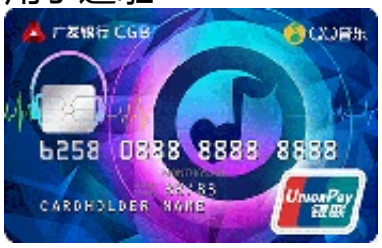
以下文章来源于我爱卡论坛网友--白龙马表弟：就在今天中信客服致电给我让我办理分期，出于礼貌我听了几分钟，大致就是3万分36期每个月轻松还款，根本不提分短期的期数，就是36-24期的让你分期，为什么呢？因为分长期手续费多呀，销售客服的提成高呀，那是肯定让你往长期分了，说到这里，楼主说个题外话，有中信卡的朋友可以看一看自己app分期期数选择，最短的期数应该是6期，其实不然，中信是有3期的选项的，只有客服可以帮你操作，不信的朋友在客服致电给你办理分期的时候，可以深入问一下，毕竟有部分卡友支持银行分期都是按照最低期数来分，相比较6期总费用还是省钱的～

说完题外话我们言归正传，目前消费市场上分期消费太常见了，在一二线城市中有70%以上的年轻人都曾用过分期，毕竟给我们带来直观的感受就是轻松缓解压力，买到自己想要的东西，比如最新款iphone，分12期每个月也才只要还七百左右，一个普通上班族基本都可以买单。

不过即使是这样我还是想说一下这个看起来非常便捷的方式实际上也是暗藏玄机，因为对于大部分年轻人来说，分期并不能让他们利用通货膨胀的红利省一笔钱，只会让他们觉得如此轻松就能得到想要的东西，从而一步步陷入深渊。毕竟花明天的钱，圆今天的梦，今天起码是爽的。遥想楼主第一台苹果机就是在掌上生活分期购买的，总价花了6千多分12期，那是我人生第一次分期，那种感觉是拿到东西时候的爽，到最后每个月还款的烦，你会发现这个分期每个月都在你的脑海里，挥之不去．但是也没办法目前各种0息分期的广告不断诱惑我去买买买！信用卡还款时也有账单分期的选项，时刻的打折，引诱我还款不必太辛苦，轻轻一点你这个月就不用了还啦～



广发QQ音乐联名信用卡

月月消费达标送QQ音乐绿钻会员

立即申请

虽然目前各大机构在邀请或者推广的时候都在强调0利息，但是他还是会收取手续

费，其实就是变相的利息，比如这个苹果手机，官网是那么多，你分12期每个月还款金额乘以12总还款金额高于官网价部分就是手续费了，按照银行分期的宣传，一年手续费大概是7.5%左右，就算是利息也是很低了，关于这点如果你相信了那就太天真了，因为你分期后每个月都在还款，欠款一直在减少，而手续费还是按照分期总金额来计算的，这一点涉及到还款方式了（目前大部分的分期都是等额本息的，当然也有纤息后本的，如果是先息后本那肯定要优先考虑了）关于真实利率应该有朋友也会算，拿9999元举个例子，借鉴下别人的图片，真实利率是13.57%左右，你以为分期很划算？其实不然，而且现在很多银行在你分期过程中，哪怕你想提前还款，那么不好意思，手续费还是照收，并且一分一毛都不会少。从现在各家银行都在致电推广分期业务的形式来看，可想而知分期业务带给银行的利润有多少。

看了以上内容，你应该会明白为何大部分金融机构都巴不得让你分期，即使。。。。即使这次的分期一毛钱费用不收让你体验一次，他也愿意。为什么呢？因为分期好还，但是你享受的那种轻轻松松以目前一小部分钱就能满足你花钱的欲望却不好把控。也就是为什么有些银行对于一些从不分期的客户，经常以0.3几的费率来诱惑你！当然还有1元分期，不收费分期等等花样，说到不收费分期，楼主有话说，毕竟体验过广发去年双十一做的活动，0元分期券，抢到的话分0万元最长2年一分钱费用都没有。

链接如下：广发0折分期卷

https://bbs.51credit.com/thread-4998863-1-1.html

毕竟我一个凡夫俗子没有手续费，没有利息的分期，白借钱给我花，这样的机会我肯定不能错过呀, 我也得上呀～

即便如此我还是建议大家在面对分期还款的时候 要有理性，因为你一旦尝到了分期的甜头，日后哪怕有了利息和手续费你还是会去分的，虽然还款的时候回肉疼，但是相比起快感来说，根本算不上什么。很多商家就是利用人的这种心里，先用免费的让你尝尝甜头，等你欲罢不能的时候，就到了收获的时候了。另外还有些生活G

ＺＨ也会给我们年轻人洗脑，比如人生的乐趣就在于买买买。

相比较银行分期部分信贷分期比如：买手机，补习费，美容健身办卡等办理分期，那么你大多数的放贷方都是一些民间小贷公司，他们不仅仅比正规银行利息高，在征信上还是显示为小贷记录，这比正规银行的信贷更损耗征信。哪怕你按时还款，在审核人员的眼里都会觉得，你连几千元的东西都买不起，还要分期还，你得多穷啊。请各位初入坛子里的卡友不要拿自己的征信开玩笑，也不要以为没关系，等你日后买房买车用到征信的时候，后悔也晚了~

广发银行one卡

多种权益自定义

立即申请

说到最后我想说：一个人最怕的并不是负担大，而是认不清自己的能力，盲目跟风，最后被负担压垮。当然分期产品本身是好的，他的优点可以帮助你解决目前的还款压力，不能把分期一竿子打死，只要大家足够理性，利率恰当，那么分期也是配置资源的一种方式。但是在分期前，大家要记住以下三点：

１：看清分期利率，避免不必要的坑；

２：购买东西前要理性，不要把固定信用额度当存款，把临时额度当固定；

３：如果我们压力大确实要分期，那么可以多对比几家金融机构，他们利率不同，选择期数也不同，活动也不同，货比三家不会坑；

花明天的钱，圆今天的梦的观念
已经越来越普及了，我只想提醒大家：欲望要和能力匹配。