



Adam Balla (Bild: VT Wealth Management)

Mittwoch, 12. Februar 2025 11:47

Neuer Mann bei VT Wealth Management

Der unabhängige Vermögensverwalter ist weiterhin im Ausbaumodus. Nun hat er einen Kundenberater mit internationaler Erfahrung und einem grossen Netzwerk engagiert, der sich auch auf dem Finanzplatz Schweiz gut auskennt.

Der Schweizer Vermögensverwalter [VT Wealth Management](#) hat einen erfahrenen Finanzexperten mit einem Netzwerk in der Vermögensverwaltung als neuen Kundenberater gewonnen. Er heisst **Adam Balla**, wie [finews.ch](#) erfahren hat.

Ballas letzte Arbeitgeberin ist die Bank Syz in Zürich. Dort war er seit 2014 als Business Developer und Relationship Manager tätig. Seine Karriere startete er 2006 in Monaco bei

Churchill Capital und später bei Merrill Lynch. Danach wechselte er nach Ungarn zu Deutsche Telekom und war dort Mitgründer von Pharmapro Hungary. 2012 kam er nach Zürich ins Wealth Management der UBS, wo er zuletzt als Berater, speziell für ungarische Kunden, tätig war.

Sacha Fedier, CEO und Eigentümer von VT Wealth Management, kommentiert die Neueinstellung: «Seine Expertise wird uns dabei helfen, unsere Präsenz in wichtigen Märkten wie Monaco, Skandinavien und Zentral- und Osteuropa (exkl. Russland) weiter auszubauen.»

«Schweiz bleibt der Goldstandard»

Balla, ungarischer Staatsbürger, aber in Monaco und den USA aufgewachsen, windet wiederum dem Standort Schweiz ein Kränzchen: «Die Schweiz bleibt der Goldstandard für Finanzdienstleistungen.» Und zu seinem Wechsel zu VT Wealth Management: «Unsere Services sind umfassender, individueller, mit Fokus auf die bewährten Tugenden des <Swiss Private Bankings> und mit zusätzlichem Zugang zu Nischenlösungen, die andere Anbieter oft nicht abdecken.»

VT Wealth Management mit Hauptsitz in Zürich wurde 2008 von **Thomas Fedier** (dem Vater von Sacha Fedier) und **Joseph A. Belle** gegründet und zählt heute 40 Mitarbeiter. Der unabhängige Vermögensverwalter hat den Anspruch, traditionelle Schweizer Private-Banking-Werte zu pflegen (z.B. die personelle Kontinuität bei der Kundenbetreuung) und zugleich moderne digitale Lösungen einzusetzen, damit die Portfolios auf die Bedürfnisse der Kunden massgeschneidert sind – und dies insbesondere auch bei kleineren Anlagevermögen.

© 2025 *finews.ch* - Treffpunkt der Finanzwelt