

信用卡2014，刷出最佳回报

朱绩崧

我使用信用卡的第四年即将逝去。然而发展是不能用感伤来替代思考的。只有看清市场大势,掌握产品特点,才能更好地让信用卡为我们的个人金融需求服务。因此,非常有必要盘点点评 2013 年的信用卡主流产品。

多数人并不记得 2013 年 2 月 25 日发生过什么大事。但对信用卡行业来说,执行了近十年之久的中国银联刷卡手续费率降低,却为后来那九个多月奠定了变革的局面。新费率较前总体下降逾 20%,有利于扩内需、促消费、减轻商户负担,进一步改善我国信用卡使用的大环境,但短期内将拉低银行等金融机构的盈利状况,手续费收入较去年预计减少超过 75 亿元。相比前几年,各银行信用卡活动应声减少,恍如繁华之遇秋煞,一片凋败。那个海外消费动辄返现成百上千的黄金时代,一去不返矣。

且看卡友们力捧过的产品:境内银联通道双倍积分的取消,令一度誉为“东方第一白”的中银白金卡王气顿消,运通黑卡高在云端,反倒是中国国际航空联名金卡信价比凸显。招商银行曾经较受追捧的运通卡,从 11 月 1 日起,不再提供酒店、航空里程兑换服务,整个招行品牌遂暂无可圈可点之作。至于交通银行,沃尔玛、中国东方航空等超市、航空联名卡在加送积分活动中一律降贵纤尊,区别对待,任何活动都能参加的标准卡的海外积分翻倍也有所减少,让尝过大甜头的老持卡人实在心有不甘。

展望 2014 年,国内信用卡整体形势,应该会延续 2013 年下半年的态势,即境内消费活动减少,境外略多。发卡上,多家银行的“伪白金”滥发也必将持续。所以,了解最新的信用卡产品和相关政策,才能选对合适的卡,刷出有价值的回馈。未必“白金”卡就好过“金”卡,“金”卡就强过“普”卡。所持卡中,如有鸡肋,从安全和信用记录两方面考虑,应在使用尽积分后,及时注销。



好在虽然冰冻三尺,依旧有傲骨暗香。2013 年也让我们欣慰地看到,银行的羊毛,毕竟是薅不尽的。

发卡行:还看交行与中信

据报,交行今年成为第五家在册卡量突破 3000 万的信用卡发卡机构。2013 年前 11 个月,交行卡累计消费额突破 7000 亿元,在册卡量同比增长 12%。在我看来,总部位于上海的交行,在与汇丰的合作中,信用卡发展策略迅速接轨国际,针对国内市场,三管齐下,收效显著是必然的结果:一方面回馈刷卡金的活动虽屡经调整,但多年不衰,另一方面把信用卡营销之重任引入持卡人群体,同时以(偶尔过于)严密的风险控制努力保证金融安全。导之以口碑,诱之以厚利,用之而无后顾之忧,岂有不胜之理?

中信的兴起是在下半年,一定程度上与交行有相似之处,如介绍朋友办卡即可得刷卡金等,9 积分兑换多家连锁店各类商品的活动则是 2013 年持卡人最易参加的高性价比活动。更值得一提的是,中信的 i 白金在网付领域一马当先。

网付卡 关注中信“i白金”

优点 此卡购机票可获 1500 万航空意外险,指定渠道购票加送航班 2 小时延误获 1000 元定额延误津贴(我用此卡购机票,没走指定渠道,结果在广州白云机场白坐等到午夜,悔之无及),网上交易(包括支付宝快捷支付)双倍积分。2013 年底前申办,送 4 次龙腾卡机场贵宾服务,享受银联白金权益,更易成功参加中信 9 分享兑、精彩 365。此外,所有中信信用卡周三和周六可在 Costa 享受买一送一无限次。为此,去年我已放弃星巴克卡。

缺点 62 开头的银联单标卡,海外消费受限(例如,没法美联航官网购票)。每月网上交易积分最多获赠 10000,即网付 5000 元以上则性价比走低。至于卡面毫无特色这一恶俗现象,我就不提了,业界通病。

海淘卡 中银“全币种”利器

优点 中行卡海外交易通过率高。全币种信用卡是目前国内唯一终身免年费与长期免货币转换费且配备 EMV 芯片的信用卡。旅行欧洲,若无 EMV 芯片,信用卡可能刷不过 POS 机。中行的美元兑人民币汇率属于同业的中等偏低水平,积分回馈属于同业的中等

“薅羊毛”巧用卡与银行斗智勇

2013 年信用卡主流产品优劣点评

偏上,且白金卡海外消费双倍积分,1 美元积 14 分。国航 500 里程 9000 分可换;南航 500 里程 10000 分可换,如致电中行客服绑定南航明珠卡号,境内每消费 2 美元即可兑换 1 里程;41000 分可换中国电信 100 元充值卡,我刚换,四个月家里固定电话不用付了;还有中国移动充值——记得换 50 元的那种,100 元和 30 元都不划算,严重伤害持卡人的数学尊严。目前只有单标 Visa 卡之外。万事达品牌预计今年推出,建议加办一张,不仅因为两大卡组织活动各异,更因为许多币种之间的汇率,万事达优于 Visa。

缺点 直接美元记账还款,还是人民币自动购汇还款?对不熟悉外汇市场的朋友来说,很难抉择。其实有点像一盘关于人民币兑美元汇率升降的博弈。对我来说,很刺激。喜欢折腾而不喜欢积分的朋友,请移步工商银行,申领永久免除转换费的“十一币种”信用卡;喜欢集卡的朋友,请移步招商银行,申领终身免年费的“全币种”卡,这是一张 Visa Signature 卡,等级在 Visa 组织内,高于白金,低于无限,海外可享多种服务。此外,中行从未承诺货币转换费永久免除,哪天它不高兴了,说收就收,这种事不是没发生过。可你能说走走吗?

银联卡 花旗“礼享”大手笔

优点 和浦东发展银行不再合作发卡后,花旗 2013 年在上海就砸过重金做推广,南京路满大街的美国蓝。品牌效应并不能吸引太多潜在客户,我这么爱用卡,至今也没有办。但花旗的活动的确吸引人:两个积分计划中选一参加,选定的消费分类对应商户可以获 3 倍积分,如选择“享乐族”计划,餐饮、K 歌、酒店刷卡可获 3 倍积分;加入“血拼族”计划,则购物、化妆品等可获 3 倍积分。这是锁定消费群体的发卡策略,东亚用过(餐饮 2 倍积分),华夏也用过,但东亚的信用卡已完全被边缘

化,华夏则是出了名的积分不值钱,别说 3 倍,10 倍也枉然。花旗的积分还算厚道,而且 2013 年活动连连:4 到 5 月,6 笔 188 送额外 2 倍积分;7 到 8 月,6 笔 188 送额外 7 倍积分;9 到 11 月,6 笔 188 送礼品,餐饮类 5 倍积分;对特选用户还推出 100 积分换厨具五件套等活动。开卡礼也是大手笔:核卡后三个月内消费 60000 元,送三星平板电脑——土豪必备!此外,这张俗称为“蓝卡”的礼享卡还终身免年费。

缺点 网点少,还款不便。网银功能单薄。虽然是美国老板,发的却是 62 开头的单标银联卡,海外消费受到限制。美元购汇率在同业中并无任何优势。不要步东亚的后尘,虎头蛇尾。

返利卡 中信悦卡“最土豪”

优点 中信银行在 2013 年下半年一度推出过申请第一张白金卡免首年年费的活动,卡界众生群情激昂,奋勇参加,导致提前收摊,可见中信是真金实银在做信用卡业务。这张悦卡,如果使用得当,加上一定的经济条件,可以发挥巨大的能量。之所以提“经济条件”,是因为如果你在该银行存有 20 万元以上(不含 20 万元)的资产,且每月有积分消费在 20000 元以上,则短时间内,积分翻倍会喜大普奔,甚至可以用不到 4 元的消费换到 1 个航空里程——航空里程是衡量信用卡积分价值的砝码。其实,这种玩法的卡,并非中信首发。原来的深圳发展银行有一款卡面图案如符篆、名号也很真七子的天玑卡。现在,深发展被平安收购后,此卡改名“白金至尊(天玑)卡”,就是同样方式的积分翻倍,但天玑卡要发动北斗七星阵的威力,除了每月消费过 20000 元之外,还要在平安存上 50 万元!此外,中信卡消费 1 美元给 8 个积分,这“汇率”异常厚道。

缺点 要在中信放 20 万元以上资产。中

信理财的回报率,在同业中属于中等偏上,放太多钱的话,等于是用这笔本金放在其他银行原可赚取到的那部分“利息”购买积分,值不值得,就要个人自己算笔账了。此外,网上交易不计积分。和花旗礼享卡、中信 i 白金卡一样,也是单标银联卡,你懂的。中信在 2013 年对悦卡的积分条款做过一次调整,大概是发现送出去的太多了,不保证短期内不再调整。

超市卡 交行单标银联卡

优点 交行在全国各大城市掀起的“最红星期五”声誉卓著,覆盖超市众多,以我为例,舍下附近大卖场四家,超市三家,其中三家大卖场和一家超市都参加该活动,周五 5%刷卡金返还,门槛低。但超市联名卡仅能在对应的联名超市使用,航空联名卡有时会受限制,所以万无一失的选择就是单标银联标准卡,普卡是红鲤鱼,金卡是金凤凰。白金卡则是银麒麟,1000 元年费免不得,但最红星期五等活动可以返现 10%,适合超市消费金额大的持卡人。交行虽然在 2013 年大幅调低了海外消费送积分的力度,但真应了那句“瘦死的骆驼比马大”,与绝大多数银行的信用卡比起来,缩水有时高达 75%的交行积分回馈活动,依然遥遥领先!偶尔还送刷卡金,简直是“无缘无故的爱”。

缺点 国内网购无积分。交行风控出了名的严格,海外消费常常接到电话核对消费情况,可不管你接听的话费多少哟。

车主卡 因地而异土政策

我不开车,只能转述卡友的意见:车主卡原来建行口碑很好,每周送洗车,但现在洗车也要自己付一部分。后起之秀的广发和平安,但都要收年费,等于是买服务,有时加油可以打折。广发拖车距离长些,100 公里内,还不限车主。平安则送保险。但总体而言,国内车主卡发展得并不出色,本质上是捆绑式打折销售,如果光是为了加油省钱,交行“最红星期五”就远远强过这些车主卡。非要申办车主卡的,就在这几家,外加兴业和招行间比较吧,别忘了看具体城市,每座城市政策很可能不一样。

最后,必须声明,以上评价都是我个人的意见,有些也是在同好卡友交流之间得出。难免偏颇,欢迎读者指谬。

朱绩崧