

// Passende Lösungen auch im
volativen Kapitalmarkt



// Digitale und nachhaltige
Transformation

// Leistungsbereich für
institutionelle Kunden

Markets stellt sich vor.

Hier bist du im Kompetenz-Zentrum für den Kapitalmarkt.

Denn der Bereich Markets ist für die Beziehungen zu unseren institutionellen Kund:innen verantwortlich. Dazu zählen Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Asset Manager:innen oder staatliche Kund:innen wie Bund, Länder oder Sozialversicherungen.

Unser Produktportfolio umfasst:

- // Klassische Fixed-Income-Produkte, wie Anleihen, Wertpapiere, Zins- und Währungsderivate, Zertifikate und weitere strukturierte Produkte sowie individuelle ABS-Lösungen.
- // Dabei lassen wir unsere Produkte in Finanzierungslösungen beispielsweise für Firmenkund:innen, Erneuerbare Energien oder Gewerbliche Immobilien einfließen.

Das bedeutet für dich:

- // Du lernst ein hochprofessionelles Geschäftsfeld kennen und kannst digitale und nachhaltige Transformationen aktiv mitgestalten.
- // Du erfährst, wie sich unsere Produktspezialist:innen dem internationalen Wettbewerb jeden Tag stellen.
- // Du erlebst schnelle Entscheidungen auf kurzen Wegen und eine gute Zusammenarbeit im Team und darüber hinaus.
- // Du übernimmst früh Verantwortung und kannst deine Ideen einbringen. Je nach Kundenbereich sind damit auch internationale Reisen, Teilnahme an Veranstaltungen und Konferenzen verbunden.
- // Du hast vielfältige Möglichkeiten der Weiterentwicklung: Sprachkurse, Seminare, berufsbegleitende Zertifizierungen (z.B. CFA, EUREX und mehr).


Informationen zum Aufbau des Bereichs.

Der Kapitalmarktbereich ist in den Säulen Sales/Trading/Products organisiert, unterstützt durch Floor Research, Strategy, Digitization und Relationship Management.

Derzeit arbeiten ca. 130 Mitarbeitende in Markets. Diversität ist uns sehr wichtig.

Der zentrale Handelsraum ist Hannover. Von hier werden die Kapitalmarkt-Aktivitäten der NORD/LB gesteuert.

Weitere Standorte befinden sich in New York (USA) und Singapur.

A portrait of Martin Hartmann, a middle-aged man with glasses and a goatee, wearing a grey suit jacket over a white shirt. He is looking slightly to the right of the camera with a thoughtful expression.

*// Der Kunde steht im Zentrum.
Ziel von Markets ist es, für die Geschäftsaktivitäten unserer Kunden im Kapitalmarkt passende Lösungen anzubieten. Das erfordert hohe Professionalität. Wir stellen uns jeden Tag dem internationalen Wettbewerb und arbeiten bereichs- und teamübergreifend zusammen. Mit unserer Digitalisierungsstrategie entwickeln wir das datengetriebene Geschäftsmodell ständig weiter. In Zusammenarbeit mit unseren Produktspezialisten und durch Übernahme von Einzelverantwortung entwickelt sich unser Markets-Team ständig weiter.*



Martin Hartmann
Head of Markets



Highlights.

Wir arbeiten aus unserem Handelsraum heraus, dabei machen kurze Wege, schnelle Entscheidungen und eine gute Zusammenarbeit im und über das Team hinaus den Unterschied.

Beispiele für einige Transaktionen:

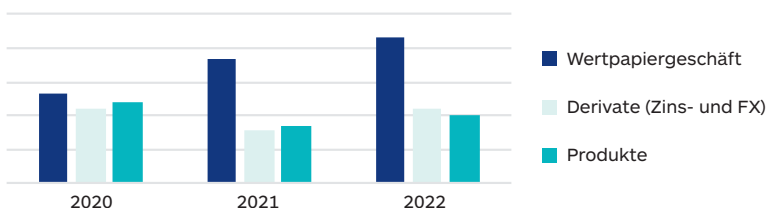
- // Joint-Lead-Mandat für die Region Wallonien (Belgien), Senior Unsecured, Volumen der Transaktion: 1 Mrd. EUR, Laufzeit 15 Jahre
- // Konsortialführer für Emission des Landes NRW, Landesschatzanweisung, Volumen der Transaktion: 1,5 Mrd. EUR, Laufzeit 100 Jahre
- // NORD/LB grüner Hypothekenspfandbrief, Volumen der Transaktion: 500 Mio. EUR, Laufzeit 5 Jahre (Buch fünffach überzeichnet, >100 Investoren beteiligt)

Wir entwickeln unsere digitalen Plattformen kontinuierlich weiter. Genutzt werden eine eigene Data-Science-Expertise zur Entwicklung neuer Workflows oder einer künstlichen Intelligenz (Unterstützung der Entscheidungsfindung). Aktuelle Technologien sind z. B. R oder Python.

Wir begleiten unsere Kund:innen auf dem Weg der nachhaltigen Transformation und unterstützen mit passenden Lösungen.

So bieten wir unseren Privatkund:innen beispielsweise nachhaltige Produkte an und platzieren für unsere institutionelle Kundschaft „Green Bonds“ (grüne Pfandbriefe).

Wertbeitrag Markets

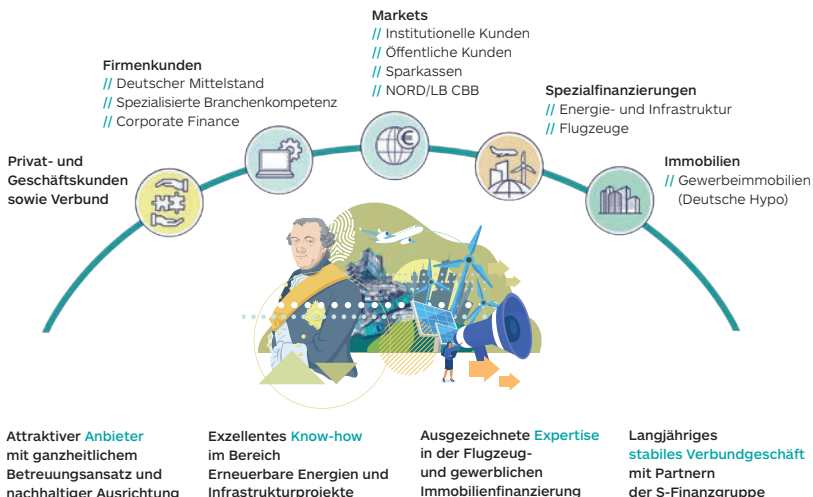


NORD/LB Kurzporträt.

Wir gehören zu den führenden deutschen Geschäftsbanken. Zuverlässigkeit und Bereitschaft zu innovativem Handeln sind unsere Qualitätsmerkmale. Wir übernehmen soziale Verantwortung, zum Beispiel in Fragen der Nachhaltigkeit oder Diversität. Ein mit Konsequenz durchgeführtes Programm zur Transformation hat unsere Bank nicht nur effizienter und zukunftssicherer gemacht, sondern auch große Fortschritte in der Digitalisierung und dem Bereich New Work erzielt. Eine gute technische Ausstattung unserer Mitarbeitenden, die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten, eine familienfreundliche Personalpolitik und flexible Arbeitszeitgestaltung, verbunden mit innovativen Work-Life-Angeboten, das alles ist für uns selbstverständlich geworden.

NORD/LB. Zum wahren Nutzen.

Unser Marken-Claim entspricht dem Gründungsgedanken unserer Bank: aufrichtig nützlich zu sein. Das galt vor Jahren und hat bis heute Bestand. Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit sind fest verankert in unserer DNA. So sind wir nicht nur ein verlässlicher Partner für maßgeschneiderte Lösungen des Mittelstands, sondern auch ein Experte für zukunftsorientierte Spezialfinanzierungen (z. B. Erneuerbare Energien, Infrastruktur oder Mobilität). Aufgrund der digitalen Transformation und modernen Bank-IT können wir heute allerdings schneller sein und offen für Innovationen.



Kontakt.



Peter Wolf

Head of Digitization Markets
Telefon +49 173 2457252
peter.wolf@nordlb.de



Dirk Thiemann

HR Business Partner Konzernorganisation/Personal
Telefon +49 152 22867569
dirk.thiemann@nordlb.de



www.linkedin.com/company/nordlb

