



Relazione sintetica

23

3

Editoriale

12

IA e robotica

6

L'anno in cifre

19

Impressum / Contatti

8

Reporting

11

Dati finanziari

Cari clienti e partner,
Cari lettori,

nel 2023, Viseca è riuscita a portare avanti i successi dell'anno precedente. Il volume delle transazioni è aumentato da CHF 23,8 mia. dell'anno precedente a CHF 35,0 mia., di cui poco più della metà con i nuovi prodotti di debito. Alla fine del 2023, Viseca offriva servizi per oltre 4,2 milioni di carte di debito e di credito. Il fatturato di Viseca è aumentato dello 0,7% a CHF 504,6 mio. e l'utile è passato da CHF 118,4 mio. a CHF 119,6 mio., con il risultato del 2022 sostenuto da effetti straordinari positivi ancora significativi.

**Pascal Niquille****Max Schönholzer**

Come previsto, la forte crescita delle carte si è indebolita, in quanto la maggior parte delle banche svizzere ha introdotto i nuovi prodotti di debito. Tuttavia, il mercato dei pagamenti è ancora caratterizzato da un forte dinamismo. Nel 2023, i volumi di transazioni delle carte Twint e di debito sono cresciuti in misura significativa, mentre le carte di credito hanno registrato aumenti pressoché irrilevanti dal secondo trimestre in poi. In questo contesto, Viseca è riuscita comunque ad aumentare la propria quota di mercato per le carte di debito e di credito. Siamo soddisfatti di essere riusciti a rinnovare numerosi contratti – alcuni dei quali in essere già da anni – sia per le carte di credito che per quelle di debito. Questo ci offre stabilità per il futuro.

Anche l'anno scorso siamo riusciti a conseguire risultati determinanti in riferimento ai nostri prodotti e servizi. Insieme a una banca cliente, abbiamo lanciato la prima carta di debito virtuale. La virtualizzazione delle carte di pagamento è destinata a diventare sempre più importante. Tale consapevolezza rende questo

nostro primo successo ancor più significativo.

In occasione dei «Best of Swiss Web Awards», siamo stati premiati con due argenti nelle categorie «Tecnologia» e «Commercio digitale» per il Digital Onboarding della carta di credito Cumulus della Banca Migros. Nel 2024 implementeremo questo processo di Digital Onboarding nell'app one presso un altro cliente.

L'anno scorso abbiamo compiuto grandi progressi anche per quanto riguarda il rinnovo delle carte di credito oro e argento per la clientela privata. Il rilancio di questi due pilastri fondamentali per i ricavi aumenta i vantaggi per i clienti, analogamente al rilancio della carta di credito Platinum avvenuto circa due anni fa. Questo si è tradotto in una crescita significativa delle carte e delle transazioni.

Lo scorso anno il numero di tentativi di frode ha registrato un forte aumento. Per questo, nel 2023 Viseca ha continuato a investire fortemente in sistemi e risorse per contrastare le frodi. Le banche di debito, in particolare, apprezzano il pacchetto completo senza pensieri

che Viseca offre per l'analisi delle frodi e l'elaborazione dei casi e che permette loro di aggirare la necessità di creare risorse interne.

Negli ultimi dodici mesi abbiamo inoltre investito in misura significativa per migliorare ulteriormente la sicurezza informatica. In più, abbiamo testato le prime applicazioni nei campi della robotica e dell'intelligenza artificiale. Individuiamo un grande potenziale in queste tecnologie per migliorare ulteriormente i nostri sistemi e processi.

Viseca ha adottato un approccio strutturato al tema della sostenibilità. Questo ha compreso lo sviluppo di un'attività di reporting sulla sostenibilità. Per ridurre l'uso della plastica, la durata delle carte è stata aumentata da tre a cinque anni. Questo ridurrà il consumo di plastica del 40% nel medio termine. Inoltre, in futuro per le carte verrà utilizzata quasi esclusivamente plastica riciclata.

In vista di un futuro rafforzamento della nostra attenzione al cliente e della qualità, abbiamo lanciato la Viseca Payment Academy, un'iniziativa di formazione interna incentrata sui temi dei pagamenti. Dopo una fase iniziale in cui la formazione è stata riservata al personale direttivo, nel 2024 i moduli del corso verranno resi disponibili a tutti i collaboratori.

Nell'ottobre 2023, dopo un'interruzione durante il periodo di tassi d'interesse negativi, Viseca ha nuovamente collocato un'obbligazione sul mercato svizzero dei capitali. La collocazione è avvenuta in risposta al cambiamento del contesto

dei tassi di interesse e alla forte crescita delle carte di pagamento negli ultimi anni. L'obbligazione amplia inoltre la base di finanziamento di Viseca.

In occasione dell'Assemblea generale ordinaria del 1° giugno 2023, Pedro Chapinal è stato eletto membro del Consiglio di amministrazione di Viseca Payment Services SA. Pedro subentra a Rudolf Dudler, che è stato in Viseca fin dalla sua fondazione. Diamo inoltre il benvenuto a Stefan Brunner in seno alla Direzione Generale, nella nuova posizione di Chief Product Officer. Brunner assumerà l'incarico il 1° marzo 2024 e continuerà a portare avanti la digitalizzazione di Viseca nell'interesse dei nostri clienti.

Desideriamo ringraziare i nostri titolari di carte di credito per la grande fiducia che ripongono in noi: è questa la base del nostro successo. Ringraziamo le nostre banche clienti per il grande supporto e la costruttiva collaborazione. Desideriamo inoltre esprimere un sincero ringraziamento ai nostri collaboratori per il loro impegno instancabile e sempre professionale al servizio dei nostri clienti.



Pascal Niquille

Presidente del Consiglio di amministrazione



Max Schönholzer

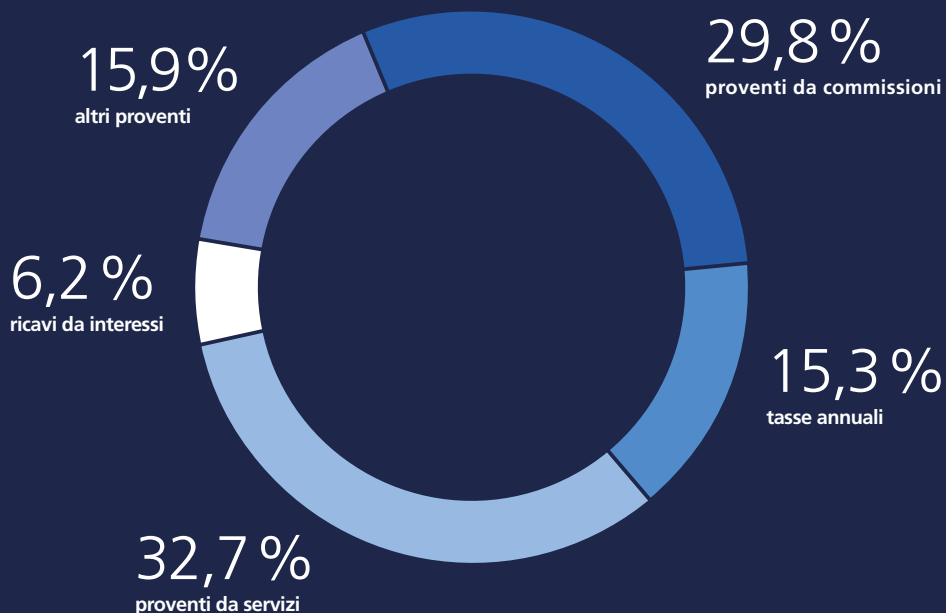
Chief Executive Officer

Numero di carte Viseca in circolazione

4,2 mio.

In sintesi

Ripartizione del fatturato



1'527
mio. di CHF

totale di bilancio

Al 31 dicembre 2023, il totale di bilancio ammontava a CHF 1'527,4 mio. rispetto a CHF 1'204,1 mio. dell'anno precedente.

77

4'248'696

carte di pagamento

di Visa erano in circolazione al 31 dicembre 2023, con un aumento del 4,2% rispetto all'anno precedente.

783

mio. di CHF

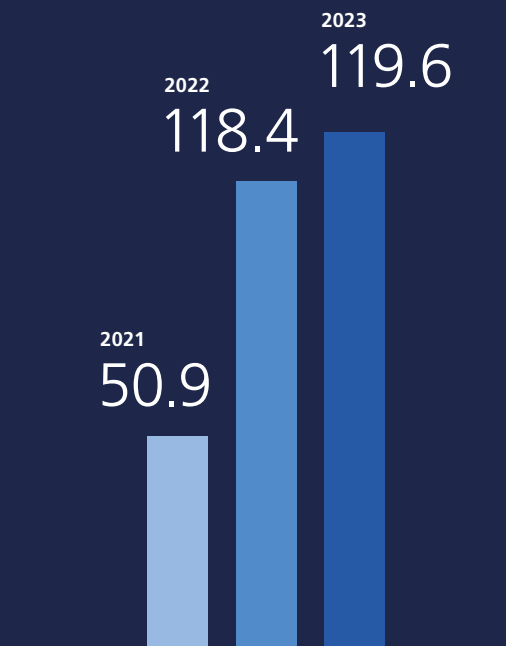
capitale proprio

Il valore del capitale proprio al 31 dicembre 2023 è elevato. Ciò corrisponde a una solida quota di capitale proprio del 51,3%.

collaboratori

impiegati in Visa al 31 dicembre 2023 (in unità equivalenti a tempo pieno) a fronte di 762 collaboratori alla fine del 2022.

4

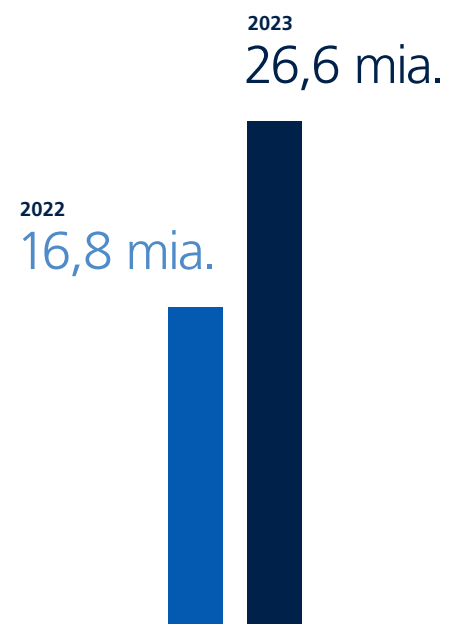


risultato del Gruppo in milioni di CHF

Al 31 dicembre 2023, l'utile consolidato era di CHF 119,6 mio. rispetto a CHF 118,4 mio. dell'anno precedente.

Viseca: solido 2023 alle spalle e buone prospettive per il 2024

Dopo i risultati record registrati nel 2022, come previsto lo scorso anno la crescita si è in parte appiattita. Ciò è dovuto non da ultimo al fatto che, sul mercato svizzero, la migrazione alla nuova generazione di carte di debito è quasi completata. Insieme a una gestione coerente dei costi, ciò ha portato a un leggero aumento sia del fatturato sia del risultato del Gruppo. Nella distribuzione delle entrate si evidenzia un netto spostamento verso le entrate da servizi, una conseguenza dell'ampliamento del modello di business. Il numero di carte ha continuato ad aumentare nel 2023, anche se in misura minore rispetto agli anni precedenti, e ora si attesta su 4,2 milioni di carte di pagamento. Viseca guarda con fiducia al 2024.



Fatturato delle transazioni nazionali in CHF

Nel 2023 il fatturato e il risultato del Gruppo sono rimasti stabili: rispetto all'anno precedente, il fatturato è aumentato dello 0,7%, raggiungendo CHF 504,6 mio. (2022: CHF 501,2 mio.), mentre il risultato del Gruppo, pari a CHF 119,6 mio., è aumentato dell'1,0% rispetto all'anno precedente (2022: CHF 118,4 mio.). La stabilità della posizione finanziaria è riconducibile a una gestione coerente dei costi. Lo spostamento della distribuzione delle entrate verso i redditi da servizi, già osservabile nel 2022, si è ulteriormente accentuato lo scorso anno: mentre i redditi da servizi sono aumentati del 96,1 per cento, raggiungendo quota CHF 165,2 mio., i redditi da commissioni (-9,8 per cento), le tasse annuali (-31,0 per cento) e gli altri ricavi operativi (-25,1 per cento) sono diminuiti. Questi ultimi avevano continuato a beneficiare di vari effetti straordinari una tantum nel 2022, che sono invece venuti meno nel 2023. I redditi da interesse sono aumenta-

ti dello 0,2 per cento. La nuova ripartizione delle entrate è dovuta alla suddivisione dell'attività in una divisione di emissione e in una di servizi: le varie migrazioni al modello emittente realizzate nel 2022 hanno prodotto per la prima volta i loro effetti sulle entrate durante lo scorso anno.

Aumento significativo del fatturato delle transazioni

Il volume delle transazioni per l'esercizio 2023 ammonta a CHF 35'040 mio., pari a un aumento del 47,2% rispetto all'esercizio precedente (2022: CHF 23'807 mio.). Anche in questo caso si può osservare il cambiamento strutturale derivante dall'ampliamento del modello di business: il successo commerciale di Viseca non dipende più solo dall'utilizzo delle carte, poiché i redditi da servizi sono perlopiù indipendenti dal volume delle transazioni. Oggi Viseca risulta quindi meglio protetta dalle crisi rispetto a qualche anno fa. L'aumento rispetto all'anno precedente è stato particolarmente significativo con il 95,9% nelle carte di debito, con una crescita in particolare dei segmenti «Servizi», «Viaggi» e «Intrattenimento». Ancora una volta, il volume delle transazioni è aumentato in

tutti i segmenti geografici: la crescita è stata del 58,2% in Germania, del 19,0% nell'Eurozona e del 30,5% nel resto del mondo.

La crescita del numero di carte ha registrato un sensibile appiattimento rispetto all'anno precedente: al 31 dicembre 2023 erano in circolazione 4'248'696 carte di pagamento Visa (2022: 4'077'896). Ciò corrisponde a un aumento del 4,2%. Questo risultato è dovuto principalmente all'emissione di nuove carte di credito Cumulus e alla crescita organica delle carte di debito. Al 31 dicembre 2023, Visa impiegava 774 collaboratori (in unità equivalenti a tempo pieno), rispetto ai 762 collaboratori alla fine del 2022.

Capitalizzazione solida

Al 31 dicembre 2023 la somma di bilancio ammontava a CHF 1'527,4 mio., rispetto a CHF 1'204,1 mio. dell'anno precedente. Il capitale proprio ammontava a CHF 783,3 mio., pari a una quota di capitale proprio del 51,3% alla data di riferimento. Ciò significa che la quota di capitale proprio è leggermente inferiore rispetto all'anno precedente (2022: 58,4%). Nel corso del mese, la quota di capitale proprio scende a circa il 35-40 per cento. Queste fluttuazioni sono il risultato della maturazione dei crediti delle carte, che sono finanziati da Visa tramite prestiti bancari. I crediti delle carte vengono saldati dai titolari alla fine di ogni mese. In questo contesto, il 27 ottobre 2023 Visa ha emesso un'obbligazione al 2,25% per

CHF 250 mio. Con l'emissione della nuova obbligazione, Visa amplia la propria base di finanziamento e getta le basi finanziarie per un'ulteriore crescita nei prossimi anni. Ciò significa che Visa è di nuovo attiva anche sul mercato dei capitali, dopo essersi astenuta dalle attività di finanziamento dal luglio 2021 a causa dei tassi di interesse negativi.

Prospettive 2024

Visa guarda con fiducia al 2024. Il modello di business ampliato ha dimostrato la sua efficacia negli ultimi due anni e mezzo ed è ora un fattore chiave di successo finanziario. Questo settore è destinato a crescere ulteriormente in futuro. Inoltre, per l'anno in corso sono previste novità relative alle carte esistenti.

Il 1° marzo 2024, inoltre, Visa ha accolto Stefan Brunner, proveniente da UBS. Nel suo ruolo di Chief Product Officer, insieme ai suoi team Stefan porterà avanti la digitalizzazione dell'azienda. Visa si trova quindi in una posizione ottimale per mantenere anche in futuro un ruolo di primo piano nel mercato svizzero dei pagamenti. I titolari di carta svizzeri avranno così la certezza di poter effettuare pagamenti senza contanti sempre e ovunque, in modo semplice, sicuro e conveniente.

Crescita nell'Eurozona

19,0%

Conto economico e bilancio

Viseca ha concluso un ottimo esercizio 2023. Il fatturato e gli utili sono leggermente superiori a quelli dell'anno precedente. Anche la somma di bilancio è aumentata, mentre la quota di capitale proprio è leggermente scesa rispetto al 2022, attestandosi al 51,3%.

Conto economico consolidato al 31.12.2023

in migliaia di CHF	31.12.2023	31.12.2022
Ricavi d'esercizio	504'555	501'237
Costi d'esercizio	-357'446	-368'128
Risultato d'esercizio	147'109	133'109
Risultato finanziario	1'663	-627
Risultato non operativo	0	4'264
Risultato consolidato prima delle imposte sul reddito	148'772	136'746
Imposte sul reddito	-29'188	-18'332
Risultato del Gruppo	119'584	118'414
in % del risultato d'esercizio	23,7%	23,6%

Bilancio consolidato al 31.12.2023

in migliaia di CHF	31.12.2023	31.12.2022
Attivi		
Attivo circolante	1'508'625	1'188'232
Immobilizzazioni	18'773	15'818
Totale attivi	1'527'398	1'204'050
Passivi		
Capitale di terzi a breve termine	471'119	477'663
Capitale di terzi a lungo termine	272'978	22'670
Capitale proprio*	783'301	703'717
Totale passivi	1'527'398	1'204'050
*in % del totale di bilancio	51,3%	58,4%

IA e robotica al servizio dei clienti

ChatGPT è sulla bocca di tutti. Ma la domanda è: le nuove tecnologie sono una benedizione o una condanna? Viseca lavora già da anni con i cosiddetti modelli di apprendimento automatico per controllare e ottimizzare i processi. L'esperienza dimostra che i vantaggi ci sono, e sono concreti. A beneficiarne sono sia i clienti di Viseca sia i nostri collaboratori. Viseca vede quindi nelle nuove tecnologie un grande potenziale per ulteriori miglioramenti.

Da quanto tempo Viseca si occupa di IA e robotica?

Stefan Kämpfer: Fin dalla sua fondazione nel 2000, Viseca utilizza Machine Learning Scoring Models per controllare i processi critici, ad esempio per riconoscere tempestivamente le relazioni con i clienti a rischio di insolvenza o per identificare le transazioni illecite. I modelli di machine learning sono stati utilizzati fin dall'inizio anche per ottimizzare l'impatto delle campagne di marketing. L'uso dei moderni modelli linguistici – noti anche come Large Language Models (LLM) – è iniziato circa due anni fa nell'ambito dell'ottimizzazione e dell'automazione dei processi del Customer Service. Da più di due anni lavoriamo anche con la robotica per automatizzare processi di lavoro semplici e ripetitivi.

Perché il tema è importante per Viseca?

Herbert Bucheli: Le applicazioni basate sui nuovi modelli linguistici, come ChatGPT o GitHub Copilot and Robotics, aprono a possibilità un tempo inimmaginabili per supportare i collaboratori nel loro lavoro quotidiano. Oltre all'aumento dell'efficienza, queste applicazioni permettono in particolare anche di automatizzare compiti ripetitivi e, pertanto, di realizzare un job enrichment per i singoli collaboratori. L'intelligenza artificiale e la robotica possono essere utilizzate anche per migliorare in modo significativo la qualità dei processi.

In quali ambiti Viseca individua un potenziale nell'uso delle nuove tecnologie?

Nadine Hutter: Ad essere particolarmente promettenti sono i processi e le attività con flussi di lavoro ripetitivi – ad esempio il controllo automatico, l'elaborazione e la sintesi di documenti o la generazione automatica di testi per documenti e codice nello sviluppo di software. Tuttavia, riteniamo che l'IA e la robotica offrano un grande potenziale di miglioramento anche nell'elaborazione delle richieste dei clienti, ad esempio poiché permettono di riconoscere automaticamente le esigenze dei clienti.



Herbert Bucheli,
PhD, Head Business
Analytics Services

«Viseca sta già utilizzando con grande successo le tecnologie IA per individuare le transazioni fraudolente e gestire i rischi di credito».

Quali iniziative specifiche sono già state attuate?

Herbert Bucheli: Viseca sta già utilizzando con successo le tecnologie IA per riconoscere le transazioni fraudolente e gestire i rischi di credito. Sviluppiamo continuamente queste competenze tenendoci al passo con le innovazioni tecnologiche. Ad esempio, Viseca utilizza la tecnologia di apprendimento automatico su cui si basano i modelli linguistici per verificare automaticamente i contratti di credito (vedi pag. 16). Abbiamo anche realizzato diverse applicazioni basate sulla robotica. Queste agevolano i collaboratori ad esempio nella creazione di report o nell'elaborazione di resi postali.



Nadine Hutter, Head Operations Excellence e Stefan Kämpfer, Chief Customer Officer

«L'utilizzo delle tecnologie IA consente ai nostri clienti di vivere una customer experience notevolmente migliorata grazie a processi efficienti e ottimizzati».

A cosa sta lavorando Viseca?

Nadine Hutter: Al momento stiamo lavorando ad altre applicazioni. Queste includono un sistema per esperti, intelligente e basato su ChatGPT, per supportare i nostri agenti nella risoluzione delle problematiche quotidiane, per il riconoscimento automatico delle richieste dei clienti nelle e-mail o nei moduli di contatto, per il riconoscimento automatico e la lettura delle copie di passaporti e documenti d'identità. Queste iniziative di IA sono portate avanti in gruppi di lavoro interdisciplinari formati da collaboratori provenienti da diverse aree. Naturalmente, monitoriamo costantemente il rapido sviluppo della tecnologia per individuare precocemente ulteriori potenziali applicazioni.

Quali sono i benefici per i clienti di Viseca ?

Nadine Hutter: L'intelligenza artificiale sta cambiando il modo in cui la clientela interagisce con il servizio clienti di un'azienda. L'uso di tecnologie IA consente ai nostri clienti di vivere una customer experience significativamente migliorata grazie a processi efficienti e ottimizzati. Questo permette di ricevere le informazioni più velocemente, più facilmente e 24 ore su 24 – oltre che su diversi canali. Da parte nostra, possiamo soddisfare le richieste dei nostri clienti ancora più velocemente.

Quali sfide sono particolarmente impegnative?

Herbert Bucheli: Una delle sfide principali relative a un uso efficace dell'IA consiste nella capacità di tenere conto dei limiti dei singoli modelli. ChatGPT, ad esempio, è stato addestrato per generare risposte linguisticamente corrette e sensate in un contesto specifico. Tuttavia, queste risposte non devono necessariamente essere corrette in termini di contenuti. È necessario tenere sempre presente questo aspetto quando si sviluppa un'applicazione ad esempio basata su ChatGPT. Al contempo non bisogna dimenticare la conformità ai requisiti di legge – ad esempio alla legge sulla protezione dei dati.

Stefan Kämpfer: Oltre a regolamentare l'uso dell'IA attraverso condizioni di utilizzo appropriate, è quindi essenziale formare sistematicamente i collaboratori all'uso ottimale delle tecnologie IA. Questo riguarda tutti i collaboratori, dal servizio clienti al marketing, fino allo sviluppo di software. Tutti devono essere formati e supportati, per il bene dei nostri clienti.



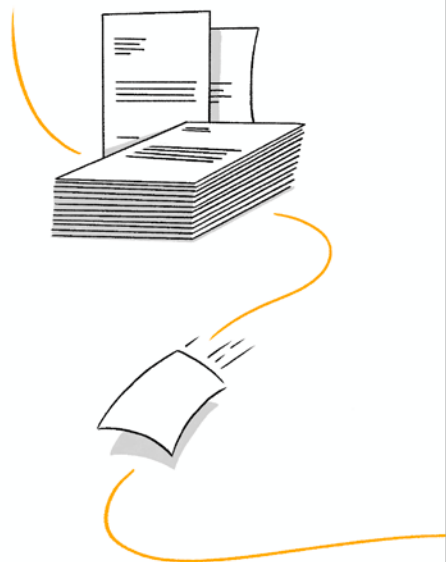
Siamo sempre alla ricerca di colleghi motivati



Vous souhaitez savoir comment ça se passe chez nous?
Alors, regardez notre vidéo d'entreprise.

Controllo automatizzato dei documenti grazie all'intelligenza artificiale

Quando viene emessa una carta di credito, è necessario controllare diversi documenti. Da un lato, la richiesta della carta di credito e i relativi documenti d'identità. Per molte carte di credito, inoltre, il titolare può concordare un'opzione di pagamento rateale (TzO) in aggiunta al contratto standard. Questo consente di pagare le fatture a rate. Per stipulare questa opzione, i richiedenti devono compilare un modulo aggiuntivo che, successivamente, i collaboratori di Viseca devono controllare per verificarne la completezza. Si tratta di un processo manuale e monotono. Per accelerare questo processo, Viseca ha sviluppato un programma per il controllo automatico dei documenti attraverso l'intelligenza artificiale.



Perché fare a mano ciò che può fare una macchina? Il controllo manuale dei moduli di richiesta delle carte di credito e di altri documenti è spesso un processo ripetitivo e dispendioso in termini di tempo, che tuttavia richiede un elevato livello di attenzione. Non molto entusiasmante, ma alla lunga stancante. Questo vale anche per il cosiddetto modulo TzO. Il controllo di un singolo documento richiede poco tempo. Tuttavia, se è in corso un'importante migrazione e devono essere controllate diverse migliaia di do-

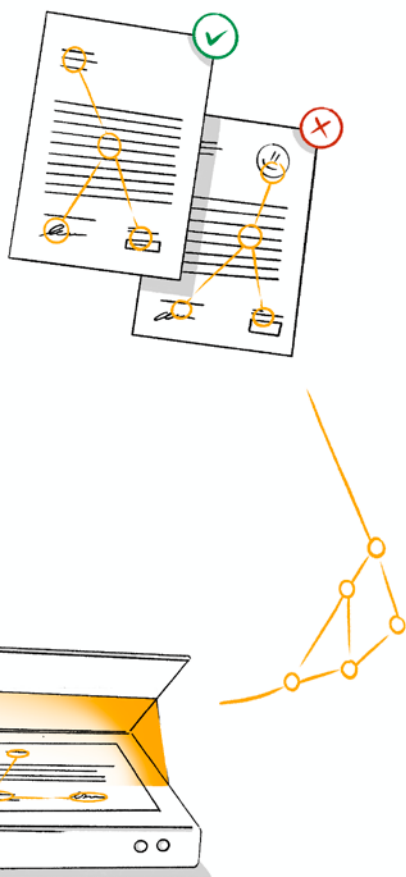
Sviluppo software interno sulla base dell'IA

All'inizio del 2023, un team interdisciplinare di Viseca, composto da esperti negli ambiti data science, gestione dei processi, IT e operations, ha raccolto questa sfida. L'obiettivo era sviluppare un programma per il controllo completamente automatico dei moduli TzO. La sfida principale era la seguente: in che modo il software può distinguere tra le informazioni scritte a mano necessarie – luogo, data e firma – e altre note scritte a mano vietate? La soluzione è stata individuata in una combinazione di computer vision, vale a dire il confronto automatico di un documento esistente con modelli predefiniti, e un modello YOLO per il riconoscimento degli oggetti nelle immagini (vedi figure).

Il primo prototipo è stato approntato nel giro di pochi mesi. E ha superato qualsiasi aspettativa: dopo una breve fase di test, dalla fine di agosto 2023 il programma ha iniziato a essere utilizzato a pieno regime. Decine di migliaia di moduli sono già stati controllati con successo. Questo ci ha permesso non solo di migliorare significativamente l'elaborazione dei moduli nell'ambito del processo di richiesta delle carte, ma anche e soprattutto di ridurre il carico di lavoro dei nostri collaboratori. Invece di controllare manualmente i documenti, ora i collaboratori possono dedicare più tempo a ciò che aggiunge valore: assistere i nostri clienti.

mande al giorno, il volume dei documenti da controllare può facilmente crescere a dismisura.

Il controllo è molto semplice: il cliente ha aggiunto note scritte a mano o cancellato passaggi? In questi casi, il contratto non è valido. Se non è stato modificato nulla e il documento è completo di luogo, data e firma, l'accordo TzO è valido. Pochi clic, un'occhiata al documento e il controllo è fatto. Un caso ideale per il controllo automatizzato dei dati basato sul riconoscimento delle immagini e sull'intelligenza artificiale



Clienti felici grazie all'intelligenza artificiale

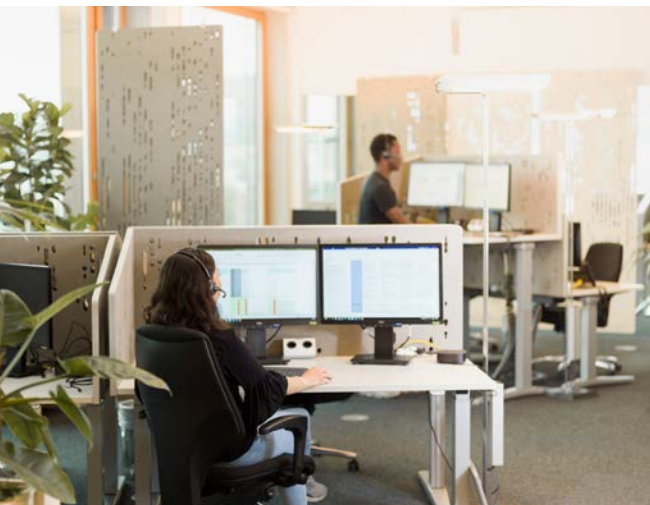
Oggi il servizio clienti è più importante che mai: le esigenze dei clienti sono sempre più varie e complesse. Allo stesso tempo, le richieste di informazioni sono in costante aumento. Di conseguenza, i collaboratori del servizio clienti devono fare fronte a pressioni sempre maggiori. Per contrastare questo fenomeno, Viseca si affida sempre più all'intelligenza artificiale.

Un esempio classico è l'elaborazione di richieste scritte tramite e-mail o modulo di contatto. Anche vagliare la corrispondenza in arrivo e assegnarla in base alle richieste è un processo manuale che richiede molto tempo. Queste operazioni sono tuttavia necessarie per garantire che ogni richiesta venga elaborata dallo specialista giusto. Prima ancora di iniziare a elaborare la richiesta del cliente. È qui che entra in gioco l'intelligenza artificiale: i nuovi approcci che utilizzano i cosiddetti Large Language Models (LLM), su cui si basa anche ChatGPT, consentono di assegnare automaticamente la corrispondenza scritta agli specialisti competenti.

Large Language Models al servizio dei clienti

Come funziona questa tecnologia? Un software appositamente sviluppato scansa il contenuto della richiesta e lo confronta con un elenco di categorie presenti in memoria, fra cui «Disdetta», «Adeguamento dei limiti» o «Domande relative alle fatture». Il software si basa su un LLM che è stato addestrato su grandi volumi di dati ed è in grado di riconoscere relazioni linguistiche complesse. Inoltre, il software apprende con ogni richiesta elaborata. In caso di assegnazione chiara a una categoria, l'e-mail viene inoltrata in pochi secondi agli specialisti competenti. In caso contrario, la richiesta viene inviata per l'elaborazione manuale.

Quali sono i vantaggi per i clienti? Le richieste dei clienti ricevono una risposta ancora più rapida, anche in caso di volumi di corrispondenza elevati. È inoltre possibile collegare direttamente una richiesta con ulteriori informazioni rilevanti provenienti dai sistemi di Viseca. Questo migliora ulteriormente la qualità delle risposte nel servizio clienti. L'intelligenza artificiale ci aiuta quindi a fornire ai nostri titolari di carta un'assistenza ancora più veloce ed efficiente. Per noi questo è il compito principale del servizio clienti: la soddisfazione dei nostri clienti è il nostro successo.



Contatti

Viseca Payment Services SA
Hagenholzstrasse 56
Casella postale 7007
8050 Zurigo

+ 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

Relazione sintetica 2023

Questa relazione sintetica consolidata è pubblicata in tedesco, francese, italiano e inglese.

Esclusione di responsabilità

Questa relazione contiene dichiarazioni previsionali che non forniscono alcuna garanzia di risultati futuri. Queste dichiarazioni comportano rischi e incertezze, quali ad esempio le condizioni economiche future, i requisiti legali, le condizioni di mercato, le attività di altri concorrenti e altri fattori al di fuori del controllo dell'azienda.

Ideazione/progettazione/realizzazione

Linkgroup AG, Zurigo
www.linkgroup.ch

Editore

VisecaPayment Services SA

