

人们办信用卡，除了图消费方便，能获得积分也是重要原因。为了鼓励客户刷卡消费，发卡行均推出信用卡积分换礼品的活动。但是，由于各行的积分模式不一，积分政策、换礼性价比、有效期限等均不一。

在走访中，记者发现，大多数信用卡客户都很在意积分的用途，总希望能换到心仪的礼品，但现实却是辛辛苦苦攒下的积分总是难以达成心愿，挣积分受限颇多，甚至根本兑换不到什么有价值的礼品。

哪家银行信用卡积分最划算？记者对16家上市银行信用卡积分规则进行了全面调查，相比之下，南京银行门槛最高。

### 积分服务千差万别

信用卡积分的设置和使用，各银行差别较大。

人民币积分南京银行最优，美元积分浦发最多。信用卡积分常用的方式有人民币和美元两种，据记者调查，除了招商银行消费为20元人民币积1分及2美元积1分，大多数银行信用卡均为消费1元人民币积1分，消费1美元积7或8分。

在积分政策上，南京银行的信用卡目前仅有人民币的单币种卡，规则为消费零售类1元人民币积1分，消费批发类100元人民币积1分，而批发类交易在其他银行均不计入积分项；而浦发银行的信用卡每消费1元人民币积1分，每消费1美元可积16分。

记者发现，一般单笔刷卡在额度之内都是“消费多少积多少”，而根据兴业银行官网2010年12月发布的信用卡积分活动细则中则明确规定“单笔积分交易获取上限为10万分(含各类多倍积分活动和普通交易积分)”，兴业银行客服对此进一步的解释为“单笔正常刷卡消费最多积10万分”。

积分有效期中信银行最短仅为1年。工行、农行、建行、招行、华夏、民生、北京、宁波、南京九家银行虽然积分规则表述不一，有说“长期有效”，有说“常年有效”，有说“永久有效”，但都传递出一个长期的概念，而兴业银行对此的表述则为“信用卡有效期内都有效”。

据浦发银行的信用卡客服介绍，浦发加速积分卡终身有效，其他有效期2年、4年、5年不等。除此之外，交行、中行、深发展为2年，光大则为5年。

在有关同行多张信用卡积分计算方面，大多的银行采取了汇总积分。即便是分卡积分，也可按此申请办理合并，或在有兑换需求且金额不足的情况下合并使用。而浦发对此的回答则为“分卡积分，不转不并”。“手上有几张信用卡会比较不合算，没办法整合在一起兑换礼品”，浦发人员告诉记者，原来浦发有一张麦兜卡，可以转并，但是目前麦兜卡已停止办理。

而对于积分抵消费和网银消费积分，各家银行的区别最明显。开展程度和积分与否大相径庭，客服的回答有些也模棱两可。例如积分“折现”抵消费业务，只有少数的几家开始尝试，业务范围和规模不大。而网银消费也不是各家都有，有的能正常积分，有的要看具体商户。

### 招商积分门槛最高

招行算是较早推出刷卡积分活动的银行，并且永久有效。但是，使用过招行信用卡的大多数客户对于招行积分却很失望。“实在没有什么意义，积了三四年，一点用处也没有。”一位资深的金融理财人士对记者说。

与其他银行信用卡积分规则相比，招行需要单笔消费达到20元人民币或2美元，才可以积1分。在此，客户的抱怨不无道理，就拿人民币20元积1分来说，这绝不仅仅是金额多与少的差别。需要说明的是，一般银行信用卡积分的默认规则里有一条：不足一分的不计。可以想象又会有多少消费因不满20元而被白白浪费，而招行积分按单笔计算，无法和其他交易合并。

从可兑换的礼品来看，根据9月29日的银行网站公布的情况统计，以单次刷卡消费来说，3650信用卡积分(=3650元人民币)可以在南京银行兑换优质爱心煎蛋锅，在交通银行可兑换朗弗罗收缩购物袋并余50积分。

而在招行，3650元一次性消费只能兑换182积分，浪费10元不计。这只能在招行参加一次100积分兑换的“ThinkPad E420笔记本电脑(共5台)”抽奖机会和三次50积分兑换的“索尼爱立信(微博)Xperia(共10台)”抽奖机会，并余30积分。中奖概率小不说，透明度也备受质疑。一位已抽奖用户在点评中无奈感叹：“最近用了860分来抽奖，从6月至今，怎么没看到公布中奖号码呢？”

在今年5月至8月的招行“梦想大礼666积分赢取沃尔沃汽车兑换权活动”中，666积分(需要13320元)可参与抽取中奖概率万分之一的一等奖——11999积分兑换沃尔沃C30汽车5年使用权(1位)。换言之，即使有幸成为这万分之一的幸运儿的话，还需要11999积分(需要239980元)兑换。而网易车库数据显示，沃尔沃C30汽车的网易官方指导价不过22.5万元左右。更何况赢取的不过是该车五年使用权。

而2010~2011年度，招行推出的888积分投入抽奖，赢取用1.8万积分兑换MINI Countyman五年使用权资格，手法同出一辙。对客户来说，很难感受到积分的实惠之处。

### 积分的三大障碍

只要消费就能获得积分吗？这可不一定，有些消费就不能获得积分。记者的调查发现，信用卡积分存在以下几个障碍。

第一，银行积分范围划分不明确。什么能积分，什么不能积分，信用卡客服人员往往只是机械地照搬积分法则或积分计划条款里的“积分使用范围”，而对于具体细节无法作答。

第二，POS机系统设置有差异。信用卡消费依赖POS机，而有了POS机也不一定能积分。因为积分不取决于购买商品的行为，而取决于商户POS机的类型和系统设置，客服对此的回答也很模糊：“可以累计积分的累计，不可以累计积分的不累计。”

第三，是否积分无法预先获知，需要事后确认。不止一位客服向记者提到一种可能性，如果商户是消费类，使用的POS机是批发类，这在大多银行都是不累计积分的。而至于如何判别是否成功积分，客服们的口径又是出奇的一致，即需要交易入账成功之后致电客服查询确认。但是又有谁会将每笔交易都细细核对呢？