

Welche Auswirkungen könnte der Brexit auf Verträge für Großkunden-Finanzdienstleistungen haben?

FAQs für Kunden

Februar 2018



Vorwort

Ein knappes Jahr vor dem geplanten Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union besteht weiterhin Unsicherheit in Bezug auf die künftige Beziehung und die Art der eventuellen Übergangsregelungen zwischen Großbritannien und den EU-27.

Wie in unserem vorherigen Bericht „Planning for Brexit, Operational Impacts on Wholesale Banking and Capital Markets in Europe“ [Planen für den Brexit – operative Auswirkungen auf das Großkundengeschäft der Banken und die Kapitalmärkte in Europa] haben Finanzdienstleistungsunternehmen bereits Pläne entwickelt, um sich auf die Wahrscheinlichkeit umzustellen, dass Großbritannien den Binnenmarkt verlässt, und bestehende „EU-Pässe“ für grenzübergreifende Finanzdienstleistungen zwischen der EU und Großbritannien enden.

Diese Pläne sollen sicherstellen, dass Unternehmen ihre Kunden innerhalb Europas weiterhin betreuen können, werden aber Auswirkungen auf diejenigen Kunden haben, die derzeit von EU-Pass-unterstützten Dienstleistungen profitieren. Dazu gehören zum Beispiel EU27-basierte Kunden, die Dienstleistungen von einem in Großbritannien ansässigen Unternehmen oder einer dort ansässigen Niederlassung erhalten, sowie in Großbritannien ansässige Kunden, die Dienstleistungen von einer EU27-basierten Einheit beziehen.

Diese Publikation dient Unternehmen und sonstigen Marktteilnehmern als Orientierungshilfe und erklärt die potenziellen erheblichen Auswirkungen auf Vertragsbeziehungen für Finanzdienstleistungen. Der Leitfaden gibt Antworten auf eine Reihe von „Häufig gestellten Fragen“ (FAQs), und hebt die potenziellen Auswirkungen auf Betrieb und Dokumentation hervor.

Die Kunden werden wahrscheinlich Auswirkungen im Hinblick auf bestehende grenzübergreifende Verträge feststellen und Vereinbarungen für ihre neue Geschäftstätigkeit nach dem Brexit treffen müssen. In den FAQs werden Fragen behandelt, wie zum Beispiel, welche Kunden in den Geltungsbereich des Brexits fallen, welche Verträge inwiefern beeinträchtigt werden könnten, sowie welche betrieblichen Folgeauswirkungen berücksichtigt werden müssen.

Wir hoffen, dass diese FAQs eine hilfreiche Anleitung bieten und Unternehmen und Marktteilnehmern bei ihrer eigenen Brexit-Planung dienlich sind. Ich möchte mich bei Clifford Chance für die Unterstützung bei dieser Publikation bedanken.



Simon Lewis
Chief Executive
Association for Financial Markets in Europe

Einführung

Die Entscheidung Großbritanniens, die Europäische Union zu verlassen, birgt eine Reihe von Problemen für die Finanzdienstleistungsbranche. Die von der britischen Regierung geäußerte Absicht, den Binnenmarkt zu verlassen, bedeutet, dass in Großbritannien ansässige Unternehmen („**in Großbritannien ansässige Unternehmen**“) sich nicht mehr auf Pässe für die Bereitstellung von grenzübergreifenden Finanzdienstleistungen innerhalb Europas verlassen können. Ähnlich wahrscheinlich ist, dass EU27-/EWR-basierte Unternehmen („**EU27-basierte Unternehmen**“) sich nicht mehr auf einen Binnenmarkt-Pass für die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen aus dem EWR in Großbritannien verlassen können.

Während weiterhin erhebliche Unsicherheit über die künftige Beziehung und Übergangsregelungen zwischen Großbritannien und EU27 nach dem Brexit besteht, beabsichtigen die meisten, von Marktteilnehmern der Verkaufsseite („**Unternehmen**“) entwickelte Notfallpläne, dass sich die Unternehmen wahrscheinlich nicht mehr auf die grenzübergreifenden MIFID2/CRDIV-Passprogramme verlassen können, um ihre Investment-/Bankdienstleistungen zu erbringen.

Der Vertrauensverlust in Bezug auf diese EU-Pass-Programme wird Auswirkungen darauf haben, wie im Vereinigten Königreich ansässige Firmen weiterhin Zugriff auf die EU27 haben und wird wahrscheinlich eine strukturelle Lösung, wie die Einrichtung oder Vergrößerung einer lokalen EU27-Präsenz erfordern, um ihren EWR-Kunden gegenüberzutreten („**Kunden**“). EU27-basierte Unternehmen werden ähnlichen Zugangsproblemen zum UK-Markt gegenüberstehen. AFME veröffentlichte im Januar 2017 einen Bericht, der die operativen Auswirkungen des Brexits auf das Firmenkundengeschäft der Banken und die Kapitalmärkte in Europa bewertete¹. Eines der hervorgehobenen Probleme waren die potenziellen Auswirkungen auf die Vertragsbeziehungen und dies wurde auch von Kunden als wichtige Auswirkung in einem Folgebericht über die Auswirkungen des Brexits für Unternehmen und Investoren hervorgehoben².

Der Verlust des EU-Passes und die Änderungen an der Struktur der Dienstleistungserbringung von Unternehmen werden Auswirkungen auf die Vertragsbeziehungen mit bestimmten Kunden haben.

Das Hauptziel von Unternehmen besteht darin sicherzustellen, dass die Änderungen am Buchungsstandort/-modell und die Überprüfung und Anpassung der Kundenverträge („**Repapering**“) die Kontinuität der Dienstleistungen und des Dienstleistungsniveaus sichern werden – und dies mit nur minimalen geschäftlichen und technischen Unterbrechungen. Logistisch betrachtet, werden Unternehmen ausreichend Vorlaufzeit benötigen, um ihre Brexit-Pläne umzusetzen, insbesondere, wenn ihre Betriebe erweitert werden müssen.

Im September 2017 veröffentlichten die AFME und der britische Bankenverband UK Finance ein Paper, in dem die potenziellen Auswirkungen des Brexits auf bestehende grenzübergreifende Finanzdienstleistungsverträge hervorgehoben wurden³. In diesen FAQs wird ausführlicher auf die entsprechenden operativen Auswirkungen auf die Kunden eingegangen. Sie sind darauf ausgelegt, Kunden bei ihrer eigenen Planung und Fahrplanerstellung für vorzunehmende Änderungen infolge von Änderungen der Geschäftsstruktur von Unternehmen nach dem Brexit zu unterstützen. Ihr Schwerpunkt liegt auf Fragen, die für EU27-Kunden von in Großbritannien ansässigen Unternehmen relevant sind in Bezug auf den Vertrieb und Handel im Großkundengeschäft und damit verbundene, zum Zweck des Zahlungsausgleichs vergebene Kredite. Die FAQs heben auch Fragen für in Großbritannien ansässige Kunden von EU27-basierten Unternehmen sowie Auswirkungen auf die Primärmarkt- und Finanzmarktinfrastruktur hervor. Die Auswirkungen des Brexits auf im Anlagebuch gebuchte Darlehen werden in diesen FAQs nicht berücksichtigt.

¹ Siehe <https://www.afme.eu/globalassets/downloads/publications/afme-pwc-planning-for-brexit.pdf>

² Siehe <https://www.afme.eu/globalassets/downloads/publications/afme-bcg-cc-bridging-to-brexit-2017.pdf>

³ Siehe <https://www.afme.eu/globalassets/downloads/publications/afme-brx-impact-of-brexit-on-cross-border-financial-services-contracts.pdf>

Häufig gestellte Fragen

1 Würde meine Beziehung zum Unternehmen durch Brexit-Änderungen beeinträchtigt? Müsste ich beispielsweise Buchungsstandorte ändern, wenn ich ein in Großbritannien ansässiger Investmentmanager oder -berater bin und geschäftlich mit einem in Großbritannien ansässigen Unternehmen zu tun habe, die zugrunde liegenden Fonds aber in den EU27 liegen?

Die Unternehmen sind derzeit dabei zu identifizieren, welche in EU27-Ländern ansässige Kunden von ihren Brexit-Plänen betroffen sein können („**Betroffene Kunden**“). Ob ein bestimmter Kunde betroffen ist, ist für jedes Unternehmen fakten-spezifisch – abhängig von der Art und dem Grad der Interaktion zwischen dem Unternehmen und dem entsprechenden Kunden sowie von der Art der erbrachten Investment-/Kreditdienstleistungen und der eingegangenen Transaktionen.

Für diese Feststellung werden unter anderem folgende Faktoren relevant sein:

- Handelt der Kunde als Auftraggeber oder als Beauftragter?
- Welche Art von Transaktion wird abgeschlossen?
- Wer ist die Gegenpartei bei der Transaktion, und wo ist diese Gegenpartei ansässig?
- Wer ist der Empfänger von Marketing/Anfragen oder sonstigen Kontaktaufnahmen mit dem Unternehmen, z. B. Verhandlungen?
- Wer unterzeichnet den Vertrag, und wo?
- Welche Finanzmarktstruktur ist erforderlich?

Diese Faktoren variieren von Unternehmen zu Unternehmen erheblich. In jedem Fall sollten Sie nicht davon ausgehen, dass Sie automatisch nicht betroffen sind, weil sie zum Beispiel ein in Großbritannien ansässiger Manager sind.

2 Welche Aspekte meiner Beziehung zum Unternehmen können durch den Brexit beeinträchtigt werden?

Wenn Sie ein Betroffener Kunde sind, werden Sie die Auswirkungen spüren. Jedes Unternehmen trifft seine eigenen Entscheidungen, so dass die Auswirkungen pro Unternehmen variieren und sich im Laufe der Zeit angesichts des fließenden regulatorischen Umfelds ändern werden. Es ist möglich, dass Ihr Dienstleister und die Gegenpartei Ihrer Transaktionen sich von einem britischen Dienstleister in einen EU27-Dienstleister umwandeln. Wenn sich Ihr Dienstleister und/oder die Gegenpartei ändern, könnte dies in erster Linie folgende potenzielle Auswirkungen haben:

- Es kann zu betrieblichen Auswirkungen im Hinblick darauf kommen, wie Sie mit dem neuen Dienstleister/der neuen Gegenpartei in Verbindung treten oder interagieren. So könnten z. B. neue Standard-Abwicklungsanweisungen und Bankleitzahlen gelten. Die Änderung des Dienstleisters/der Gegenpartei kann auch Auswirkungen auf Ihre eigenen Bücher und Aufzeichnungen sowie weitere Folgeauswirkungen auf das Meldewesen und/oder die Kundenberichterstattung und auf Einlagensicherungs- und Anlegerschutzprogramme haben. Auch geänderte Finanzinfrastruktur-Beziehungen Ihres Dienstleisters (etwa der Zentralen Gegenparteien und Zahlungssysteme) können Sie im Anschluss betreffen. Wenn ein Unternehmen beispielsweise die Clearingstelle wechselt, ändern sich möglicherweise einige betriebliche Aspekte seiner Clearing-Aktivitäten, was wiederum betriebliche Dominoeffekte auf Sie haben könnte.
- Sie müssen möglicherweise prüfen, ob Anlageinformationen oder Marketingdokumente (z. B. Fondsprospekte und wesentliche Informationen für den Anleger (Key Investor Information Documents)) für Ihren neuen Dienstleister/ihre neue Gegenpartei verbessert werden sollten. Dies kann die vorherige regulatorische Genehmigung erfordern.
- Es kann Implikationen geben, die Sie bewerten müssen, zum Beispiel mögliche Auslöser für Besicherungsanforderungen und Netting-Implikationen sowie buchhalterische und regulatorische Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeiten. Zudem kann es steuerliche Auswirkungen auf Finanztransaktionen und Finanzdokumente geben, wenn Ihr Dienstleister/Ihre Gegenpartei plant,

Transaktionen umzubuchen/zu übertragen oder Körperschaften zu verschmelzen. Die Ergebnisse können komplex sein, und Sie sollten spezifischen steuerlichen Rat einholen.

Wenn Sie Änderungen vornehmen müssen, wird die Verarbeitung der entsprechenden Auswirkungen eine gewisse Zeit dauern.

3 Welche Arten von bestehenden Verträgen können beeinträchtigt werden?

Sowohl Kundenbedingungen als auch Transaktionsdokumente können durch das Repapering aufgrund des Brexits in mehr oder weniger großem Umfang betroffen sein:

- **Geschäftsbedingungen:** Diese bestimmen, welche juristische Person unter welchen Bedingungen Dienstleistungen zugunsten der Kunden erbringt. Möglicherweise gilt zwischen Ihnen und Ihrem Dienstleister mehr als ein Paket von Geschäftsbedingungen – abhängig von den Produkten, die Sie handeln, und den Dienstleistungen, die Sie erhalten. Für den neuen Dienstleister müssen zweifelsohne alle Pakete von Geschäftsbedingungen angepasst werden.
- **Transaktionsdokumente:** Wenn sich bei einer Transaktion die Gegenpartei ändert, kann dies Auswirkungen auf alle zugrunde liegenden Transaktionsdokumente haben, wie etwa auf ISDA-Rahmenverträge, Globale Rahmenverträge über Wertpapierleihe (Global Master Securities Lending Agreements; GMSLAs), Globale Master-Pensionsgeschäftsvereinbarungen (Global Master Repurchase Agreements; GMRAs), Prime-Brokerage-Verträge, Verträge über Futures und börsennotierte Optionen, Clearing-Vereinbarungen, Darlehensverträge und Sicherungsverträge. Ob die Gegenpartei zu bestehenden Transaktionen Änderungen vornehmen muss, hängt vom Ergebnis der Brexit-Verhandlungen und von der Art der Aktivität ab. Die Branche arbeitet an einer Analyse von Ereignissen im Transaktionslebenszyklus, die nach dem Brexit grenzübergreifende Lizenzierungsanforderungen und Folgeänderungen an Transaktionsdokumenten auslösen können. Weitere Einzelheiten hierzu entnehmen Sie bitte Frage 7.

4 Wie könnte das Verfahren zum Wechsel von einem in Großbritannien ansässigen zu einem EU27-Dienstleister bzw. von einer entsprechenden Gegenpartei zu einer EU27-Gegenpartei aussehen?

Das Verfahren zum Wechsel kann unterschiedlich sein – je nachdem, ob Ihr Dienstleister/Ihre Gegenpartei eine Übertragung/Migration seiner/ihrer EU27-Kunden in eine EU27-Entität/Niederlassung durchführt. Es gibt fünf wichtigste potenzielle Übertragungsstrukturen: (i) bilaterale Verhandlungen; (ii) von Niederlassung zu Niederlassung; (iii) Verfahren zur Übertragung von Bankgeschäften gemäß Teil VII des britischen *Financial Services and Markets Act 2000*; (iv) grenzübergreifende Fusion; und (v) Änderung des Rechtsstatus in eine SE (*Société Européenne*, Aktiengesellschaft nach europäischem Recht). Die Wahl des Transfermechanismus wird Auswirkungen auf die erforderlichen neuen Verfahren für die Dokumentation und Neukundenaufnahme sowie auch auf die vorzunehmenden operativen Änderungen haben.

Wenn Sie also beispielsweise mit einem Unternehmen eine Übertragung vereinbaren, werden Sie wahrscheinlich spezifische Dokumente benötigen, um die Übertragung durchzuführen, wie Novationen, Übertragungszertifikate usw. Ihre Zustimmung zu den Übertragungsdokumenten kann durch eine einseitige Mitteilung oder eine zweiseitige Vereinbarung eingeholt werden, abhängig davon, was gemäß Ihren Geschäftsbedingungen und/oder dem entsprechenden Transaktionsdokument vorgesehen ist. Eine wechselseitige Unterschrift kann nichtsdestotrotz für verschiedene Vertragsarten erforderlich sein, und/oder, wenn der neue Dienstleister/die neue Gegenpartei in bestimmten EU27-Ländern ansässig ist.

5 Kann ich als Kunde von mehreren Unternehmen davon ausgehen, dass meine Beziehungen über verschiedene Firmen und Gegenparteien hinweg auf gleiche Weise beeinträchtigt werden?

Es ist unwahrscheinlich, dass ein Kunde von mehreren Unternehmen davon ausgehen kann, dass seine vertraglichen Vereinbarungen für jedes Unternehmen auf die gleiche Weise beeinträchtigt werden. Das

liegt daran, dass jedes Unternehmen eine andere Präsenz und ein anderes Betriebsmodell in der EU27 hat und dementsprechend das Betriebsmodell seines Geschäfts in Kontinentaleuropa wahrscheinlich unterschiedlich ändert. Die einzelnen Unternehmen unterliegen möglicherweise auch unterschiedlichen regulatorischen Anforderungen, abhängig von den verschiedenen Ordnungen, denen sie unterliegen.

6 Der politische Prozess des Brexits ist ja derzeit noch im Gange – wann muss ich handeln?

Sie sollten beginnen, Ihre Dokumente und Geschäftstätigkeiten zu prüfen, um die Auswirkungen einer potenziellen Übertragung zu verstehen. Dazu gehört auch die Frage, ob sich Abläufe ändern müssen, zum Beispiel im Hinblick auf die Verbindung zu einer neuen Körperschaft. Nur so können Sie sicherstellen, dass Sie ausreichend Vorlaufzeit haben, um dokumentationspezifische, technische und sonstige Probleme anzugehen und so eine minimale Geschäftsunterbrechung zu gewährleisten.

Ihr Dienstleister/Ihre Gegenpartei wird sie zu gegebener Zeit in Bezug auf seine/ihre Pläne und die nächsten Schritte informieren. Wenn Sie planen, Ihr Betriebsmodell infolge des Brexits zu ändern, dann nehmen Sie bitte so bald wie möglich Kontakt mit Ihrem Dienstleister/Ihrer Gegenpartei auf.

7 Könnte eine Übergangsregelung oder Bestandsschutzlösung die Fortsetzung von Transaktionen und Kundenbeziehungen mit meiner derzeitigen Gegenpartei oder bilanzierenden Unternehmenseinheit ermöglichen?

Ja, eine Übergangsregelung oder Bestandsschutzlösung (sog. *Grandfathering*) könnte die Kontinuität ihrer derzeitigen Vertragsvereinbarungen mit ihrem aktuellen Dienstleister/ihrer aktuellen Gegenpartei ermöglichen – entweder für einen festgelegten Zeitraum oder potenziell bis zur Fälligkeit. Allerdings besteht erhebliche Unsicherheit darüber, ob eine Einigung erreicht wird und wie diese im Einzelnen aussehen würde. Die Kunden und Unternehmen müssen sich weiterhin darum bemühen, den Bedarf für Übergangsregelungen und/oder Bestandsschutzlösungen hervorzuheben.

Auch, wenn die Unternehmen auf einen politischen Durchbruch hoffen, sind sie aufgefordert, für einen harten Brexit zu planen, bei dem sie nicht auf grenzübergreifender Basis von Großbritannien aus tätig sein können. Sie bewegen sich in einem sehr komprimierten Zeitrahmen für die Einführung von Brexit-Lösungen (einschließlich der Entwicklung operativer Fähigkeiten) zur Sicherstellung der Service-Kontinuität in Ermangelung einer wohldefinierten Übergangsregelung und/oder Bestandsschutzlösung. Jede politische Einigung muss Unternehmen und ihren Regulierungsbehörden ausreichend Sicherheit bieten, bevor sie sich darauf verlassen können.

8 Können Sie einige der Änderungen in Bezug auf die Dokumentation nennen?

Während Unternehmen möglicherweise wünschen, bestehende Bedingungen in der neuen Dokumentation zu replizieren, um insbesondere Kontinuität zu bieten, knappe Deadlines einzuhalten und die wirtschaftlichen Auswirkungen der Migration von Positionen zu minimieren, kann in der neuen Dokumentation eine Reihe von Änderungen erforderlich sein, damit die vertraglichen Vereinbarungen die Struktur nach dem Brexit reflektieren und den regulatorischen Anforderungen gerecht werden. Möglicherweise haben Sie in Bezug auf derzeit durchgeführte Transaktionen bereits Abweichungen von der standardmäßigen Dokumentation festgestellt (z. B. Abweichungen in den Übertragungsbestimmungen). Mit diesen Änderungen sollten potenzielle Brexit-Auswirkungen auf Transaktionen berücksichtigt werden.

Zu den potenziellen Auswirkungen auf die Dokumentation zählen etwa folgende:

- Die Kollisionsnormen oder Gerichtsstandsklauseln können betroffen sein.
- Vermögensschutzprogramme können sich ebenfalls ändern, samt entsprechender Auswirkungen auf die Dokumentation (und weiterer Implikationen).
- Die Sicherheitsdokumente müssen möglicherweise neue Sicherheitsvereinbarungen reflektieren, was weitere Folgeauswirkungen nach sich ziehen kann; z. B. Können Verdachtsfristen neu gestartet werden und/oder müssen Sicherheitsvereinbarungen eventuell neu registriert werden.

- Aus regulatorischer Sicht müssen möglicherweise neue datenschutzrechtliche Einwilligungen eingeholt werden; die Beantragung neuer Kundengelder und Anforderungen bezüglich der Einlagensicherung können Anlass zu verschiedenen Offenlegungen geben; und die Anerkennung von Bail-in-Regelungen in Verträgen gemäß Artikel 55 der Bank Recovery and Resolution Directive und es müssen wahrscheinlich Bestimmungen über den temporären Aufschub der Beendigung und der Ausübung bestimmter Rechte (sog. *Stays*) bei Verträgen aufgenommen werden, wenn das englische Recht weiterhin das geltende Recht des Vertrages bleibt.⁴

Änderungen an der Dokumentation können abweichen, je nachdem, ob bestehende Verträge geändert werden, anstatt neue Dokumente aufzusetzen, und/oder ob Altvorgänge anstatt neuer Geschäfte in Erwägung gezogen werden.

9 Wo kann ich weitere Einzelheiten darüber finden, wie meine standardmäßige Branchendokumentation beeinträchtigt werden könnte?

Für produktspezifischen Fragen zur Dokumentation nehmen Sie bitte Kontakt mit dem entsprechenden Branchenverband auf. In den ISDA-FAQs wird ausführlich über die potenziellen Auswirkungen des Brexits auf die ISDA-Dokumentation diskutiert und die Loan Market Association hat einen Brexit-Leitfaden in Bezug auf ihre standardmäßigen Fazilitätendokumente herausgegeben. Hinsichtlich sonstiger, möglicherweise betroffener Produkte wenden Sie sich bitte an die AFME oder den entsprechenden Branchenverband, um entsprechende Kontaktinformationen zu erhalten.

10 Haben die Probleme bezüglich der Kontinuität von Verträgen Auswirkungen auf die Primärmärkte?

Grenzübergreifende Aktivitäten am Primärmarkt werfen auch Fragen zur Vertragskontinuität auf, zum Beispiel, ob es über den Brexit-Zeitraum offene Kapitalerhöhungen gibt. Übergangsregelungen und/oder Bestandsschutzlösungen in Bezug auf bestehende Mandate zwischen Emittenten und Arrangeuren würden den Abschluss dieser Transaktionen vereinfachen.

11 Sind die obigen Fragen relevant für EU27-basierte Firmen, die Kunden aus Großbritannien gegenüberstehen?

Nach dem Brexit werden EU27-basierte Unternehmen den gleichen Problemen hinsichtlich des Marktzutritts und der Kontinuität von Verträgen und Diensten in Bezug auf die Bereitstellung von grenzübergreifenden Dienstleistungen für Großbritannien gegenüberstehen wie in Großbritannien ansässige Unternehmen im Hinblick auf ihre Betroffenen Kunden. Kunden von in der EU27 ansässigen Unternehmen sollten auf ähnliche Weise beginnen, Dokumente und Aktivitäten zu bewerten, um die Auswirkungen einer potenziellen Geschäftsübertragung durch ein in der EU27 ansässiges Unternehmen auf eine neue Gesellschaft in Großbritannien zu verstehen.

Um die Unterbrechung Ihres Geschäftsbetriebs zu minimieren, empfehlen wir Ihnen dringend, Kontakt mit Ihrem Dienstleister/Ihrer Gegenpartei aufzunehmen, um sich über die spezifischen Auswirkungen von dessen/deren Brexit-Plänen zu informieren. Sie sollten sich zu den in diesen FAQs gestellten Fragen unabhängig rechtlich beraten lassen.

Diese FAQs wurden von der AFME mit der Unterstützung der Clifford Chance LLP erstellt und sollen nur zur allgemeinen Information dienen. Diese FAQs sind nicht als Rechtsberatung für gleich welche Person zu verstehen. Weder die AFME, noch Clifford Chance LLP oder deren jeweiligen Mitglieder, leitende Angestellte, Mitarbeiter oder Beauftragte haften gegenüber jeglicher Person in Verbindung mit jeglicher Nutzung dieser FAQs oder der darin enthaltenen Informationen oder Ansichten.

© 2018, AFME, Clifford Chance LLP

⁴ Siehe [hier](#) für weitere Informationen zu Vertragskontinuitätsfragen.

Ansprechpartner

AFME



Oliver Moullin

Managing Director, Brexit
General Counsel und Company Secretary

oliver.moullin@afme.eu

+44 (0)20 3828 2712

Clifford Chance



Monica Sah

Partnerin

monica.sah@cliffordchance.com

+44 (0)20 7006 1103

/ About AFME

The Association for Financial Markets in Europe (AFME) is the voice of all Europe's wholesale financial markets, providing expertise across a broad range of regulatory and capital markets issues.

We represent the leading global and European banks and other significant capital market players.

We advocate for deep and integrated European capital markets which serve the needs of companies and investors, supporting economic growth and benefiting society.

We aim to act as a bridge between market participants and policy makers across Europe, drawing on our strong and long-standing relationships, our technical knowledge and fact-based work.

Focus

on a wide range of market, business and prudential issues

Expertise

deep policy and technical skills

Strong relationships

with European and global policymakers

Breadth

broad global and European membership

Pan-European

organisation and perspective

Global reach

via the Global Financial Markets Association (GFMA)

C L I F F O R D C H A N C E

Clifford Chance is one of the world's pre-eminent law firms, with significant depth and range of resources across five continents. As a single, fully integrated, global partnership, we pride ourselves on our approachable, collegial and team-based way of working. We always strive to exceed the expectations of our clients, which include corporates from all the commercial and industrial sectors, governments, regulators, trade bodies and not-for-profit organisations. We provide them with the highest-quality advice and legal insight, which combines the Firm's global standards with in-depth local expertise.

London Office

39th Floor
25 Canada Square
London, E14 5LQ
United Kingdom
+44 (0)20 3828 2700

Brussels Office

Rue de la Loi, 82
1040 Brussels
Belgium
+32 (0)2 788 3971

Frankfurt Office

Skyper Villa
Taunusanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Germany
+49 (0)69 5050 60590

Press enquiries

Rebecca Hansford
Head of Media Relations
rebecca.hansford@afme.eu
+44 (0)20 3828 2693

Membership

Elena Travaglini
Head of Membership
elena.travaglini@afme.eu
+44 (0)20 3828 2733

Follow AFME on Twitter

@AFME_EU