



Kurzbericht 2022

VISECA

Editorial

Sehr geehrte Kunden und Partner Sehr geehrte Leserinnen und Leser

2022 war ein ausserordentliches Jahr für die Viseca. So durften wir in den vergangenen zwölf Monaten gleich mehrere bedeutende Meilensteine verzeichnen. Der Kartenbestand kletterte erneut steil nach oben: Per 31. Dezember 2022 waren 4.08 Millionen Zahlkarten der Viseca im Umlauf, was einer Zunahme gegenüber Vorjahr von 45.3 Prozent beträgt. Das starke Wachstum war getrieben von einer deutlichen Zunahme bei den Debitkarten – auch im vergangenen Jahr gingen wieder zahlreiche Kundenbanken mit Debitkarten live. Daneben hat auch die neue Migros Cumulus Kreditkarte zum Wachstum des Kartenbestandes beigetragen. Darüber hinaus hat die Viseca 2022 auch vom guten wirtschaftlichen Umfeld profitiert: Die solide Konjunktur sowie ein deutlicher Aufschwung im Tourismus bescheren der Viseca – zusammen mit dem Kartenwachstum – einen Konzerngewinn von CHF 118.4 Mio. Der Gewinn wurde hauptsächlich durch die konsequente Fokussierung des Unternehmens auf das Zahlkartengeschäft sowie das Kostenmanagement der vergangenen Jahre ermöglicht.

Auch bei den Produkten und Dienstleistungen haben wir 2022 viel erreicht. So konnten wir per Mitte Jahr das schweizweit erste Digitale Onboarding inklusive Instant Issuing lancieren. Mit Viseca ist es heute möglich, eine neue Kreditkarte komplett digital zu beantragen. Nach wenigen Minuten ist die Karte in der one App hinterlegt und kann direkt eingesetzt werden. Das ist ein bedeutender Schritt nach vorne in unserer Digitalisierungsstrategie und wurde vom Markt entsprechend honoriert: Bei den «Best of Swiss Apps» wurde die one App für das neue Onboarding in der Kategorie «User Experience & Usability» mit Bronze ausgezeichnet.

Daneben haben wir im vergangenen Jahr auch die Versicherungsleistungen auf unseren Kartenprodukten rundum erneuert und damit die Differenzierung der Bankkarten gestärkt. Unter anderem bieten wir bei Schadensfällen neu noch einfachere und schnellere Prozesse, was von den Endkunden sehr geschätzt wird. Wir dürfen heute zurecht behaupten, dass unser Versicherungsangebot Best-in-Class ist. Im April 2022 haben wir zudem unsere bisherige Platinum Kreditkarte durch ein komplett erneuertes Premium-Angebot ersetzt. Die verbesserten Leistungen umfassen weltweit Gratis Zutritt zu Lounges sowie gratis Flughafen-Parking in Zürich für bis zu 24 Stunden – beide Angebote stossen bei unseren Platinum-Kunden auf grossen Zuspruch. Hier konnten wir sogar die internationale Konkurrenz in den Schatten stellen: Im Rahmen der «Élan



Awards of Excellence» haben wir in der Kategorie «Metallkarte» den ersten Platz belegt. Der Award ist eine deutliche Bestätigung für die hohe Qualität unserer Produkte.

Per Mitte Jahr wurden zudem die AGB sämtlicher Kreditkarten der Viseca Card Services SA angepasst. Damit ermöglichen wir die Weitergabe der Transaktionsdaten an die Kundenbanken. Darüber hinaus sind die neuen AGB für Karteninhaber bedeutend moderner, klarer und kürzer geworden.

Wir bedanken uns bei unseren Karteninhabern – dafür, dass sie tagtäglich auf unsere Produkte und Dienstleistungen vertrauen. Unsere Kundenbanken haben uns mit professioneller Zusammenarbeit immer wieder den Rücken gestärkt. Auch dafür bedanken wir uns ganz herzlich. Unser Dank gilt aber ganz besonders unseren Mitarbeitenden – sie haben im vergangenen Jahr eine ausserordentliche Leistungsbereitschaft gezeigt. Das ist nicht selbstverständlich und wir wissen das sehr zu schätzen.

Pascal Niquille
Präsident des Verwaltungsrats

Max Schönholzer
Chief Executive Officer

Viseca blickt auf ein Rekordjahr zurück

Nach der weitgehenden Aufhebung der Corona-Massnahmen per Mitte Februar, verzeichnete das Unternehmen über alle Bereiche hinweg eine starke Zunahme. Als Folge davon liegen die wichtigsten Kennzahlen – Transaktionsvolumen, Umsatz und Konzernergebnis – deutlich über dem Vorjahr. Der Kartenbestand wuchs 2022 weiter und überstieg die 4-Millionen-Grenze. Mit dem neuen Instant Issuing für die Migros Cumulus Kreditkarte konnte die Viseca zudem ein schweizweites Novum einführen: Innerhalb von wenigen Minuten können Kunden eine neue Kreditkarte beantragen und sogleich einsetzen.

Der Umsatz der Viseca ist 2022 um 19.2 Prozent auf CHF 501.2 Mio. gestiegen und liegt damit deutlich über dem Vorjahr (2021: CHF 420.6 Mio.). Noch bedeutender ist die Zunahme beim Konzerngewinn: Dieser wuchs um 132.4 Prozent auf CHF 118.4 Mio. zu (2021: CHF 50.9 Mio.). Die gute Ertragslage ist auf einen starken Aufholeffekt im vergangenen Jahr zurückzuführen: Die Leute sind wieder deutlich mehr verreist und haben auch sonst mehr Geld ausgegeben als in den Jahren 2020 und 2021. Weiter hat das konsequente Kostenmanagement der vergangenen Jahre dazu beigetragen, dass die Viseca heute gut aufgestellt ist.

Bei den Ertragssegmenten stiegen insbesondere die Serviceerträge aus dem neuen Issuer-Modell 2022 stark und lagen am 31. Dezember 2022 bei CHF 84.3 Mio. (2021: CHF 6.7 Mio.). Diese markante Zunahme ist primär auf den Wechsel von drei Kundenbanken ins erweiterte Geschäftsmodell im Credit-Bereich sowie diverse Markteinführungen im Debit-Bereich zurückzuführen. Wechselbedingt gingen dagegen die Erträge in verschiedenen anderen Segmenten zurück: Der Kommissionsertrag ist um 1.3 Prozent und der Zinsertrag um 3.0 Prozent gesunken, die Jahresgebühren lagen um 9.4 Prozent unter Vorjahr. Die übrigen betrieblichen Erträge legten dagegen um 19.9 Prozent zu. Hier

haben sich verschiedene positive Einmaleffekte bemerkbar gemacht, darunter der Portfolioübertrag aufgrund des Wechsels der Kundenbanken ins erweiterte Geschäftsmodell sowie eine Entschädigung für eine vorzeitige Vertragsauflösung des Jumbo Portfolios.

Die Bilanzsumme betrug per 31. Dezember 2022 CHF 1'204.1 Mio. gegenüber CHF 880.2 Mio. im Vorjahr. Das Eigenkapital lag bei CHF 703.7 Mio. (2021: CHF 605.3 Mio.), die Eigenkapitalquote betrug 58.4 Prozent (2021: 68.8 Prozent). Per 31. Dezember 2022 beschäftigte die Viseca 762 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente), gegenüber 682 Mitarbeitenden per 31. Dezember 2021.

Kartenbestand übersteigt die 4-Millionen-Grenze

Der Transaktionsumsatz für das Geschäftsjahr 2022 betrug CHF 23'807 Mio., was einer Zunahme von 71.4 Prozent entspricht (2021: CHF 13'887 Mio.). Das starke Wachstum ist einerseits auf die zahlreichen Markteinführungen im Debit-Bereich sowie auf eine deutliche Erholung im Nachgang zur Corona-Pandemie im Credit-Bereich zurückzuführen.

Insbesondere in den Segmenten «Travel» und «Entertainment» haben die Leute wieder deutlich mehr ausgegeben. Das Wachstum erstreckt sich über alle geografischen Segmente: Im Inland legten die Transaktionsvolumen um 81.9 Prozent zu, im Euroraum betrug das Wachstum 47.1 Prozent und im restlichen Ausland stiegen die Volumina um 76.9 Prozent.

Auch beim Kartenbestand spiegelt sich das Wachstum: Dieser lag per 31. Dezember 2022 bei 4'077'896 Karten (2021: 2'806'459) und legte damit um 45.3 Prozent zu. Neben den verschiedenen erwähnten Migrationen im Debit-Bereich hat auch die Markteinführung der Migros Cumulus Kreditkarte zu diesem starken Wachstum beigetragen. Insgesamt war das Geschäftsjahr 2022 geprägt von zahlreichen Spezialeffekten. Für 2023 rechnet die Viseca mit einer Abflachung der Wachstumskurve und einer Stabilisierung der Umsätze und Erträge.

Fokussierung auf das Payment abgeschlossen

Per 12. Mai 2022 hat Viseca die Contovista AG an Finnova veräussert. Mit dem Verkauf hat Viseca den letzten Schritt bei der Fokussierung seiner Tätigkeiten auf das Payment-Geschäft vollzogen. Damit ist die Viseca heute ideal aufgestellt, um seine führende Position im Zahlmarkt in den kommenden Jahren weiter auszubauen.

Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen

Bei den Produkten und Dienstleistungen konnte die Viseca 2022 ebenfalls zahlreiche Meilensteine verzeichnen. Allen voran im Bereich der Digitalisierung: Das neue Digital Onboarding inklusive Instant Issuing für den Antrag einer Migros Cumulus Kreditkarte ist ein Novum in der Schweiz: Erstmals ist es Kunden möglich, eine neue Kreditkarte

komplett digital zu beantragen und innerhalb von wenigen Minuten direkt einzusetzen. Das neue Onboarding wurde an den «Best of Swiss Apps» in der Kategorie «User Experience & Usability» denn auch mit Bronze ausgezeichnet. Einmal mehr spielt die one App damit ganz vorne mit.

Ebenfalls im Bereich der Dienstleistungen haben wir unsere AGBs digitalisiert und die Versicherungsleistungen auf unseren Kartenprodukten erneuert. Seit dem 1. Mai 2022 sind die AGBs der Viseca Card Services SA komplett digital. Sie sind bedeutend moderner, klarer und kürzer. Dank einer kleineren Anpassung haben wir neu zudem die Möglichkeit, die Transaktionsdaten auf unseren Kartenprodukten der jeweiligen Kundenbank weiterzugeben. Damit kommen wir einem Wunsch seitens der Banken nach. Die Erneuerung der Versicherungsleistungen bietet den Kreditkarteninhabern bei Schadensfällen noch einfachere und schnellere Prozesse. Heute dürfen wir zurecht behaupten, dass unser Versicherungsangebot Best-in-Class ist.

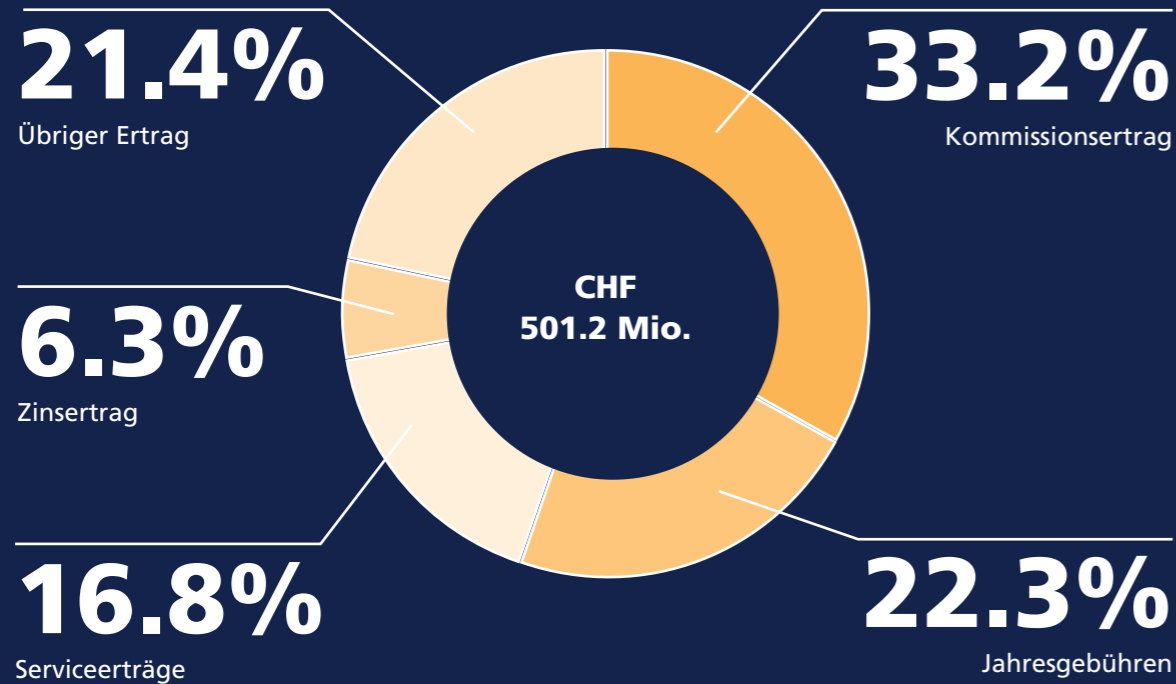
Auch bei den Produkten konnten wir im vergangenen Jahr ein Highlight setzen: Per April 2022 haben wir unser vollständig erneuertes Premium-Angebot lanciert. Die neue Visa Platinum Kreditkarte verfügt über ein deutlich verbessertes und erweitertes Leistungsangebot. Dazu gehören unter anderem der weltweite Gratiszutritt zu Lounges sowie gratis Flughafen-Parking in Zürich für bis zu 24 Stunden – beide Angebote stossen bei unseren Platinum-Kunden auf grossen Zuspruch. Aber auch die Karte selbst vermittelt Exklusivität: Sie ist neu aus Metall gefertigt und mit einem hochwertigen Kartendesign versehen. Dafür wurden wir im Rahmen der internationalen «Élan Awards of Excellence» in der Kategorie «Metallkarte» mit dem ersten Platz ausgezeichnet. Der Award ist eine weitere Bestätigung für die hohe Qualität unserer Produkte.

Den Kunden verpflichtet

All diese Meilensteine beweisen eines: Viseca ist ihren Kunden verpflichtet. Ob im Auftrag unserer Kundenbanken oder für die Inhaber der 4.1 Mio Debit- und Kreditkarten – wir wollen das Payment-Geschäft weiter vorantreiben. Mit innovativen Lösungen und qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen. Damit Karteninhaberinnen und Karteninhaber auf der ganzen Welt jederzeit bezahlen können – einfach, sicher und bequem.

AUF EINEN BLICK

UMSATZVERTEILUNG



703,7

Mio. CHF

EIGENKAPITAL

So hoch war das Eigenkapital per 31. Dezember 2022. Das entspricht einer sehr soliden Eigenkapitalquote von 58.4 Prozent.



762

MITARBEITENDE

beschäftigte die Viseca per 31. Dezember 2022 (Vollzeit-äquivalente), gegenüber 682 Mitarbeitenden per Ende 2021.



4'077'896

ZAHLKARTEN

von Visa waren per 31. Dezember 2022 im Umlauf, eine Zunahme von 45.3 Prozent gegenüber Vorjahr.

1'204

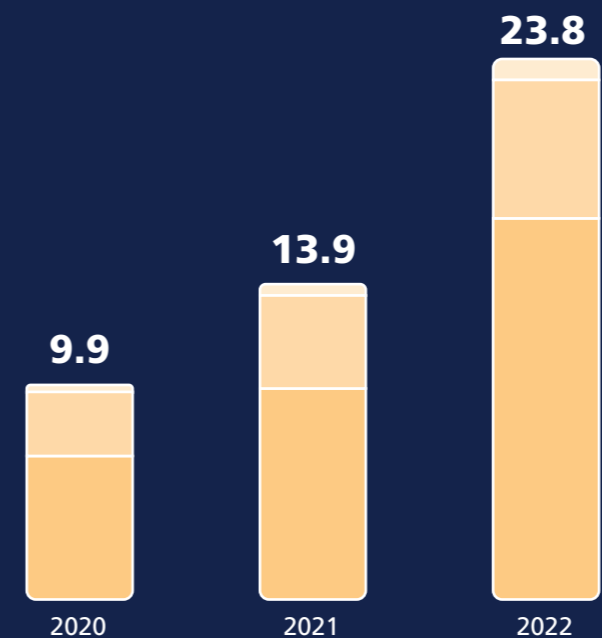
Mio. CHF

BILANZSUMME

Per 31. Dezember 2022 lag die Bilanzsumme bei CHF 1'204.1 Mio. gegenüber CHF 880.2 Mio. im Vorjahr.

TRANSAKTIONSUMSATZ

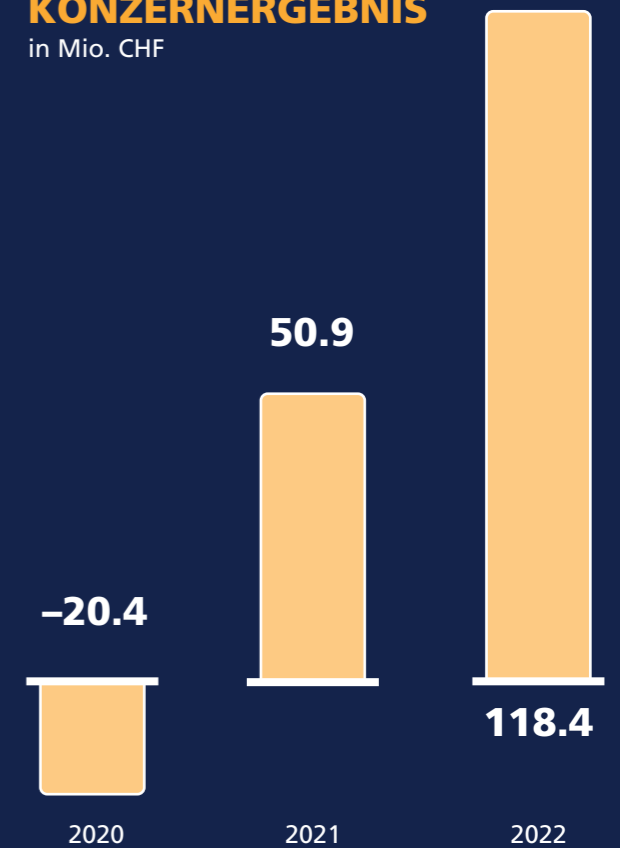
in Mrd. CHF



■ Inland (domestic) ■ Europa (Intra) ■ Rest Ausland (Inter)

KONZERNERGEBNIS

in Mio. CHF



Erfolgsrechnung und Bilanz

2022 hat die Viseca die Folgen der Corona-Pandemie endgültig hinter sich gelassen. Die gute Ertragslage ist auf die positive Entwicklung der Wirtschaft, das solide Wachstum beim Kartenbestand sowie das konsequente Kostenmanagement der vergangenen Jahre zurückzuführen. Damit ist die Viseca ideal für die kommenden Jahre aufgestellt.

Konsolidierte Erfolgsrechnung per 31.12.2022

in Tausend CHF	2022	2021
Betriebsertrag	501'237	420'551
Betriebsaufwand	-368'128	-359'947
Betriebsergebnis	133'109	60'604
Finanzerfolg	-627	4'405
Betriebsfremdes Ergebnis	4'264	0
Konzernergebnis vor Ertragssteuern	136'746	65'009
Ertragssteuern	-18'332	-14'066
Konzernergebnis	118'414	50'943
in % des Betriebsertrags	23.6%	12.1%

Konsolidierte Bilanz per 31.12.2022

in Tausend CHF	31.12.2022	31.12.2021
Aktiven		
Umlaufvermögen	1'188'232	847'835
Anlagevermögen	15'818	32'313
Total Aktiven	1'204'050	880'147
Passiven		
Kurzfristiges Fremdkapital	477'663	265'490
Langfristiges Fremdkapital	22'670	9'354
Eigenkapital*	703'717	605'304
Total Passiven	1'204'050	880'147
*in % der Bilanzsumme	58.4%	68.8%

Warten war gestern

Blitzschnell bestellt und sofort parat: Der digitale Weg zur Viseca Kreditkarte.



VISECA

Digital Business & Innovation von Visa – Payment weitergedacht

Die Digitalisierung macht auch vor der Payment-Industrie nicht halt: Mobile Payment und kontaktloses Bezahlen sind heute allgegenwärtig. Die Bedeutung des Bargelds geht dagegen kontinuierlich zurück. Seit der Corona-Pandemie hat sich diese Entwicklung sogar noch weiter beschleunigt. Als führendes Schweizer Fintech im Payment-Geschäft gestaltet die Visa die Entwicklungen aktiv mit. Entsprechend hohe Priorität haben Digitalisierung und Innovation. Im Gespräch erläutern Tobias Wirth und Bedrija Hamza, inwiefern Karteninhaberinnen und -inhaber von Visa von den Entwicklungen profitieren. Und wie strukturierte Innovationsarbeit entsteht.



Tobias Wirth, Head Digital Business & Innovation

Was bedeutet die Digitalisierung im Payment für die Kundinnen und Kunden von Visa?

Tobias Wirth: Bezahlen ist heute einfacher denn je: Karte oder Handy ans Terminal halten und der Bezahlvorgang wird automatisch initiiert. Bei einem Einkauf unter 80 Franken ist nicht einmal mehr die Eingabe des PIN erforderlich. Mit Visa ist es heute sogar möglich, eine Kreditkarte innert weniger Minuten komplett digital zu beantragen (vgl. S.12). Diese Convenience ist ganz im Sinne unserer Kundinnen und Kunden – denn Bezahlen ist ein notwendiger aber weitgehend emotionsloser Vorgang. Gleichzeitig stellt uns die fortschreitende Digitalisierung – auch beim Bezahlen – vor neue sicherheitstechnische Herausforderungen. Mit der mehrfach ausgezeichneten one App machen wir genau diesen Spagat: stetig zunehmende Convenience bei einem gleichbleibend höchstem Sicherheitsanspruch.

Können Sie das etwas konkretisieren?

Tobias Wirth: Die Self-Services der one App sind ein sehr gutes Beispiel: Einerseits bieten wir Karteninhaberinnen und -inhabern immer mehr Möglichkeiten. So kann man in der one App heute zum Beispiel den PIN nachschauen oder die Karte im Zweifelsfall – vorübergehend – sperren. Solche Features erhöhen einerseits die Convenience – ein Anruf im Callcenter ist in vielen Fällen nicht mehr nötig. Gleichzeitig haben die Kundinnen und Kunden dadurch mehr Kontrolle, was auch mehr Sicherheit bedeutet.

Wie entstehen denn neue Features, Produkte und Dienstleistungen?

Bedrija Hamza: Wir haben im Bereich der Innovationsarbeit einen strukturierten Prozess mit fünf Phasen von der Idee bis zum fertigen Produkt. Das beginnt mit der Beobachtung und Bewertung von neuen Trends und Technologien. Es folgt die Entwicklung eines Proof-of-Concept, das anschliessend ausführlich getestet wird. Verläuft alles nach Plan, mündet dies schliesslich in die Ausgestaltung eines neuen Features, Produkts oder Service. Dazu betreiben wir unter anderem die Innovationsplattform «Walter». Dort stellen wir verschiedene Pilotprojekte wie etwa unsere Holzkarte oder die Conversational Interface «Angela» vor. Interessierte können zudem einen Zugang zu Walter Finance beantragen.

Walter Finance?

Bedrija Hamza: Unsere Forschungsapp. Mittels Walter Finance entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kundinnen



Bedrija Hamza, Innotech Lead

«Mittels Digitalisierung und Innovation entwickelt Visa das Payment kontinuierlich im Sinne ihrer Kundinnen und Kunden weiter.»

und Kunden sowie mit ausgewählten Kundenbanken und renommierten Institutionen wie dem ETH AI Center und der Universität St. Gallen neue Funktionen für die one App.

Abgesehen von neuen Features für die one App – woran arbeitet die Visa sonst noch?

Tobias Wirth: Open Finance und Banking APIs sind ein wichtiges Thema. Dank unserer modernen Plattform können wir heute immer mehr unserer Services anderen zur Verfügung stellen – seien dies Kundenbanken, IT-Integratoren oder Drittfirmen wie zum Beispiel Anbieter von Spesenmanagements-Software. Daneben arbeiten wir aktuell an einem hochmodernen B2B-Portal,

denn der strukturierte, digitale Austausch mit unsere Kundenbanken ist für uns ein zentrales Anliegen.

Bedrija Hamza: Und selbstverständlich entwickeln wir auch unser digitales Loyalitätsprogramm «surprise» kontinuierlich weiter. Damit bieten wir Kundenbanken ein vielseitiges Kundenbindungstool. Endkunden wiederum profitieren von attraktiven Prämien und Vergünstigungen.

Tobias Wirth: Unser digitales Ökosystem ist sehr umfassend. Egal ob Mobile Payment, API-Schnittstellen oder Loyalitätsprogramm: Mit Visa ist das bargeldlose Bezahlen einfach, sicher und bequem. Ganz im Sinne unserer Vision.

Digital Onboarding von Visa – der erste komplett digitale Kreditkartenantrag der Schweiz in Echtzeit

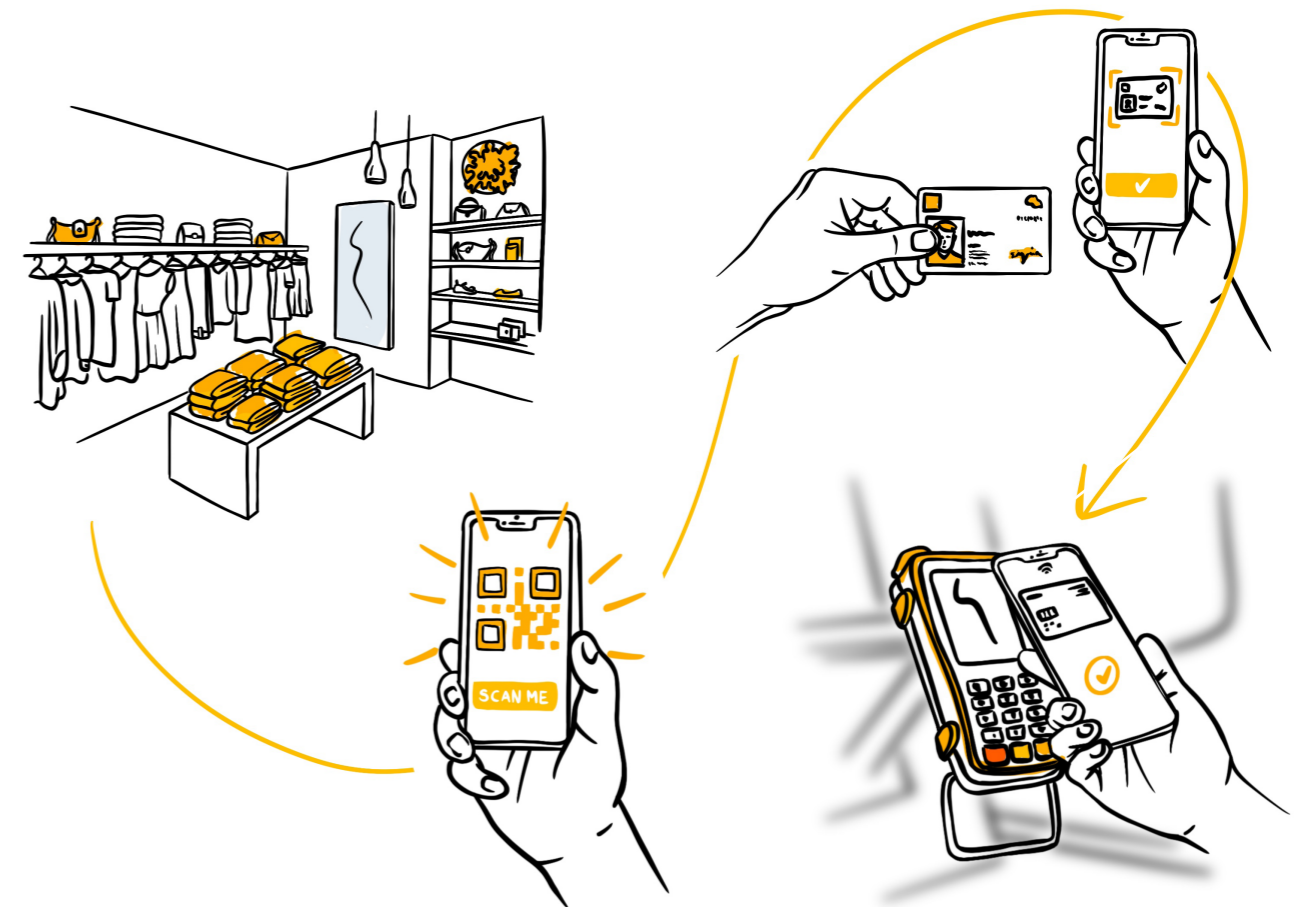
Antrag ausfüllen, per Post einschicken, abwarten – so sieht der gängige Antragsprozess für eine Kreditkarte aus. Dabei kann die Wartezeit auch schnell mal zwei Wochen betragen. Mit der mehrfach ausgezeichneten one App konnten wir diesen Prozess erheblich verkürzen: Dank dem neuen Instant Issuing ist die digitale Karte wenige Minuten nach dem Antragsingang in der App hinterlegt und steht für Käufe im Internet sowie – mittels Mobile Payment – am POS zur Verfügung. Damit bietet Visa schweizweit den ersten komplett digitalen Kreditkartenantrag via Smartphone in Echtzeit. Mit Visa innert weniger Minuten zu einer neuen Kreditkarte.

Wer kennt das nicht: Man steht im Laden und hat zufällig die perfekte Jacke entdeckt. Die will man sich nicht entgehen lassen. Doch leider hat man nicht genügend Bargeld dabei. Zum Glück gibt's jetzt eine Alternative, wenn alle Stricke reissen: Das Digital Onboarding inklusive Instant Issuing von Visa. Damit kommen Kundinnen und Kunden innerhalb weniger Minuten zu einer neuen Kreditkarte.

So einfach funktioniert's

Der digitale Antragsprozess ist denkbar einfach: Mit dem Smartphone QR-Code scannen und – falls noch nicht vorhanden – die one App herunterladen. Alternativ kann man den Antrag auch auf dem Desktop über den entsprechenden Web-Antrag initiieren. Es folgt eine automatisierte Identifikationsprüfung mittels ID und Selfie. Danach kann man direkt in der App die üblichen persönlichen Angaben vornehmen und – sofern angeboten – ein persönliches Kartenbild festlegen,

indem man ein Bild hochlädt. Im Hintergrund laufen derweil innert weniger Sekunden die Kreditwürdigkeitsprüfung sowie weitere Kontrollen. Ist alles in Ordnung, steht die neue Kreditkarte innerhalb weniger Minuten digital in der one App zur Verfügung. Sie kann anschliessend direkt für Käufe im Internet eingesetzt werden. Wer über eine Lösung für mobiles Bezahlen wie Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay oder weitere verfügt, kann die Karte zudem umgehend auch am POS verwenden. Einige Tage später erhält



die Kundin oder der Kunde per Post die physische Karte.

Das Digitale Onboarding inklusive Instant Issuing von Visa entspricht einem expliziten Bedürfnis der Migros Bank, die ihren Kundinnen und Kunden ein durchgehend digitales Erlebnis bieten möchte. Die Cumulus Kreditkarte der Migros Bank ist denn auch die erste Kreditkarte der Schweiz, die dank dem neuen Antragsprozess komplett digital beantragt werden kann. Weitere Kreditkarten folgen.

«Dank Instant Issuing kommen Kundinnen und Kunden von Visa innert weniger Minuten zu einer neuen Kreditkarte.»

Kreditkarten der Visa: Best-in-Class dank steter Innovation

Viseca steht für innovative, qualitativ hochwertige Kreditkarten-Produkte. Dazu gehören nicht nur digitale Services und umfassende Leistungen, sondern auch erstklassiges Material und Design. Wir wollen Best-in-Class sein. Dafür denken wir stets einen Schritt weiter. Innovation als Dienstleistung für unsere Karteninhaberinnen und Karteninhaber.



Für unsere Kundinnen und Kunden ist uns nur das Beste gut genug. Das meinen wir nicht etwa im übertragenen Sinn. Bestes Beispiel: Die Visa Platinum Kreditkarte von Viseca. 2022 haben wir das Premium-Angebot umfassend überarbeitet: Wir haben die Services erweitert, die Versicherungsleistungen ausgebaut und das Design rundum erneuert. So profitieren Kundinnen und Kunden einer Visa Platinum Kreditkarte neu unter anderem von unbeschränkten Eintritten für zwei Personen in Flughafenlounges weltweit, kostenlosem Parking bis 24 Stunden am Flughafen Zürich sowie Cyber-Versicherungen. Besonders stolz sind wir auf die neue Metallkarte: Im Rahmen der

«Élan Awards of Excellence 2022» wurden wir in der Kategorie «Metallkarte» mit dem ersten Platz ausgezeichnet. Eine deutliche Bestätigung für die hohe Qualität unserer Produkte.

Attraktive Versicherungsleistungen und moderne AGB

Aber eben: Auch bei den Services und Leistungen sind wir Best-in-Class. So haben wir im vergangenen Jahr etwa unsere Versicherungsleistungen optimiert und die AGBs digitalisiert. Kundinnen und Kunden profitieren neu von schlankeren Versicherungsbedingungen und einem noch einfacheren Prozess im Schadensfall. Und die Versicherungen decken nun noch mehr ab. So ist etwa eine Reise auch bei

einer Dauer von 90 Tagen versichert und die Einkaufsversicherung wurde zum Beispiel um einen Online-Kaufschutz ergänzt. Die AGBs wiederum sind heute komplett digital. Damit entfällt nicht nur unnötiger Papierverschleiss – die AGBs sind auch besser strukturiert. Wir sind der Meinung: Das Kleingedruckte darf durchaus übersichtlich sein. Ganz im Sinne der Nutzerfreundlichkeit.

Unsere Kundinnen und Kunden sind uns wichtig. Für sie denken wir immer schon einen Schritt voraus. Damit wir ihnen auch künftig innovative Kreditkarten-Produkte bieten können.

Kontakt

Viseca Payment Services SA
Hagenholzstrasse 56
Postfach 7007
8050 Zürich

+41 58 958 60 00
www.viseca-payment.ch

Investor Relations

Michael Walther
Chief Financial Officer

Nicolas Kucera
Head of Communications

investorrelations@viseca.ch

Impressum

Kurzbericht 2022

Dieser konsolidierte Kurzbericht erscheint in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch.

Haftungsausschluss

Dieser Bericht enthält Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistungen gewähren. Diese Aussagen beinhalten Risiken und Unsicherheiten wie unter anderem zukünftige Wirtschaftsbedingungen, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten anderer Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Gestaltung

NeidhartSchön AG

Herausgeber

Viseca Payment Services AG

