

http://ccc.spdb.com.cn/news/zxgg/201608/t20160829_311870.shtml

具体政策内容如上。简单来说就是统一账户，积分合并，五倍积分权益由按卡改为按户。

以下从两大方面来说来谈下利弊。

（由于联名卡的特殊性，浦发未作整合，所以以下讨论不包括联名卡。）

一：多卡同时订购五倍权益者和单卡订购五倍权益者

1，单卡订购五倍权益者（简称A类客户），新政后积分不受影响，而且积分合并同一账户，调用更为方便，集合使用不受限制，是为利好。尤其是持有加速卡的客户，本来金卡是浦发卡片中积分价值最低的一种，现在算是升值了。

2，多卡同购五倍权益者（简称B类客户），新政之后，将变为单户五倍。其中刷卡量有限者，减少了各种9元的陷阱损失，是为利好。其中刷卡量巨大者（简称B类客户），将受限于每月30万的奖励上限，是不利之处。考虑到积分回馈的无穷乐趣，这类客户可能会减少使用浦发卡，所以浦发又针对性推出了1.5倍积分，算是非常细心，也较为灵活的做法。

二：高端客户和普通客户

按照浦发政策，高端客户即拥有积分永久有效权益的客户：超白用户、AE白用户、VISA3600元年费用户。其余客户因为积分有效期限限制，归入普通用户。

普通用户几乎全是利好，不利之处为多卡同购五倍权益者，上面已经充分讨论。依据浦发政策，高端用户名下其余卡片积分将以50%的比例折算并入统一积分池，这点对于不同的持卡人各有利弊。

1，运通用户积分兑换早已满足年20万里程兑换限制者或不担忧积分的客户（简称C类客户），即刷卡量巨大的客户，兑满里程之后，所余积分用途，除了永久和几乎永久的微弱区别，和普通用户的用途几乎完全一致，比如兑换星巴克、必胜客、京东卡等等，现在要以50%折算，实在是一种巨大的损失。

2，对于没有里程需求的一拨高端客户（简称D类客户）来说，无论刷卡量大还是小，在默认高端客户轻松满足“酒店+年费”所需30万积分的情况下，是一种纯粹的损失，直接五折。

3，对于有里程需求又积分能力薄弱的用户（简称E类客户）来说，是一种利好，其他卡片甚至加速卡积分也能50%折算用来兑换里程，这将极大的帮助该类客户快速获取所需，相比年中浦发取消积分转换政策之前的情况更为优越。

通过以上分析，我们发现弊大于利的用户，主要是刷卡量巨大、里程需求多的用户，这类用户包含了刷子和浦发真正的高端用户，针对这些用户，浦发消减了权益，拉低了上限，同时又予以1.5倍积分的补偿的照顾，算是不失厚道。对这些用户以外的用户，几乎全是利好。这是一种损有余以补不足的做法，平衡了各方的利益，对于大部分持卡人是有利的。但限制了高端持卡人，显然对浦发争抢他行高端用户有所不利。

总结：

1，B类客户（多卡同购五倍权益）、C类客户（积分多且里程需求大）、BC类用户、D类用户（分多且无里程等需求者），在大限来临之前，要尽早想出路，比如尽早用掉积分、兑掉里程，在需要五折折算的积分未折算前用掉，在年底之前兑满里程。

2，不属于以上用户的无需浪费时间，可以不用看了，也不用多想，明白新政策对你们是大利好就行。

我个人对浦发知名的希望，是能将光吃饭不干活的外包IT人员全部辞退吧，请点专业人士做好网络体验。手银频繁卡死、系统经常更新、app各种毛病等等不想提，这些东西搞不好，就算你全给10倍积分，在充分享受的同时，你仍然位列我心中的天下第一烂行。

另外给个彩蛋：AE白或许会面临贬值的境地，或者体现在兑换比例，或者体现在年度兑换上限。

大胆预测下，9月30日，浦发会发布一个新规则对现有规则进行修正，继续炒作热

度。