

你有接到过银行打来的邀请你参加现金分期活动的电话吗？近半年来，越来越多的人反应收到了不同银行打来的，据说是优质客户才会接到邀请的现金分期业务。听完业务员介绍后，你会觉得“真的很不错，赶紧办理吧，我是优质客户啊”。但是，事实是如此吗？

网上有这么两个例子：

1. “您好女士，由于您的个人信用记录非常好，因此我们为您推出了信用卡现金分期免息业务。也就是说，您可以把信用卡里的信用额度直接以现金形式拿到手上自由支配，这个是没有利息的。”前不久，李女士收到银行电话。李女士想着有免利息借现金这样的好事，十分心动。谁知进一步追问才发现，免利息不等于免费借钱。因为利息免了，却有高额的手续费，其中分六期偿还的业务手续费为5%，分十二期偿还的业务手续费为9.5%。李女士大概算了一下，手续费率是银行利率的十几倍。/

“银行说的免利息只是个文字游戏，是吸引客户的噱头。要不是进一步追问我就可能稀里糊涂办理业务了，希望银行客服人员能够实话实说，不要误导消费者。”李

女士说。

2.无独有偶，刘先生前段时间也禁不住业务员的一再推销，办理了银行的现金分期业务。申请了两万元现金借款，分12期偿还，手续费为1800元，每月应还款额为1817元。业务员声称非常合算。表面看，收费标准折合年化手续费率在9%左右。刘先生也认为比自己6%的银行理财稍多一点。

后来才发现，银行实际的收益率远不止于此。因为用户分期付款的手续费是按照用户分期总金额乘以费率系数来计算，并不是按照每月剩余的贷款额度来计算。显然持卡人并不是一直使用着两万元的额度，而是逐月递减，按此计算，月均的资金占用约为10833元。如果考虑递减因素的影响，12期分期付款实际的年化手续费费率为16.6%，这是刘先生始料未及的。

银行的电话推销员越来越倾向于避重就轻地告诉客户有多么划算，对于其高额手续费究竟有多高，却含糊其辞。“分期业务手续费最高确实接近20%，但我们也是实行风险定价，优质客户有可能获得折扣费率。”一家股份制银行信用卡业务负责人对记者表示，“实际费率与持卡人的用卡情况有关。”

又是狂轰滥炸式的电话营销，又是避重就轻式的反复“诱导”，银行怎么变成这样子了？消费者不禁疑问。银行业内人士表示，银行的“日子”越来越艰难。好多项收费被国家取消了，同行竞争及跨界竞争都日益激烈，而传统的收益在下降。因此，信用卡分期还款收费等盈利渠道更受重视。层层考核，都需要业绩，在如此压力下，银行电话营销人员的做法也就不难理解。但对于广大消费者而言，银行唯有摒弃“套路”，拿出诚意，提高透明度，才能放心消费。

所以各位卡友，资金不是很紧缺的时候，尽量不要用现金分期。特别是有些银行，一旦你接受现金分期后，信用卡的额度短期内就不会再提升了，比如说招商银行。慎用！