The Points Guy: Expertenstrategien für Bonuspunkte & Reisen

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 8. Februar 2026



The Points Guy: Expertenstrategien für Bonuspunkte & Reisen

Du denkst, Vielfliegerprogramme und Kreditkartenboni seien nur was für Anzugträger mit Vielfliegerstatus? Falsch gedacht. Willkommen in der Welt von „The Points Guy“ – dem Nerd-Paradies für alle, die Reisen nicht bezahlen, sondern strategisch erfliegen. Hier geht es nicht um ein paar lausige Meilen, sondern um System, Taktik und maximalen Gegenwert. Wer das Spiel nicht

spielt, zahlt drauf. Wer es meistert, fliegt First Class zum Economy-Preis – oder besser: auf Punkte. Bereit für den Deep Dive?

- Was „The Points Guy“ wirklich macht – und warum das mehr als ein Reiseblog ist
- Wie Vielfliegerprogramme funktionieren – und wie du sie für dich nutzt
- Kreditkarten-Boni als Turbo für deine Punktebilanz
- Was Award Charts sind – und wie du sie manipulativ richtig einsetzt
- Der Sweet Spot: Wo du für wenige Punkte das Maximum rausholst
- Wie du mit Points Arbitrage echten Gegenwert erzeugst
- Welche Tools dir helfen, die besten Einlösungen zu finden
- Warum Punkte nicht gleich Punkte sind – und wie du Wert definierst
- Risk Management: Verfallsdaten, Programmänderungen & Co.
- Der Masterplan: Schritt-für-Schritt zur First-Class-Reise auf Economy-Level

Was ist „The Points Guy“? Mehr als nur ein Reiseblog

„The Points Guy“ ist kein einfacher Reiseblog. Es ist ein datengetriebenes Imperium, das sich auf die Optimierung von Bonuspunkten, Vielfliegerprogrammen und Kreditkartenstrategien spezialisiert hat. Gegründet von Brian Kelly, hat sich TPG (Kurzform von The Points Guy) zur ultimativen Referenzquelle für alles rund um Punkte, Meilen und Premiumreisen gemausert. Hier geht es nicht um Reiseinspiration – hier geht es um Taktik, ROI und System.

Im Zentrum steht ein Prinzip: Punkte sind eine Währung. Und wie bei jeder Währung kommt es auf den Kurs an. TPG bewertet Programme, analysiert Award Charts, berechnet Punktewerte und erklärt, wie man sich durch strategische Kreditkartennutzung, Flugbuchungen und Hotelprogramme einen massiven Reisevorteil verschafft. Dabei ist der Fokus klar: Maximale Gegenleistung für minimale Ausgaben.

Das Besondere: TPG operiert im Spannungsfeld zwischen Travel Hacking, Finanzoptimierung und Lifestyle-Marktverständnis. Die Redaktion besteht aus Ex-Bankern, Vielfliegern, Datenanalysten und Reisestrategen. Die Inhalte sind datengetrieben, empirisch belegt und stets darauf fokussiert, den Leser smarter zu machen – nicht nur reicher an Fotos, sondern reicher an Gegenwert.

Wer sich ernsthaft mit Punkten beschäftigt, kommt an TPG nicht vorbei. Das Portal bietet nicht nur News und Guides, sondern auch eigene Punktebewertungen („TPG Valuations“), Rechner, Tools und sogar eine eigene Kreditkartenberatung. The Points Guy ist also kein Blog. Es ist ein System.

Vielfliegerprogramme verstehen: Das Spiel hinter den Meilen

Vielfliegerprogramme – oder wie TPG sie nennt: Frequent Flyer Programs (FFPs) – sind die geheime Währung der Reisebranche. Airlines verkaufen Meilen an Kreditkartenanbieter, Hotels und Partner – und wir sammeln sie, um sie möglichst gewinnbringend wieder einzulösen. Klingt einfach? Ist es nicht. Denn jedes Programm hat seine eigenen Regeln, Award Charts, Blackout Dates und Sweet Spots.

Grundsätzlich unterscheiden wir zwei Arten von Programmen: distanzbasierte und zonenbasierte Programme. Bei distanzbasierten Systemen (z. B. British Airways Avios) hängt der Punktebedarf von der Flugdistanz ab. Bei zonenbasierten Programmen (z. B. United MileagePlus) wird der Preis anhand geografischer Zonen bestimmt. Diese Logik zu verstehen ist essenziell, um gezielt zu buchen.

Ein weiterer Faktor: Allianzen. Airlines wie Lufthansa, United und Thai Airways gehören zur Star Alliance. Wer Meilen bei einem Partner sammelt, kann sie beim anderen einlösen. Das eröffnet strategische Kombinationsmöglichkeiten – vor allem, wenn man günstige Zubringerflüge nutzt, um komplexe Routings zu basteln, die maximalen Gegenwert liefern.

Aber: Nicht alle Meilen sind gleich viel wert. Der „Cent-per-Mile“-Wert (CPM) ist der KPI der Points-Szene. Er gibt an, wie viel ein Punkt tatsächlich wert ist – in Euro oder Dollar gerechnet. TPG veröffentlicht regelmäßig aktualisierte CPM-Werte für jedes Programm. Wer unter 1,0 CPM einlöst, spielt das Spiel falsch. Wer 3,5 CPM oder mehr erreicht, ist im Game angekommen.

Kreditkarten und Sign-up-Boni: Die Turbo-Strategie für Punktejäger

Während Gelegenheitsflieger Monate brauchen, um 25.000 Meilen zu sammeln, holen sich Strategen diese Menge mit einem einzigen Kreditkartenabschluss. Willkommen in der Welt der Sign-up-Boni. Banken zahlen dir Punkte dafür, dass du ihre Kreditkarte nutzt – und TPG weiß genau, wann, wie und wo du zuschlagen solltest.

Die besten Boni bekommst du oft in limitierten Aktionen. 40.000 Amex Membership Rewards Punkte hier, 60.000 Chase Ultimate Rewards dort. TPG verfolgt diese Deals in Echtzeit – und bewertet nicht nur die Höhe, sondern auch die Einlösbarkeit der Punkte. Denn was bringt dir ein hoher Bonus, wenn

du ihn nur schlecht einlösen kannst?

Ein weiteres Level: Transferpartner. Viele Kreditkartenprogramme erlauben das Verschieben von Punkten zu Vielfliegerprogrammen. Dabei entstehen oft Multiplikatoren, etwa 1:1 oder besser. Wer clever kombiniert, holt aus 50.000 Membership Rewards durch gezielte Transfers bis zu 100.000 Meilen Gegenwert raus – je nach Promotions.

Doch Obacht: Die Bedingungen sind trickreich. Viele Boni bekommst du nur, wenn du in den ersten Monaten einen gewissen Umsatz erreichst. Wer das nicht schafft, geht leer aus. Außerdem: Zu viele Anträge in kurzer Zeit können deine Kreditwürdigkeit beeinflussen. TPG erklärt, wie du das Kreditkarten-Churn-System legal und risikoarm nutzt – inklusive „5/24 Rule“, „Amex Once-per-Lifetime Rule“ und Co.

Award Charts, Sweet Spots & Points Arbitrage – die hohe Kunst der Einlösung

Jeder Punkt ist nur so viel wert wie seine Einlösung. Deshalb ist es entscheidend, die sogenannten Award Charts zu verstehen – Tabellen, in denen Airlines angeben, wie viele Meilen ein Flug kostet. Doch diese Charts sind nicht in Stein gemeißelt. Viele Airlines passen sie regelmäßig an, manche zeigen sie gar nicht mehr öffentlich. Willkommen in der Welt der „Dynamic Pricing“-Hölle.

TPG analysiert diese Entwicklungen minutiös. Der Fokus liegt auf Sweet Spots – also Strecken, bei denen der Punktewert besonders hoch ist. Beispiel: Mit 70.000 Meilen in der Lufthansa First Class von Frankfurt nach New York fliegen. Cashpreis: 6.000 €. Punktewert: über 8,5 CPM. Jackpot.

Ein weiteres Konzept: Points Arbitrage. Dabei nutzt du Preisunterschiede zwischen Programmen aus. Beispiel: Ein Flug kostet bei Airline A 100.000 Meilen, bei Airline B (Partner) nur 60.000 – für denselben Sitz. Wer bei B bucht, gewinnt. TPG zeigt dir, wie du diese Lücken findest – und systematisch nutzt.

Tools wie AwardHacker, ExpertFlyer oder der TPG Award Tool helfen dir, die besten Einlösungen zu finden. Aber auch hier gilt: Ohne Wissen geht nichts. Wer die Regeln nicht kennt, verbrennt Punkte. Wer sie beherrscht, fliegt Business zum Economy-Preis – oder besser.

Risiken, Fallstricke und der

Masterplan: So vermeidest du Punkteverluste

So schön das Spiel mit den Punkten ist – es hat Risiken. Programme ändern sich. Meilen verfallen. Und wer zu lange hortet, verliert. TPG warnt regelmäßig vor Programmänderungen, die deinen Punktestand über Nacht entwerten können. Deshalb gilt: Einlösen, wenn du kannst. Nicht warten, bis es „noch besser“ wird.

Ein weiterer Punkt: Verfallsdaten. Viele Programme löschen ungenutzte Meilen nach 12, 18 oder 24 Monaten. TPG empfiehlt Strategien, um die Gültigkeit zu verlängern – etwa durch kleine Transaktionen, Kreditkartennutzung oder Punkteübertragungen.

Auch vor Devaluations – also Punktwertsenkungen – schützt dich nur Wachsamkeit. Wer regelmäßig bei TPG liest, wird vorgewarnt. Wer es ignoriert, verliert. Deshalb: Punkte sind keine Anlageform. Sie verlieren mit der Zeit an Wert. Einlösen ist immer besser als Horten.

Der Masterplan? TPG zeigt dir Schritt für Schritt, wie du:

- die besten Kreditkarten auswählst (nach Bonus, Transferfähigkeit und CPM)
- Punkte sammelst (über Umsatz, Shopping-Portale, Partneraktionen)
- Transferoptionen analysierst (inkl. aktueller Promotions)
- Sweet Spots findest (mit Tools und manueller Recherche)
- die Einlösung durchführst (inkl. Waitlisting, Partnerbuchungen & Tricks)

Fazit: Punkte sind die neue Währung – aber nur für smarte Spieler

Wer heute noch denkt, Bonuspunkte seien Spielerei, der hat das digitale Spielfeld nicht verstanden. Punkte sind keine Gimmicks – sie sind ein strategisches Instrument zur Reiseoptimierung. The Points Guy liefert das Handbuch dazu. Mit Daten, Tools, Bewertungen und Schritt-für-Schritt-Strategien.

Egal ob du First Class fliegen oder einfach smarter reisen willst: Punkte sind der Hebel. Aber nur, wenn du das Spiel beherrschst. Wer TPG liest, sammelt nicht nur Meilen – er gewinnt. Willkommen im nächsten Level des Reisens. Willkommen bei 404.