

每日商报讯 “您好，我们现在推广信用卡分期业务，请问有需要吗？”近日，市民王小姐接到了好几个类似的电话，临近年末，银行信用卡业务人员为什么这么拼？其实，银行一直在力推信用卡分期业务，而且分期的形式也越来越多，除了最常见的账单分期、消费分期外，现金分期、任意分期等方式也越来越普遍，还有银行推出了专属分期信用卡，可在费率上给予一定优惠。不过，分期，真的像看上去那么美好吗？

信用卡分期免息不免费

在王小姐的记忆里，这不是第一次接到信用卡分期的推销电话，“好像隔段时间就有，不过到某些特殊的时间节点会更加紧密，比如临近过年。”王小姐说，一般情况下，面对业务员口若悬河的“推销”，她都是拒绝的。“虽然说是免息，但是利息不收，不代表不收钱，手续费还是要收的，而且这个手续费还挺高的。”王小姐说，身边也有一些“小白”稀里糊涂的，没有仔细算过信用卡分期的手续费就办理了，还款的时候才发现每个月都要还手续费很“肉痛”。其实，仔细算算，手续费真的不低。举个例子，某股份制银行6个月期的手续费为0.8%，也就是说，如果你借了1万元钱，每个月除了还1666.67元之外，手续费要还80元。而且每个月都要还这笔手续费，哪怕你只剩最后一个月就还清全部费用了，这笔手续费也不能少。就算提前还款，很多银行这笔手续费也是照收不误。6个月时间，1万元本金手续费要480元，年化率在9.6%左右。所以看似免收利息，其实这手续费率却比一般的贷款利息要高。

本报记者了解到，目前各个银行的信用卡分期期限从1个月到24个月不等，多为6个月和一年；付款方式上，主要分为每个月付款和一次性付款，其中，每个月的分期手续费低的在0.5%上下，高的则超过1%。此外，也有不少银行将要实行新的费率，比如，有股份行在官网宣布将于12月30日起实行新的费率，到时单期手续费率为0%-1.52%；分期业务折算年化手续费率为：0%-18.25%（该比率是根据持卡人现金流计算的年化内含报酬率，因选择办理的分期产品与账单日间隔、每月实际天数、提前还款等不同情况而有所差异）。

为什么银行一天到晚给你打电话要你办分期？站在银行的角度，最终目的是赚钱。哪怕推出超级优惠的费率，看起来“不赚钱”，但是可以培养自己的客群，“分期不是目的，而是手段。”一位信用卡从业者表示，“分期可以提高用户的黏性，也是信用卡收入来源的一部分。”对于大部分银行来说，是愿意培养优质客户的，通过一些优惠去吸引原本对分期并不感兴趣的客群，尽可能使客户形成习惯。

根据实际情况巧安排

除了费率问题，信用卡分期还有哪些“坑”呢？记者了解到，部分银行对于信用卡

分期还款是会占用你的信用卡额度的，这样在日常使用中也会对自己有所影响。那么，如果我们真的需要分期，我们该怎么办呢？

首先，作为一个消费者，在使用信用卡分期付款业务时，要睁大眼睛，详细比较，算清费率，千万不要觉得手续费都是小钱，要知道，不少银行的信用卡分期手续费折算成利率都在年化10%以上。在办理的时候，要搞清楚是不是真的0利息0手续费，看看有没有隐形条款，如果真的特别实惠，在仔细鉴别后也可以“薅羊毛”，还能增加自己的资金流动性。

其次，信用卡分期付款要根据具体情况巧安排。不同银行关于分期付款业务的具体申请方式、可进行分期付款的商户范围、开通分期业务的消费金额起点、手续费以及提前还款所需费用都有所不同，消费者不妨进行详细比较后选择适合自己的分期付款信用卡。最重要的是，我们在选择具体的分期付款形式时，一定要做到既考虑到自己的消费需求、承受能力，又要仔细权衡可能会因此承担的额外费用，在细算账的基础上选择最合适自己的分期付款方式。对于消费者而言，最关键的在于要充分了解分期还款产生的代价，再根据实际的财务情况做决定。