本帖版权所有，未经楼主同意禁止整体或分割转载。

楼主前贴《AE被砍确实心疼死了，然而冷静想想居然还是找不到替代卡》（原贴地址：https://www.flyertea.com/thread-2419925-1-1.html）发出后收到不少回复，很高兴看到论坛的绝大多数飞友还是正能量的，不少朋友推荐了AE的替代卡，所以楼主想了想，决定整理本帖，来理性地分析一下AE被砍后20万年消费该刷什么卡。

本篇分析会非常长（大约4500字），如果不需要看详细分析，结论是，在楼主的消费模式下，按照目前的银行政策和操作，20万的消费分配为：

1. 浦发AE消费11.2万（红包卡绑定东航金）；

2. 经典白消费2.24万；

3. 交行YE境外消费每次5000，理想情况下消费两次共1万；

4. 中信淘宝白消费2.15万、中国银行消费3.5万；

5. 不消费中信淘宝白的情况下，直接消费中国银行5.5-6万。

6. 在交行或者招行有4倍以上积分活动的情况下，可以优先消费交行和招行，考虑到招行20:1的积分损耗和交行常规10000分的双倍积分，交行的优先级大于招行。由于银行的活动都有很大的不确定性，有交行或招行多倍的机会尽量抓住。

7. 如果中行5倍积分不再延期，剩余3.5万消费很遗憾楼主没有找到合适的无脑输出替代卡，如果不嫌麻烦可以把中信淘宝白用足，或者用9:1的比例刷交行累积亚万或者7.5:1的比例刷招行累积国东南。

上述消费可能会根据实际银行的活动零星调整。保守估计，总计可以获得国东南海里程57000，亚万里程30845，加上零星一些里程收入，总数应该可以达到近10万里程。实际消费和里程比大概是2:1。与现在浦发单卡无脑刷10万里程比肯定有很大遗憾，但对楼主来说应该是目前最好的方案之一。有其他方案的，欢迎讨论。

以下分割线

为了避免不必要的争论，楼主先对本帖说明如下：

1. 楼主的分析基于楼主的实际消费情况，由于每个人的消费金额和渠道都不同，与楼主消费模式不一样的，可以参考本帖的数据自行判断该如何消费。如前贴所说，楼主的消费主要通过两马无脑支出，每天在几十到几百之间，偶尔有单次过千过万，年消费总额大概在20万之间，除了境外消费，基本没有线下消费。境外消费也以旅游消费为主，购物所占比例不大。

2. 楼主的分析基于累积里程优先，所以对其他的银行优惠没有做分析，例如刷卡返现或者各银行的各种定期打折活动。对于里程和其他优惠的取舍，以浦发AE为例，累积里程的实际收益大概在消费额的2%-3%之间，正常而言不会超过5%，所以如果有超过5%的返现或者优惠，毫不犹豫选择后者即可。

3. 本帖旨在讨论什么卡适合消费以累积里程，并不在于讨论哪张卡适合持有。比如楼主持有浦发AE、招行经典白及交行白麒麟，在浦发AE的PP换成龙腾后，楼主认为交行白麒麟的性价比再次降低，权益高度重合，因此不打算保留白麒麟。但是也可能有飞友认为，需要白麒麟的3张附属卡，或者需要他的6次代驾，这样白麒麟就仍然有保留的必要。经典白虽然有一定持卡成本，但权益基本都能用到，而且也必须要一张白金卡兑换招行里程，所以楼主仍然保留经典白，反过来肯定有飞友认为经典白持卡成本高，权益不吸引人，所以也不想保留经典白。又例如行悠白，普遍认为它的接送机价值很高，所以对于需要接送机的朋友来说，行悠白也是一张适合持有的卡，再有就是各种境外返现，各行各卡各阶段都不同，本帖不一一讨论。

4. 本帖的分析基于银行目前的政策，如果2019年银行权益规则变动导致本帖的分析与事实不符，请不要挖坟拍砖。

5. 另外，分析之前楼主啰嗦一下说说养殖。有网友回复楼主前贴说不养殖是有所为有所不为，然而事实是楼主就是胆子小，谈不上那么高尚，假如养殖合法楼主今天就去抱一堆鸡回家。从养殖的效果来看，楼主不认为自己有能力去抵抗养殖带来的诱惑，所以只好不碰。试想如果可以轻轻松松就薅到各种积分，参加各种活动，谁还有心思去想怎么消费？人都有惰性，或许一开始入坑只是想参加这次活动就好，几十几百的没所谓，然而诱惑越来越大的时候，谁能保证自己就能忍住？在尝过养殖的好处以后，要脱身谈何容易。真的几十上百万的刷，我自问没那个胆量，银行哪天秋后算账躲都没处躲。所以楼主既不歧视也不怨养殖户，自己的选择总有一份后果在里面。

下面正式开始分析，首先是下表，这是楼主目前能想到的有竞争力的卡的计算结果，楼主一一进行分析:

1. 浦发AE白。表中所列的三项分别是曾经20万里程上限和10万里程上限及现在3万里程上限的情况下，纯消费所需的积分及消费里程比。这里有几点需要说明:

1) 之所以把曾经的20万里程和10万里程放在一起比较，是因为原本年费所需的积分所占比例不高，说浦发AE有2.4:1累积里程的神比例可能勉强过得去，但在里程上限改为20万后，再说2.4:1就有些不客观了，将年费20万积分算进总积分后，实际上浦发AE的里程累积比是3.7:1。从表中可以看到，这个比例只有中信易小白和中信淘宝白相较略优，但大家都知道，中信易小白和淘宝白都不是无脑线上输出，淘宝白还有上限限制，所以3.7:1这个比例在无脑输出的前提下，仍然无卡可望其项背，这张卡在19年仍然会是楼主的主刷卡。

2) 也许有人要说年费可以开红包啊，为啥都要消费？由于AE里程上限降为3万，红包的积分再给AE自然就导致AE消费继续下降，在没有一张可以稳定无脑输出的卡之前，楼主认为将红包积分给东航金或者JAL是合适的，如果对JAL没有特别需求，东航金是合适的。特别提醒下，对于东航金开红包的效果，不明白的可以在浦发板块搜索东航金或者JAL，多翻几篇就能明。

千万不要问客服！

千万不要问客服！

千万不要问客服！

3) 在现有红包收益情况下，浦发AE消费11.2万，保守估计可以从AE获得里程3万，东航金获得2万，浦发一家可以获得5万里程，占所有里程收益的半壁江山。

2. 招行经典白。这张卡楼主分了5种情况讨论，说明如下：

1) 前三种情况是不计年费消费的情况下累积里程的比例。前面说过，经典白楼主是倾向于保留的，一则权益与浦发AE白并不重合，另一点是因为招行必须要有大白金以上才能兑换里程，而招行每年活动积分其实很可观，稍微注意点累积1万问题不大，前一阵子拼命跑喵喵的话据说有每天150的进账，用来喝星巴克显然是不划算的。在这张卡必保的情况下，讨论年费就意义不大，22400在生日支出成为必然。所以对楼主而言，其他消费是否适合用在经典白上才是需要研究的。如果不保这张卡，分期白可以了解下，此处不展开了。

2) 从前三种情况来看，经典白即使在周末支付宝微信双倍的情况下，仍然有高达7.5:1的兑换比例兑换国东南，在中国银行5倍积分不续期的情况下勉强可以考虑。而当经典白有3.33倍积分以上活动的时候，累积比例就变得美丽了，4.5倍时可以达到4:1累积亚万，所以招行有5倍活动不要错过。

3) 后两种是计经典白年费的情况。可以看到，如果经典白对你而言只是张可有可无的卡，那么经典白的10000年费积分稀释他的价值就很大了，即使在5倍积分加持的情况下，兑换3万国东南的比例仍高达4.3:1，如果一年只有6万消费量，那么会高达5.7:1，和中国银行相比没有明显优势，取舍看个人。

3. 中信易小白。在不养殖的情况下，这张卡作为第二张消费卡，拿满3万里程总消费量是9万，累积比为3:1，确实是很好的比例。但这张卡限定于线下支出，适合宴请应酬等比较多，或者每年有稳定的大额线下支出的人群。事实上如果真的线下支出占大多数，确实可以把易小白作为主输出卡，可惜不适合楼主，所以点到为止。

4. 中信淘宝白。说明几点：

1) 大家知道用中信银行累计积分首先需要一张收年费白金卡（所以i白金不算），否则比例太高没有讨论价值。因此如果没有其他白金卡，那么用淘宝卡就要用淘宝白，如果有其他白金卡，那么淘宝金即可，淘宝白和淘宝金只在额度上有区别，以

中信的额度政策而言区别不大。所以这张卡的持卡成本是年6万积分。

2) 如果是淘宝Apass会员，用足这张卡的里程累积可以达到2.8:1，超级会员可以达到3.6:1，普通会员也能达到5.4:1，由于中信银行亚万与国东南兑换比例一样，那么以前述比例兑换亚万里程是很可以的。

3) 但这张卡的问题在于不能无脑输出，且有累积里程上限。要做到最大化累积只能在每月9号、19号及双11、双12用支付宝消费，Apass和超级会员消费5000，普通会员消费7500，Apass可以累积21600里程，超级会员和普通会员是16800里程。这与楼主的消费模式不太符合，依照楼主的消费模式，淘宝超级会员，正常双11那天5000刷满没有问题，其他每月大概可以挤出1500集中消费在9、19号，年消费大概在21500，去掉年费6万积分，实际兑换亚万里程在4500左右，比例为4.8:1，仍然是可以接受的。所以如果对亚万里程有需求，这张卡仍然可以作为二卡之一辅助输出。

4) 另外楼主大致了解了下，中信的积分日常活动貌似不多。

5. 交行YE和白麒麟。说明几点：

1) 如前所述，在目前浦发AE的PP改龙腾的情况下，白麒麟的价值对楼主而言已经很低，按照现在交行境外超红的改动，每年能有两次境外超红20倍已经很不错了，上限也变成了YE10万每次，白麒麟20万每次，而白麒麟的年费就要20万积分，在多花一倍钱的情况下，收益与YE几乎相同。因此理性来看，白麒麟应该销卡，唯一担心的是如果今后政策改成白麒麟以上才能兑换里程就会有些尴尬，万一销了以后不给批呢？

2) 从表中可以看出，即使是算上年费之后，白麒麟境外刷满21000可以达到1.4:1兑换亚万，而YE更是0.8:1，可谓神比例了，大约相当于10%的返现，因此如果境外没有特别合适的返现卡，交行的超红仍然是极优选择。

3) 反过来交行境内的比例就很不好。在常规双倍加持的情况下，每年消费12万（每月不超过1万）以内是9:1的比例兑换亚万，如果要兑3万则达到14:1，在没有其他选择的时候勉强可以考虑。而从表中可以看出，如果交行有累计3.6倍以上积分比例的活动，刷交行是个很好的选择。

6. 渣打臻程和农商行白金鑫。说明如下：

1) 这两张卡是其他飞友推荐的卡，大致了解了下，两张卡都有很好的返现活动，所以如果更看重返现，或者有实际返现需求，可以考虑这两张卡。单就里程兑换比例而言并不是很好的选择。题外话，就在不久前，紧跟浦发的步伐，农商行白金鑫调整了亚万兑换比例，导致即便是生日月有巨额消费的情况下比例也不算太好。

2) 从表中可以看到，渣打臻程在线下3倍的情况下，兑换比例仍高达12:1，况且要年消费15万才免次年年费，只能说此卡并不适合楼主。

3) 农商行白金鑫需要在生日月一个月内产生巨额消费（14万）才能达到4.7的亚万最佳比例，而如果生日月仅仅消费6万，则比例达到6:1，并不是很有优势，况且生日消费6万对楼主而言也不是一个能够有保证的机会，所以对楼主这样细水长流型的线上消费方式来说也不适合。

4) 因此总体来说，渣打和白金鑫确实不适合楼主。

7. 中国银行。最后说一下中国银行。

1) 作为老资格的四大行，中国银行最近有很多很好的活动，如果明年可以继续延期的话，在现在各大银行都在砍权益的大环境下，楼主觉得是很有优势的。只是免费的午餐不常有，中行这种几近没有门槛的活动将来会调整的概率很高。

2) 目前中国银行只能兑换国东南海四家航司的里程。在目前支付宝微信常规5倍积分活动的情况下，海航比例是5:1，国航5.6:1，东南航6:1。作为一张辅助卡，兑换上限可以忽略不计。在没有其他银行更好比例的情况下，中行的比例可谓相当可以。

3) 神奇的是，中行的活动是普惠性质，对卡种也没有什么太大的要求。此外中行还不定时地有20倍积分，100倍积分的活动，当然肯定不会是无脑刷那么简单，如果使用得当，可谓神比例了。

最后附上楼主消费模式下获取积分的大致情况表，作为以消费来获取里程的屌丝羊毛党而言，薅羊毛是附带的价值和乐趣，银行毕竟不是慈善机构，所以有羊毛的时候努力薅，羊毛变少了也没必要太在意，否则失去太多生活乐趣，得不偿失。

本帖版权所有，未经楼主同意禁止整体或分割转载。