

## #头条创作挑战赛#

今天小水一发，聊几件小事儿，就分类到「机酒卡圈热门事件」栏目好了。

### 白麒麟附属卡玩法基础

一个是昨天早上看到群里有人转了一篇小红书的内容，烟火一看标题就想乐——

《能取代白麒麟的卡？诞生了！》

自媒体时代嘛，不管有什么样的观点，烟火一直都是觉得可以理解的，也难免有个人喜好。

不然只从客观理性的角度出发，狗招不可能有这么多持卡客户才对。

所以上面这个作者的观点也没太大问题，只不过有一些诱导性。

文章里有提到：上车这张卡，然后立即申请3张附属卡。

完事可以薅满24次沃德贵宾厅、24次龙腾贵宾厅、4个人的航班延误险权益。

容易让人误以为这是「怡然白」独有的权益。

这个咱先不说一般人没结婚的话基本弄不满3张附属卡哈，有继父继母等等极端情况的另算。

多数人一般也就给父母各来一张。

而且不管几张附属卡，延误险全年是和主卡共享5000的赔付上限。

何况这些权益都是白麒麟的基本操作，白麒麟人家可是根正苗红的「标准白金卡」。

可能是烟火时常会陷入「老鸟思维」的陷阱，所以一直没有特别强调过，下意识觉得这些都是基础知识。

那就再讲一下好了。

- 白麒麟可以免年费办理三张附属卡，完全白给，不需要任何费用。

主卡只需要操心解决掉主卡的年费即可。

- 附属卡都有单独的贵宾厅权益、可以独立使用。

附属卡持卡人自己注册「买单吧」APP并绑卡之后，用自己的「买单吧」APP扫码就可以进绝大多数的贵宾厅。

- 附属卡持卡人用该卡给自己买机票，就可以激活延误险。

只要附属卡持卡人出票的名字和支付时信用卡的名字能对上，遇到延误就能赔。

但是和主卡共享每年5000上限的赔付额度。

最理想的状态就是带家里人出去玩，同一趟航班延误，完事啪一下整整齐齐有几张卡就有几个1000块，美滋滋。

注意，

随心飞类产品如果用大白金同时购买产品、并在换票时支付税费，也可以激活延误险。

只不过单次定额只赔300块。

如果还没买南航「畅游中国」产品的，也可以用交行的大白金来购买。

- 生日月、生日当天的2倍、5倍积分，附属卡交易也算。

交行大白金的生日月2倍积分（100W上限），生日当天餐饮娱乐5倍积分（10W上限），附属卡的交易也有相应的倍数。

附属卡玩法可以有效分散生日当天大金额交易的风控。

反正玩卡玩到高端卡也顶多算个入门，附属卡玩没玩明白才是判断进没进阶的一个标准。

至于怡然白本身，烟火给了「可冲，但没必要」的建议。

《太兔然了！新卡发布？有点失望...》

可冲是作为大白金确实比白麒麟抵扣年费需要的积分少，但没必要是因为不管运动还是洗衣权益，适用性都不算太强。

加上京东Plus白的珠玉在前，前阵子一纸公告，这卡连第一个有效期都没过，就直接不再送plus会员了。

这怡然白回头不再送运动洗衣权益也不是没有可能。

如果觉得10W积分压力不大的话试试看倒也完全没什么问题。

不然不如留着大白金新户的人头等更好的活动。

### 海航5折积分兑换机票活动

真的，太心动了，平时总说里程是信用卡积分价值最高的出口，这不就来了吗。

< 杭州 去 三亚 ...

✈ 2023-04-09 周日 HU7386 B78A 宽 | 有餐

16:00 杭州 T3 — 2小时50分 — 18:50 三亚 T1

① 行程详情

公务舱/头等舱 26000+ | 经济舱 7500+

传统奖励机票 | 经济舱S **5.0折** **7500积分**  
原价:15000积分

③ 退改签规定 ④ 行李规定 **余6张**

灵活奖励机票 | 经济舱A **18200积分**

③ 退改签规定 ④ 行李规定 **购物车**

灵活奖励机票 | 经济舱E **22000积分**

③ 退改签规定 ④ 行李规定 **购物车**

灵活奖励机票 | 经济舱Q **27400积分**

③ 退改签规定 ④ 行李规定 **购物车**

只可惜疫情这几年加上现在客观原因不能随心所欲地出去浪了，难受啊。

时间比较自由、海航还有积分的小伙伴们可以关注一下这个活动。

官方活动页面放在「[阅读原文](#)」里了。

28号当天10点开始还有加码，有2400积分就可以兑换的航线，估计是要抢破头了。

### 交行、浦发摘得2022年度国有银行、商业银行信用卡投诉量桂冠

这边交行刚发了新卡，那边2022年度银行投诉量数据就出来了——

交行信用卡以四个赛段冠军的好成绩，碾压式地拿下了2022年度国有银行中信用卡投诉量的总冠军。



图源：厚雪研究

2022前两个季度投诉量爆炸，绝对和那位阿姨（AE）有着密不可分的关系。

当时[权益和消费挂钩的活动](#)发布之后，持卡人的反应褒贬不一。

不愿意再投入高额消费拿权益的持卡人肯定会选择愤而投诉、销卡，愿意消费去拿权益的小伙伴面对高昂的消费金额也颇感压力。

来到第三季度，可能是该走的走了、该留的也发现权益到账之后真香，于是投诉量开始下跌、逐步减少。

加上下半年的活动力度和2023年高端卡权益上面几乎都是正向升级、没怎么缩水，自然数据上也是找回了场子。

全年下来排在浦发后面的，是[兴业和平安](#)。

招行以3000多件投诉量的劣势最终屈居第四，烟火是不太认可这个排名的。

平安的话咎由自取，改条款改细则改权益的一把好手。

反正写保险条款这么多年积累下来了丰富的经验，比烟火码字的效率都高一个次元。

就像遇到童锦程的妹子，你就图能在他那里出镜三集就行了，天长地久这种事情不要痴心妄想。

兴业倒是感觉有点儿意外，力度最大的缩水并不在去年，猜测可能还是和6积分活动有关？

所以第四季度6积分权益拉满、笔笔抽大奖不断之后，投诉量也就直线下降。

有时候在玩卡之外，看看相关新闻，分析分析数据还是挺有意思的。

从上面的数据其实可以看的出来，[信用卡小白用户真的挺多](#)。

因为DLB们大多数时候对于银行的举动只会逆来顺受，见招拆招。

他们并不太有底气敢和银行直接投诉、撕x.....