

来源:人民网

“您需要办理免息分期付款吗？”近期，信用卡大额消费后，付女士总能收到银行的“贴心”短信或电话问候。

只是，这样的问候过多了，就容易“变味”。付女士向记者抱怨称，“我之前办理过一次大额消费账单的分期业务，之后银行几乎在我每笔大额消费时都来‘问候’，尽管我说过很多次不需要，但还是会经常接到类似电话、短信，这严重干扰到我的工作生活。”

为何银行要力推分期业务？而对于消费者来说，分期付款究竟是“陷阱”还是“馅饼”？

背后有“坑”

记者浏览多家商业银行信用卡中心官网发现，分期业务宣传置于网页显要位置。

同时，银行对于分期消费业务的力推也体现在对持卡者的“问候”频率上。记者采访了解到，不少信用卡持卡人都收到过银行关于分期消费业务的短信息或电话推广。有的谆谆诱导，将分期消费的业务夸得天花乱坠；有的则是以如同消费者“中奖”的姿态告诫消费者珍惜机会，选择分期消费的方式。

那么，分期付款真的如此好吗？这其中有没有“坑”吗？

首先，选择免息分期付款，并不代表不需要付出额外费用。招商银行信用卡中心客服人员告诉记者，“信用卡免息分期还款”业务虽然没有利息，但需要支付一定手续费。并且，该客服人员对记者强调，免息的前提是建立在按时还款的基础之上。而对于分期业务手续费的收取，要具体看各商家的规定。

据记者不完全统计，招行官网所示的相关消费品信息，消费分期的手续费由0至14.5%不等。而账单分期所需手续费的页面则显示，单期费率为0至1.67%不等。

这样的手续费率是什么概念？

某券商研究所研究员给《国际金融报》记者算了这样一笔账：假设分期的单期费率为1%，若在此条件下，消费者张三获得贷款12000元，那么每一期的手续费为120元，若张三将该笔费用分12期还清，那么张三每期需还款金额应当为1000+120元，即1120元。据此计算，实际月利率为1.67%，换句话说，到账目还清时，张三总计支出的费用为13440元，年利率达23.7%。

不仅如此，依照上述客服人员的介绍，对于一些没有免息分期的消费业务来说，每一天的利率为万分之五。上述研究员表示，依照这个利率算下来，可能消费者所需要付出的利息成本甚至能媲美一些网贷业务。

该研究员表示，以日利率0.05%的手续费率计算：若张三借款12000元，下月的还款利率计算时除去已还款部分，不算额外所需要的手续费用，张三所需为银行还款利息和本金总计13170元，实际月利率可达1.5%，实际年化利率更是达到19.6%。

对此，某国有银行信用卡中心从业人员对记者强调，最重要的是不要逾期。另外，有消费者习惯于每次还款时仅还款账单所需的最低还款额，这其中所产生的费用其实要远高于分期付款所带来的手续费或是利息。

“聚宝盆”

讲到这里，关于银行为什么要推出分期付款业务的原因也已明了。

“这个业务挣钱呀！”上述研究员称。这一点在近期相继发布的银行年报中也有所体现。

记者梳理发现，多家大中型上市银行在2017年报中均提及，“加大信用卡分期、小微贷款、消费贷款的推动力度，着力推进零售贷款结构调整，提高贷款收益水平”。

以招商银行为例，2017年招商银行信用卡实现收入544.51亿元，其中利息收入395.38亿元，同比增长22.44%，而得益于手续费用的增长，信用卡非利息收入149.13亿元，同比增长31.75%。

农业银行年报显示，去年农行信用卡手续费收入226.9亿元，较去年增加25.91亿元，增长12.9%，这其中的缘由主要为信用卡分期业务收入和收单业务收入增加所致。

中信银行的年报中也显示，信用卡分期业务保持着快速增长的趋势。去年，中信银行实现信用卡业务利息收入305.64亿元，其中，分期业务收入201.31亿元，与上年相比，增长幅度达63.26个百分点。

一系列的数据都表明了分期业务在银行盈利中所展现出的贡献。“银行不会放弃这么大的一个聚宝盆。”上述银行人士对记者称。