

Private Banking der Märkischen Bank weiter auf Wachstumskurs

Steigende Nachfrage nach Vermögensverwaltung, Goldinvestments und individueller Beratung

Hagen. Persönliche Beziehungen, individuelle Lösungen und ein Gespür für die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit: Das Private Banking der Märkischen Bank hat im vergangenen Jahr eindrucksvoll gezeigt, wie wichtig vertrauensvolle Kundenbeziehungen in einem zunehmend komplexen Umfeld sind.

Das Private Banking der Märkischen Bank konnte im Jahr 2025 neben den gewohnt starken Absätzen im Fondsbereich vermehrte Nachfragen nach einer Vermögensverwaltung verzeichnen.

Vorstandsmitglied Achim Hahn: „Die steigende Nachfrage nach individueller Vermögensstrukturierung zeigt, dass persönliche Beratung und maßgeschneiderte Lösungen heute wichtiger sind denn je.“

Auch die Anlagen bei der DZ-PRIVATBANK in der Schweiz erfreuten sich großer Beliebtheit. Viele Kundinnen und Kunden der Märkischen Bank suchten angesichts geopolitischer Spannungen, wirtschaftlicher Unsicherheiten und der dynamischen Entwicklung an den Rohstoff-Märkten gezielt nach stabilitätsorientierten Anlageformen. Besonders gefragt waren daher Investments mit Goldbezug. Durch die enge Zusammenarbeit mit den Verbundpartnern der Märkischen Bank – insbesondere der DZ PRIVATBANK – konnte das 11-köpfige Team des Private Bankings maßgeschneiderte Lösungen vermitteln.

Dabei hat die Märkische Bank einen besonderen Vorteil: Die Private Banking-Spezialisten sind in der Lage, vom Bankarbeitsplatz aus Mandate mit Sitz in der Schweiz zu vermitteln.

Artur Merz: „Gold ist kein Renditetreiber, sondern ein Stabilitätsanker. Als Beimischung im Portfolio kann es helfen, Vermögen in unsicheren Zeiten widerstandsfähiger zu machen.“

Neben der ganzheitlichen Betreuung vermögensder Privat- und Firmenkunden gehört auch die Stiftungsberatung zum Leistungsportfolio. Der Anspruch der Bank geht insgesamt weit über die klassische Vermögensverwaltung hinaus. Das Private Banking wird als persönliche Begleitung der Kunden verstanden: vom strukturierten Vermögensaufbau bis hin zur generationenübergreifenden Planung.

Dass dieses Verständnis bei den Kundinnen und Kunden gut ankommt, zeigte sich auch bei zwei exklusiven Private Banking-Veranstaltungen zu den Themen „Longevity“ und „Schweiz“ im Jahr 2025, die auf große Resonanz stießen und Raum für Austausch, Inspiration und neue Impulse boten. Weitere Formate dieser Art sind bereits in Planung, um den persönlichen Austausch weiter zu stärken.

Im Jahr 2025 wurde zudem das Spezialisten-Team gezielt verstärkt. Mit zusätzlichen fachlich versierten und hoch motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sieht sich der Bereich für die Zukunft sehr gut aufgestellt. Die engagierten Beraterinnen und Berater nehmen sich stets ausreichend Zeit für die Belange der Kundinnen und Kunden.

Das Private Banking der Märkischen Bank ist ganz bewusst regional organisiert: Neben den Teams in den Kompetenzcentern in Hagen, Menden und Iserlohn stehen auch in den Filialen in Hagen-Boele und Iserlohn-Letmathe persönliche Ansprechpartner aus dem Bereich Private Banking zur Verfügung. Wenn gewünscht, kommen die Mitarbeitenden auch dorthin, wo Entscheidungen am besten getroffen werden können – zu den Kundinnen und Kunden nach Hause.

Georg Danzebrink, Leiter des Private Banking der Märkischen Bank: „Das Private Banking unserer Bank steht für individuelle, nachhaltige Vermögenslösungen. Es geht um Vertrauen, um Lebensentscheidungen und um Zukunftssicherung über Generationen hinweg. Dass unsere Kundinnen und Kunden diesen Weg gemeinsam mit uns gehen, bestätigt unseren Anspruch, Beratung auf Augenhöhe und mit echter Nähe anzubieten.“

meinDepot

Für die jungen Private Banking-Kunden von morgen bietet die Märkische Bank seit Kurzem meinDepot an – ein spezielles Depot das junge Anlegerinnen und Anleger unter 31 Jahren für ihren Vermögensaufbau nutzen können. meinDepot ermöglicht den Handel mit diversen Wertpapieren, zusätzlich dazu können Aktien, ETFs oder Fonds mit Wertpapiersparplänen bespart werden. Die Auswahl ist groß und die Depotführung ist kostenlos. Eine kostenlose Sparplanausführung ist bereits mit einer Mindestsparrate von 10 Euro möglich. Es werden bei meinDepot keine Ordergebühren für ETF-, Aktien- und Fondssparpläne erhoben, lediglich für Einzel-Orders bei Tradegate und Quotrix fallen pauschale Ordergebühren in Höhe von 4,95 Euro an.

Die Handhabung ist denkbar einfach:
Das Investieren ist flexibel sowohl im Web als auch in der VR-Banking-App möglich.
Achim Hahn: „meinDepot ist der ideale Einstieg ins Trading. Junge Leute können hier eigenständig Investitionsentscheidungen treffen.“

meinKrypto

Mit meinKrypto reagiert die Märkische Bank auf einen klar erkennbaren Wunsch vieler Kunden, sich mit digitalen Vermögenswerten zu beschäftigen

Im Jahr 2026 soll meinKrypto online gehen

meinKrypto richtet sich an Kunden, die ihre Anlageentscheidungen bewusst selbst treffen möchten. Es handelt sich um ein Angebot ohne Beratung, bei dem jede Investition eigenständig vorgenommen wird. Die Nutzung ist vollständig in die VR-Banking App eingebettet und erfolgt somit bequem und ausschließlich über das mobile Endgerät. Eine zusätzliche Anwendung oder ein weiteres Konto sind nicht erforderlich.

Artur Merz: „Die Nutzung von meinKrypto ist denkbar einfach: Für die Eröffnung der Wallet sind nur acht Klicks nötig, und mit fünf Klicks kann man bereits eine Kryptowährung kaufen.“

Ein besonderer Vorteil liegt in der komplett in Deutschland angesiedelten technischen und organisatorischen Struktur. Handel, Abwicklung, Verwahrung und die gesamte technische Umsetzung erfolgen über erfahrene, beaufsichtigte Partner mit Sitz in Deutschland. Diese durchgehend inländische Wertschöpfungskette ist im Markt bislang selten und bietet den Kundinnen und Kunden eine vertrauenswürdige Alternative zu vielen internationalen und oft weniger transparenten Plattformen.

Presseinformation

Hagen, 26. Februar 2026

Märkische Bank 

Achim Hahn: „Es ist uns bewusst, dass Kryptowährungen eine Anlageform mit hohen Schwankungen und entsprechenden Risiken ist. Gerade deshalb ist es unser Anspruch, als erster und vertrauter Ansprechpartner eine Lösung bereitzustellen, die sich klar an geltende Vorschriften hält und nahtlos in das gewohnte Banking-Umfeld integriert ist. Auf diese Weise ermöglichen wir interessierten Kunden einen sicheren Zugang zu einer Anlageklasse, die sich weiterhin dynamisch entwickelt.“

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:
Silke Weidenheimer
Referentin für Öffentlichkeitsarbeit
Telefon 02331.209.109
E-Mail silke.weidenheimer@maerkische-bank.de