不少交通银行白金信用卡的用户，这两天都收到了一个提醒的短信。

尊敬的客户，2019年5月1日起，交通银行太平洋信用卡“遨享天地”飞行里程计划将新增持卡人每自然月兑换里程累积最高限额及每自然年兑换同一家航空公司里程累积最高限额，详见 cc.bankcomm.com/JFDHLC 。
退订回复TD【交通银行信用卡】

交通银行信用卡群发的短信

当然其实人家的公示在3月15日就已经发出来啦，符合提前告知的规则。

简单的来说，虽然一年还是可以换30万的航空里程，但从5月1号开始，单航空公司的里程兑换，最高封顶10万。也就是说以前你一年最多可以兑换30万的亚洲万里通里数，而现在则只能兑换10万亚万，剩下的20万再去兑换个国航南航什么的。

这个调整对于用户来说有多大的影响呢？这么说吧，亚洲万里通的里数是按照英里来计算，也就是说每个英里等于1.6个公里。

而在部分航线的兑换上，亚洲万里通的兑换要比其他的其他航空公司都有明显的优势，比如说，北京前往欧洲的免票航线国航兑换公务舱，单程需要10万里程，而亚洲万里通最低只要5万里数。

其实就是贬值了，当然了，周末旅行也为大家找到过很多使用国内里程计划兑换更合适的航线。但这不是我们今天讨论的重点，重点是，为什么发卡行要对航空里程动手？

为什么大家都在缩减航空里程的权益？这是一个好问题。无论是浦发银行从20万到10万到3万的的温暖升级，还是交通银行每年单航空公司封顶限制10万的的调整，可以看到的是几乎所有的信用卡发卡行，都在不断地减少航空里程获取的渠道。

很简单，航空里程是要用真金白银购买，需要市场营销费用进行投入的。而在当前用户对航空里程的认知不清晰的时候，这成为了多花钱少办事的典范，为什么要花冤枉钱呢？

还不如把有限的市场营销费用用在更有用的地方上，比如说给你补贴个账单分期的手续费（嘻嘻），丰富一下积分商城中可以兑换的商品的品类，再或者，拿去和星巴克做个合作，也是很有面子的吗。

在这里肯定有人说了，那积分商城中兑换的商品同样也要真金白银采购，为什么要砍航空里程？砍积分兑换的商品不好吗？

当然不好，在很多银行的思路上，积分兑换要尽量摆脱成本中心这个范畴，要变成利润中心。就像支付宝积分，现在可以用来抵扣还款时产生的手续费。

积分商城中的产品，大家也觉得没那么值得，用不出什么价值，但一方面不是所有用户都对航空里程能玩的上手，另外一方面，这些货你也知道便宜，银行当然也知道便宜了。

几点因素一叠加，当市场营销费用的预算出现下降，把预算投入航空里程兑换对于刷卡量和其他收入带来的提升，不如投在其他活动上效果明显的时候，不砍航空里程砍谁？

况且有的领导，就喜欢坐高铁。

很多在2013年14年接触信用卡的朋友，都对中信银行的i白金信用卡记忆犹新，这张入门级的银联白金信用卡不仅可以享有多种银联白金卡权益，在航空里程的兑换上更是厚道，双倍积分带来的12.5:1的兑换比例，被不少朋友津津乐道。放在现在来看，很多银行的白金联名信用卡，兑换比例也不过是12:1。

此一时彼一时，2013年是个什么年份？2013年度北京市职工平均工资(又称社会平均工资)为69521元，而2017年度北京市职工年平均工资为101599元，这个平均工资的增长幅度，大概是46%。2013年中国出境游约9800万人次，2018年，则是1.4亿人次，增长幅度42%。

时代变了，航空里程的兑换，在当年是银行吸引所谓的中高端用户的一个点，在几年过去后的现在，当中高端的用户带来的收益不如其他投入产生的明显时，逐步减小这方面的投入，是发卡行共同的选择。