

过年大家刷信用卡是不是爽歪歪？不过过完年一擦接着一擦的账单马上到了，估计很多人看到账单之后都会发愁。银行估计也感知到了大家的想法，所以纷纷献上“分期大礼”。

那为什么银行这么热衷让信用卡用户分期呢？

不要以为银行这是人性化服务，担心你还款压力大，给你分期，它最根本的目的是为了赚钱。我就来给大家说说，银行这么积极信用卡分期的原因。

### 第一、信用卡分期手续费很赚钱

信用卡分期一般每月的手续费在0.6%-0.9%之间，这块收费很赚钱。下图是2017年大银行的信用卡业务收入数据：

2017年上半年各大银行信用卡业务数据				
公司名称	1-6月新增贷款余额 (亿元)	1-6月交易额 (亿元)	累计发卡量 (万)	1-6月新增发卡量 (万)
中信银行	649	6597	4161	423
招商银行	471	12881	8812	781
建设银行	511	12400	10200	756
交通银行	397	10195	5610	567
民生银行	396	7263	3289	455
光大银行		7419	3970	374
农业银行		6894	7823	960
兴业银行	273	4154	2489	407
平安银行	269	6358		507
工商银行	177	11400	12900	900
中国银行			6427	494

### 第二、信用卡分期手续简单

对比银行贷款，信用卡分期最省事，客户只需要通过电话、短信、APP，微信端等渠道申请，很快就搞定，而贷款就要经过调查，审核，放款，签约等流程。能轻松盈利，为什么要苦苦去搞贷款!所以小客户去银行贷款是很难的，很多资金都放信用卡了。

### 第三、信用卡分期风险较低

信用卡分期有坏账，但总体坏账率不高，基本在2%左右，和贷款的坏账率差不多(银行账面贷款坏账率1.5%上下，实际更高)。能邀请分期的用户信用比较好的，信用不好银行不会给你分期。

### 第四、业务员很积极

打电话叫你分期的是信用卡分期业务员，他们有考核，分期的笔数金额跟他们的收入挂钩，分期越多收入越高。

信用卡分期业务员的底薪一般在3000左右，提成很可观，分期业务多，收入能达到1.5万左右，所以他们都在拼命的叫你做分期。