

每到临近信用卡还款日，小李就会接到银行电话：

“亲，您这笔消费金额要不要做分期？可以减轻还款压力，现在办理很划算，手续费还能打折！”

具体有多“划算”呢，银行员工向小李解释说：

“您本期招商银行信用卡账单金额12000元，如果分三期还，每期利率为0.9%，总费率为2.7%；如果分十二期还，每期利率为0.66%，总费率为7.92%。”

您现在办理账单分期，还能打五折，这个优惠活动过几天就没了，现在是非常划算的，要不要我现在帮您办理呢？”

听对方的语气，好像迫不及待就要为小李办分期。

天上没有免费的馅饼。至于银行为什么引导用户办分期，小李心知肚明，自然是为了赚利息。

事实上，央行7月底发布的《2019年消费者金融素养调查简要报告》显示，有54.69%的金融消费者喜欢“全额还款”，有14.12%的人偏爱“分期还款”，只有3.87%的人选择“最低还款”。



显然，用户每次做一笔账单分期，银行就相当于放出了一笔高利率的贷款。

当然，分期期限越长、金额越大，银行赚的就越多，销售人员的佣金也就越高。

对于银行来说，信用卡分期已经成为其核心利润增长点，甚至达到整个人信用卡收入70%的比例。

因此，银行也由此前的“用户找上门办分期”，变成了大规模拓展业务规模，打电话营销推广分期。

其次，对于银行来说，虽然想从用户身上赚钱，但是还是希望借给你的这笔资金能够安全、无风险。只有这样，才能从你身上赚到更多的钱。

而用户如果频繁选择最低还款，可以说是资金流紧张的表现，长此以往，会给银行带来潜在的风险。

事实上，受宏观经济影响，已有多家银行逾期率和坏账率攀升，为了控制风险，甚至采取了降额、封卡等手段。

还是那句话，银行是商业机构，只要是商业机构都是以盈利为目的。

最后，金姐为大家整理了不同银行分期还款的费率。

当然，具体费率根据用户的用卡情况会有上下浮动，有些银行的实际费率也会以后台的系统评测结果为准。如果你手里是白金卡，那就默认是银行优质客户，分期费率也会相对较低。