

## אל על בחרה בכאל ובמאסטרקארד להפעלת מועדון Fly Card עד סוף 2029 תמורת 125 מיליון שקל ותמלוגים

מדובר בהמשך ההתקשרות בין שתי הקבוצות, שכבר קיים יותר מ-4 שנים - ושהתקופה הראשונה שלו תסתיים בתחילת ספטמבר 2019, אלא שהפעם הקשר בין הגופים יכלול גם את ענקית כרטיסי האשראי הבינלאומית מאסטרקארד • השלמת העסקה תלויה בקבלת אישורים  
רון שטיין 11/12/18

חברת כרטיסי האשראי כאל, בניהולו של לוי הלוי, שוב מנצחת את לאומי קארד במאבק על מועדון לקוחות מוביל, כשהיא מתחייבת על תשלום נאה לשותפה העסקית שמביאה את לקוחותיה. היום (ג') הודיעה חברת התעופה אל על כי בחרה להמשיך להפעיל את מועדון Fly Card, שבמסגרתו כאל מנפיקה כרטיסי אשראי של דיינרס הממותגים לחברי מועדון הנוסע המתמיד של החברה, לתקופה של עשר שנים, עד לספטמבר 2029, כשלכל אחד מהצדדים זכות יציאה מההסכם לאחר שבע שנים.

מדובר בהמשך ההתקשרות בין שתי הקבוצות, שכבר קיים יותר מ-4 שנים - ושהתקופה הראשונה שלו תסתיים בתחילת ספטמבר 2019, אלא שהפעם הקשר בין הגופים יכלול גם את ענקית כרטיסי האשראי הבינלאומית מאסטרקארד. השלמת העסקה תלויה בקבלת אישורים.

מנכ"ל Fly Card, ליאור טנר, מסר כי "מעורבות מאסטרקארד באה מתוך רצון להעמיק את מעורבותה בשוק האשראי הישראלי, לקחת חלק בהצלחה של כרטיס האשראי Fly Card ולחזק את החיבור לאל על. יש לנו כוונה להמשיך בשרשרת של שיתופי פעולה עם גופים מובילים בתחומי התיירות, הפנאי, הפיננסים והצרכנות". את המו"מ מטעם אל על ניהלו לצד טנר גם נמרוד בורוביץ', סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקי של אל על, וגל אגוזי, סמנכ"ל פיתוח עסקי של מועדון הנוסע המתמיד. מטעם כאל ניהל את ההליך המשנה למנכ"ל ומנכ"ל דיינרס, ברק נרדי.

במסגרת התחרות של כאל-מאסטרקארד מול לאומי קארד-ויזה העולמית, התחייבו הזוכות לשלם לאל על "מענק חתימה חד-פעמי" בהיקף גבוה של 125 מיליון שקל. על פי הערכות, כאל תישא בסדר גודל של כמחצית מהמענק, ומאסטרקארד ביתרה.

מועדון לקוחות אטרקטיבי במיוחד

באל על מדווחים כי יכירו ברווח בהיקף של כמחצית מסכום המענק ב"דוחות הכספיים של החברה במהלך כשנה וחצי לאחר כניסת ההסכם לתוקף", בעוד ש"ההכרה ביתרת ההכנסה תיפרס במהלך כשש השנים שלאחר מכן".

אל על, שמחזיקה במועדון לקוחות אטרקטיבי במיוחד, תהנה מעוד פוטנציאל הכנסה נאה במיוחד, שנובע מרצון חברות כרטיסי האשראי לזכות בלקוחותיה: אופציה מסוג "פאנטום" שתקנה לאל על זכויות כלכליות בכאל (שוות ערך ל-8.75% מעליית השווי של כאל) או בדיינרס (שוות ערך ל-35% מעליית השווי של דיינרס). מדובר בזכאות לרווח אך לא בהחזקה בפועל באקוויטי, כשהאופציה תהיה ניתנת למימוש אך ורק באירועי מכירה או הנפקה של כאל או דיינרס, והיא תינתן לחברת התעופה בתשלום מזומן.

כמו כן, חברת התעופה תהיה זכאית לתשלום תמלוגים שוטפים, "בגין השימוש בכרטיסי האשראי הממותגים" וש"יגזרו מההכנסות השונות מפעילות כרטיסי האשראי הממותגים, שעניין חלוקת ההכנסות בין הצדדים בגין העמלה הצולבת מעסקאות שיבוצעו בכרטיסים, בגין הכנסות מאשראי שיינטל בכרטיסים, בגין דמי כרטיס שייגבו מהמחזיקים ובגין הכנסות מהמרת מט"ח". כבר בשלב הראשון תקבל אל על 60 מיליון שקל על חשבון תשלומי תמלוגים עתידיים.

עוד על פי ההסכם עם חברת התעופה, כאל תנפיק כרטיסי אשראי ממותגים של מותג מאסטרקארד או כאלה של מותג דיינרס משולב עם מאסטרקארד (לשימוש בינלאומי). מדובר, נציין, בכרטיס מועדון שמאופיין במחזור שימוש גבוה על ידי המחזיקים בו, בתקווה לצבור נקודות מועדון הנוסע המתמיד. באל על מציינים עוד כי "חברות האשראי ינפיקו באופן בלעדי כרטיסי אשראי ממותגים מסוג 'ברונזה', וכן כרטיסי אשראי ממותגים מסוג 'פרימיום' ללקוחות יוקרה אשר תוקנה להם הצעת ערך עדיפה", מדווחים באל על.

עבור כאל, שהמועדונים העיקריים אצלה כיום הם שופרסל, H&O, FlyCard של אל על, 365 עם המשביר ו-Powercard, מדובר על שימור מועדון מרכזי, בעוד שעבור לאומי קארד מדובר אי זכייה במועדון שהיה מסייע להשכיח את אובדן מועדון שופרסל. עם זאת, דוחות כאל מלמדים כי הזכייה בשופרסל מכבידה על תוצאות החברה לפי שעה, ואף הביאו לשחיקה בשורה התחתונה בדוחותיה שפורסמו בסוף הרבעון השלישי השנה.