Im Ergebnis zeigt die Studie, dass die Unternehmen auf lediglich geringfügige Auswirkungen des Brexit auf den Zugang zu Finanzdienstleistungen hoffen. Gleichzeitig haben wir hinter die Kulissen der Banken geschaut und danach gefragt, welche Maßnahmen sie ergreifen müssen, um auch nach dem Brexit das aktuelle Niveau und den Umfang ihrer Dienstleistungen zu gewährleisten. Im Ergebnis sind wir zu dem Schluss gekommen, dass der Verlust des Bestandsschutzes für bestehende Verträge in mindestens drei Punkten zu signifikanten Mehrkosten führen würde: Hinsichtlich des Transfers von Bankgeschäften und Kapital auf neue Tochtergesellschaften, durch Restrukturierungskosten sowie aufgrund eines fortlaufend höheren Kapitalbedarfs. Die genauen Auswirkungen werden dabei von den individuellen Geschäftsmodellen der Unternehmen abhängen.“*

Für die Analyse befragte BCG Abnehmer von Bankdienstleistungen für Firmenkunden, darunter 62 Geschäftsführer und Finanzchefs von KMU, großen Unternehmen und Investoren sowie 10 Branchenvereinigungen, die eine große Bandbreite an Unternehmen und Sektoren in verschiedenen Regionen repräsentieren, einschließlich eines erheblichen Anteils an KMU, britischer und EU-Aktienmarktkapitalisierung sowie verwaltetem Vermögen. Um die möglichen Auswirkungen auf Unternehmen zu veranschaulichen, enthält der Bericht auch reale Fallbeispiele und Zitate aus den geführten Interviews.

Weitere Erkenntnisse der Studie:

- **Unternehmen sorgen sich primär um die direkten Auswirkungen eines harten Brexit**, z.B. Handelsbarrieren, Verlagerung von Arbeitskräften, höhere Compliance- und Zollkosten.
- **Brexit-bezogene Ängste bezüglich Bankdienstleistungen für Firmenkunden sind sektorspezifisch.** Sowohl KMU als auch große Unternehmen sorgen sich über den Zugang zu Krediten und befürchten, dass ihr Risikomanagement teurer wird.
- Anleger sorgen sich, dass der Brexit komplexe Neudokumentierungen bestehender Derivate und anderer Handelsbeziehungen erforderlich machen könnte.
- **Die Analyse der Angebotsseite von BCG kam zu dem Ergebnis, dass der Brexit für Firmenkunden zu höheren Kosten und einem eingeschränkten Zugang zu Bankdienstleistungen führen könnte, als von den Studienteilnehmern erwartet wird – wobei KMU potenziell am härtesten betroffen sein werden.** Die Kosten für Anpassungen, z.B. den Aufbau neuer Bankbeziehungen, könnten für KMU ebenfalls erheblich ausfallen. Etwa 55% der KMU-Teilnehmer sagten, dass sie bislang keine Vorsorgepläne im Hinblick auf den Brexit getroffen haben. Nur 27% haben gewisse interne Planungen vorgenommen, während etwa 18% Pläne bereits umgesetzt haben.
- Unternehmen, die mit der Planung begonnen haben, stellen sicher, dass sie nach einem Brexit sowohl in der EU-27 als auch in Großbritannien geschäftsfähig sind, was allerdings zu höheren Kosten, Risiken und Kapitalkosten führt.
- Zwar erkennen die Unternehmen die potenziellen Herausforderungen, **im Allgemeinen erwarten sie jedoch, dass ihre Banken alle mit dem Brexit verbundenen Schwierigkeiten in Bezug auf das Firmenkundengeschäft handhaben und sie bei der „Brexit-Reise“ unterstützen werden.**
- **Die Kontinuität der Bankdienstleistungen kann erhalten werden, sofern Banken mit britischen Banklizenzen Tochtergesellschaften in den EU-27-Ländern gründen. Der hierfür durchzuführende Prozess wird aller Voraussicht nach jedoch teuer sein, da zusätzliche Kapitalanpassungen und betriebliche Veränderungen erforderlich sein werden.** Die Kosten der Umstrukturierungen könnten sich für die Branche auf 15 Milliarden Euro belaufen, wobei die Kosten für jede einzelne Bank in Abhängigkeit von der regionalen Präsenz und dem Kundenfokus variieren. Bei einer Amortisierung über drei bis fünf Jahre könnte dies die Kapitalrendite betroffener Banken um 0,5 bis 0,8 Prozentpunkte mindern – eine erhebliche Beeinträchtigung.
- **Die Analyse der Angebotsseite von BCG lässt darauf schließen, dass Unternehmen die bankbezogenen Effekte eines harten Brexit möglicherweise unterschätzen.** Insgesamt etwa 1.280 Milliarden Euro an Bankvermögenswerten (Kredite, Wertpapiere und Derivate) müssten aus

Großbritannien in die EU-27 umgebucht werden, es sei denn, es können alternative Vereinbarungen getroffen werden. Diese Vermögenswerte werden von 70 Milliarden Euro oder etwa 9% des (Tier 1) Eigenkapitals der betroffenen Banken gestützt.

- **Beim Wertpapier- und Derivatehandel ist das Störpotenzial am größten** – die Geschäfte mit EU-27-Kunden, die derzeit in Großbritannien gebucht sind, werden auf 380 Milliarden Euro an risikogewichteten Vermögenswerten (oder 1.100 Milliarden Euro an gehandelten Vermögenswerten) geschätzt, was etwa 68% der im Vereinigten Königreich gebuchten Geschäfte mit EU28-Kunden darstellt. Dieses Geschäft wird von 57 Milliarden Euro Eigenkapital der Banken gedeckt, die nach dem Brexit möglicherweise auf die EU-27 umgebucht werden müssen.
- **Auch Bankdarlehen könnten betroffen sein, jedoch in geringerem Ausmaß.** Das gesamte Kreditengagement von in Großbritannien ansässigen Banken in KMU und großen Unternehmen der EU-27 wird auf 180 Milliarden Euro geschätzt (4% der Summe der ausstehenden Kredite in KMU und großen Unternehmen aus den EU-27). Diese Kredite werden von etwa 13 Milliarden Euro Eigenkapital der Banken gedeckt, das derzeit in Großbritannien domiziliert ist.
- **Jede Verlagerung von Euro-Clearing aus Großbritannien in die EU-27 würde Beeinträchtigungen für Banken und Kunden mit sich bringen** – etwa 30-40 Milliarden Euro zusätzlicher Anfangsmargen müssten von den Banken gestellt werden, was einem Anstieg von 40 bis 50% entspräche. Diese Kosten müssten auf individueller Basis zwischen Banken und Kunden aufgeteilt werden.

Chris Bates, Partner bei Clifford Chance, sagte: *„Es wurde viel über die Herausforderungen eines harten Brexit für die Banken gesagt, aber das ist nur die halbe Wahrheit. In Wirklichkeit sind von KMU bis hin zu internationalen Konzernen alle Unternehmen, die auf diese Dienstleistungen angewiesen sind, gleichermaßen in Gefahr. Diese Analyse wirft ein Licht auf einige der Herausforderungen, die ein harter Brexit für gewerbliche Nutzer von Bankdienstleistungen bedeuten und wie er die Realwirtschaft in Großbritannien und in den EU-27-Ländern beeinträchtigen würde. Maßnahmen zur Gestaltung eines reibungsloseren Übergangs sind von entscheidender Bedeutung. Die Kosten der „Cliff Edge“-Effekte waren nie so deutlich wie jetzt.“*

Filip Geerts, Director General von CECIMO, einer europäischen Vereinigung für Werkzeugmaschinenhersteller, der für den Bericht befragt wurde, ergänzte: *„Unsere kleinen und mittelgroßen Werkzeugmaschinenhersteller sind auf ihre Geschäfte fokussiert und möchten keine Zeit oder Ressourcen wegen möglicher politisch oder institutionell gesteuerter Brexit-bezogener Hindernisse verlieren. Wir wünschen uns unterbrechungsfreie Kredit- und Risikomanagement-Dienstleistungen.“*

Der Bericht endet mit einigen wichtigen Empfehlungen von Studienteilnehmern:

- **Bestandsschutz für bestehende Verträge** und ein gewisses Maß an Geduld im Hinblick auf die Neudokumentierung vertraglicher Beziehungen, um die rechtlichen und betrieblichen Störungen für Banken und deren Kunden zu minimieren;
- **einen Übergangszeitraum**, um Benutzern und Leistungserbringern Zeit für die Umstellung zu geben, sowie ein Zeitraum, in dem Mechanismen zum Risikotransfer erlaubt sind;

- **zu füllende Lücken:** Britische Entscheidungsträger in der Politik müssen in Erwägung ziehen, die verlorenen Kapazitäten der Europäischen Investitionsbank (EIB) und des Europäischen Investitionsfonds (EIF) zu ersetzen, worunter britische Endverbraucher leiden würden;

Und am kritischsten:

- **Erhalt des Status quo:** Etwa 80% unserer Interviewpartner aus den EU-27 und dem Vereinigten Königreich hoffen, dass die Brexit-Verhandlungen zu ähnlichen Zugangsmöglichkeiten zu Bankdienstleistungen für Firmenkunden auf einem mit dem Status quo vergleichbaren Kostenniveau führen werden. Die Interviewpartner sind davon überzeugt, dass die politischen Verhandlungen die Auswirkungen des Brexit auf die Endverbraucher der Realwirtschaft berücksichtigen sollten.

– Ende –

Kontakt bei AFME

Rebecca Hansford

European Media Relations Manager

rebecca.hansford@afme.eu

+44 (0)20 3828 2693

+44 (0)7825 081 686

Ansprechpartner bei BCG

Anca Webber

European Media Relations Manager

webber.anca@bcg.com

+44 (0)207 753 8308

+44 (0)7342 083 718

Rebecca Cummins

Senior PR Coordinator

cummins.rebecca@bcg.com

+44 (0)207 753 8888

+44 (0)7825 732 083

Über AFME:

1. AFME (Association for Financial Markets in Europe) setzt sich für faire, ordentliche und effiziente europäische Großkunden-Kapitalmärkte ein und nimmt eine führende Rolle bei der Beförderung der Interessen aller Marktteilnehmer ein. AFME repräsentiert ein breites Spektrum europäischer und weltweiter Teilnehmer an den Großkunden-Finanzmärkten. Zu ihren Mitgliedern zählen EU- und weltweit agierende Banken sowie wichtige regionale Banken, Broker, Anwaltskanzleien, Anleger und andere Finanzmarktteilnehmer. AFME ist über die GFMA (Global Financial Markets Association) Teil einer weltweiten Allianz mit der Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA) in den USA und der Asia Securities Industry and Financial Markets Association (ASIFMA). Weitere Informationen finden Sie auf der Website von AFME: www.afme.eu.
2. Folgen Sie uns auf Twitter unter [@news_from_afme](https://twitter.com/news_from_afme)