

一直以来，分期付款都是银行信用卡所采用的模式，但近日经济导报记者在采访中发现，济南不少家电卖场推出了无信用卡也能分期付款的消费模式，而这种模式虽然在一定程度上能满足消费者的购买需求，但其费用则是同期银行信用卡分期付款费用的数倍。

无抵押、无担保 审批只需一小时

3日早上，在国美济南洪楼店门口，一个广告牌上写着偌大的字：无信用卡也能刷分期。广告牌上还留有2个手机号码。“无信用卡也能分期付款？”导报记者深感好奇。

在该店的一楼，导报记者咨询了多个销售人员关于无信用卡分期的问题，但给出的答复出奇得一致：不清楚，不知道。有一位销售人员表示：“分期付款消费一般都是和银行合作的，除了银行，谁的公信力会有这么好？这个我很好奇。”

按照广告牌上的电话，导报记者和一刘姓工作人员联系上，该人士表示，广告宣称的其实是捷信分期。其在电话中指引导报记者前往他们的服务台。

按照电话的指引，导报记者来到比较隐蔽的无信用卡分期的服务台前。桌子上除了摆着一台笔记本电脑外再无任何其他设备。现场有几个工作人员，导报记者注意到，无论是从工装还是从工牌上，明显能判断出他们不是国美的员工。

一自称叫刘凯的工作人员介绍，其隶属捷信金融集团，在济南分别与国美和苏宁达成合作协议，开始为消费者提供一种与银行卡有别的分期付款模式。“捷信分期付款可以方便无银行信用卡人士，无抵押、无担保，审批时间通常只需30-60分钟。”

导报记者了解到，在国美电器卖场，准备分期付款的消费者，只需要选购600元以上的产品（一次贷款限买2件产品）就可以分6、9、12、15期付款，单次贷款额度从600元到1万元不等，顾客可按选择的商品类别不同，首付10%-30%。如贷款额高于3000元以上的手机、家电、台式电脑、办公通讯器材及其他产品，首付为20%；贷款额高于3000元以上的笔记本电脑及时尚电子产品，首付提高到30%。

“我们的申请很简单，一般一个小时候左右就会审批下来。”刘凯解释说，“消费者只要出示本人身份证及另外一种身份证明并填妥申请表，审批通过后，公司会安排付款，消费者便可把心仪的商品带回家。”

“这项新业务暂时还没有带来多大惊喜。说提振销售还算不上，但凡事总得尝试，先引进来也没坏处。” 国美电器一位中层干部私下对导报记者说。

“免费午餐” 或是高息圈套

虽然方便快捷，对贷款者几乎没有什么要求（只需要身份证再加另一种身份证明，如社保卡、驾驶证，甚至学生证也可以），但导报记者将之和银行信用卡费用相对比，发现这种看似手续简单的分期支付方式实际费用却高出不少。

导报记者以购买一台电视和一台笔记本电脑（总价为7500元）为例，让刘凯计算下分12期支付约需要多少钱。刘凯告诉导报记者，首付要达到40%，剩下的每期需要还款500多元钱。“我们的手续费是在日息千分之零点八到千分之一之间，主要是利息、担保金和服务费。”

日息千分之零点八到千分之一，如此计算，其年息高达29.2%-36.5%。而目前银行一年期贷款基准利率为6.56%，那么，前者是后者的4.45倍到5.56倍。

同样是在国美，招商银行也推出了分期付款业务。消费金额从500元到5万元，如果分12期还款，手续费为月息0.55%。如此计算，年息不过6.6%，只比银行一年期贷款利率稍高一点。

从表面上看，捷信的分期付款可以方便无银行信用卡人士使用分期支付方式购买家电产品，但实际上其费用之高是普通消费者难以承受的。

工商银行济南某分行客户经理杨毅南认为，天下没有免费的午餐，捷信作为商业组织，其每一笔业务的目标当然也是要从获利。使用分期支付，必然会有坏账产生的可能，再加上占用资金会有利息费用，出于成本的考虑肯定会将风险转嫁给分期使用者。“无信用卡分期”虽让人心痒痒，但事实上，商家肯定不会做亏本的买卖，消费者还是要睁大眼睛仔细识别，以免落入高息“圈套”。