

REPOS & WERTPAPIERLEIHE

ECHTE PENSIONSGESCHÄFTE UND WP-DARLEHEN IN DER PRAXIS

ZIELSETZUNG	SEMINARINHALTE	SEMINARINFORMATIONEN
<p>Banken werden auch künftig verstärkt auf die besicherte (Re-)Finanzierung durch Repos setzen. Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern einen tiefen Einblick in das Wertpapierleihe- (Securities Lending) sowie -pensionsgeschäft (Repurchase Agreement) und erklärt deren Einsatz und Risiken.</p> <p>Sie lernen die Unterschiede zwischen WP-Leihe, Repo/ Reverse Repo, Sell/ Buy-Back etc. kennen, die Motive, Marktteilnehmer und Plattformen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☰ Marktteilnehmer und Motive <ul style="list-style-type: none"> ● Marktteilnehmer bei Wertpapierdarlehen und Repo-Geschäften ● Darlehensgeber (Verleiher), Darlehensnehmer (Entleiher) und Intermediäre ● Banken und Broker-Dealer, Investoren, Zentralbanken, User von Tri-Party Repo, Inter-Dealer Broker ☰ Securities Lending (Wertpapierdarlehensgeschäfte) <ul style="list-style-type: none"> ● Definition, Produktbeschreibung und Darstellung einer Transaktion ● Wertpapierdarlehen mit Anleihen ● Berechnung der Darlehensgebühr ● Wertpapierdarlehenssysteme ● Wirtschaftliche Motive für Darlehensgeber und Darlehensnehmer ☰ Repo / Reverse Repo und Buy / Sell-Back (Wertpapierpensionsgeschäfte) <ul style="list-style-type: none"> ● Repo / Reverse Repo (Classic Repo) – Produktbeschreibung ● Quotierung / Vergleich von Geldmarktsätzen / Preisquellen und Indikationen ● Welche Faktoren beeinflussen die Repo Rate? ● Prüfung der Marktgerechtigkeit ● Negative und floatende Repo Rates ● Margining bzw. Mark-to-Market Bewertung von Repos ● Merkmale des Haircuts bzw. der initial Margin ● Buy / Sell-Back – Produktbeschreibung ● Forwardpreis und Repo-Zins ● Wirtschaftliche Aspekte für Pensionsnehmer und Pensionsgeber ● Weitere Varianten von Repo-Geschäften ● Aufbau und Segmente im Repo-Geschäft ☰ Risiken bei Wertpapierdarlehens- und Repo-Geschäften ☰ Einsatz von Repos und WP-Darlehen im Handel ☰ Formen des Handels, Clearing und Settlement ☰ Rechtliche Rahmenbedingungen – ein Überblick 	<p>KATEGORIE Produkte</p> <p>G A P R</p> <hr/> <p>SEMINARDAUER</p> <p>1 2 3 4 5</p> <hr/> <p>SEMINARNUMMER P_12</p>