

蚂蚁花呗、京东白条，相当于虚拟信用卡，都具有实体信用卡的某些功能，比如透支消费、享受还款免息期、可以消费分期或者账单分期、逾期有罚息等等。

但在消费者看来，实体卡也好虚拟卡也好，都是类似产品，假设手上既有实体信用卡又有花呗额度还有白条额度，能否比一比，采用账单分期的话，选谁更划算？

广告语说得很轻松，“每天只需要几毛钱”，“低至XX元”。但有听说分期业务是他们的高利润贡献点，这差距是怎么来的？分期还款的成本究竟有多高？这几个不同的借钱工具，假设都做相同的分期，哪个成本更高？

### 【1】银行发行的信用卡 + 账单分期

凡有信用卡者，莫不接到银行的分期邀请。为什么？这是他们的赚钱业务，号称免利息，只收手续费。通常来说，工农中建四大行的手续费较低而且经常有优惠，分12期的每期费率常见0.46%到0.50%不等，实际年化利率在10%-11%，而股份制商业银行的每期费率则高一些，15%左右居多，18%也不罕见。

那为什么要分期？因为事物都有两面性，存在即为合理，账单分期当然是用处有好处的：

- ①减小当期还款压力；
- ②获赠积分或者抢兑礼物的机会；
- ③给银行做点贡献，有利于提高信用卡的永久额度。

还有就是缓解被判定为TX的压力。

但是成本远远高于银行同期贷款利息，不划算？当然。所以需根据情况决定是否分期。在急用钱的时候，就算年化18%也是很温和的！说白了，就是跟银行做生意，好处需要用成本去交换。

### 【2】蚂蚁花呗 + 账单分期

不能简称为“花呗分期”，因为花呗分期指的是买东西的时候现场分期，也就是分期付款购物。

花呗账单分期类似于信用卡的账单分期（花呗相当于支付宝发行的虚拟信用卡），花呗账单分期的操作时间是每月的1号到9号之间，问了客服MM也没有得到答复，只说到时候看自己的手机屏幕，看页面显示。

### 【3】京东白条 + 账单分期

京东白条相当于京东强哥发行的虚拟信用卡，不过目前还不能广泛使用，不能跟银行发行的实体信用卡相比。与蚂蚁花呗不同的是。白条分期的手续费按期收取，但是每期费率的浮动范围较大，从0.5%到1.2%不等，根据消费者的消费习惯和信用状况决定。

每个人手上持有哪个银行的卡、额度多高、花呗或白条额度多高、能否享受优惠，是各不相同的，因为“一人一策”的差异化策略正在流行，所以还请看官你跟进自己的实际数据来选择。相比之下，四大行、给予特定优惠的某股份制银行、白条的低费率，是比较诱人的。

补充几个容易被忽略的地方：

（1）要区分手续费一次性收取、按期收取两种方式。前者比后者的实际利率要高，因为你付出的钱有时间价值。

（2）每期手续费=你要分期的总金额×每期费率，而不是每期应还本金×每期费率。

（3）分期期数越多的，总手续费越高（当然！），每期手续费率则越低（但有时候分24期的手续费率比分12-18期的手续费率还高一些）。例如某银行可分3期、6期、10期、12期、18期、24期和36期，对应每期费率为0.9%、0.75%、0.7%、0.66%、0.68%、0.68%、0.68%。

（4）随着每期还本，你手上可支配的钱在定期逐渐减少，而你每期都支付着相同的手续费（就是利息，换个说法而已），那么你的实际利率明显在升高。举例说明：持卡人的信用卡账单12000元，申请分12期还款，每期费率0.72%优惠后变成0.6%，手续费按期收取。