

记得以前看到某篇报导，谈到关于分期付款这个概念的由来，后来自于美国厂商为了刺激消费的一种手段。推出这样手段主要原因在于，以前购物需要一次付清费用，倘若是购买大型家电产品，总会让消费者犹豫再三。于是乎，聪明的厂商提出了分期付款的口号，只要缴交一定额度的初期费用，其余的部分便分成数期缴交，这样一来消费者感觉到一开始要付出的金额负担小了，进而产生自身购买能力变强的幻觉。

这确实是一种有效的手段，从美国销售员艾科卡的故事中可以看出，当年销售高价的福特汽车将购买条件从一次性付清变成先付售价的20%，剩余部分分期缴付的模式，一口气将销售量暴增数倍，整体公司的年销量也因此增加7.5万辆之谱，从此之后分期付款的模式变成为一种惯用的销售模式。

### 无息分期，是优惠也是陷阱

该模式发展到今日，已变成与贷款体系结合在一起销售的方式，当我们在购买各种商品，多可以透过平台与银行的合作，利用信用卡分期付款的设定，轻易的用较低的价格提前享用到心仪的产品。

其实这样的模式是造成过度消费的推手之一，对于自我控制力薄弱的消费者而言有着致命的吸引力，但消费过程中却没有想到，所购买的商品在决定买下的当时，已註定要支付高于定价的价格。

善用该模式的消费者听到这边可能不会认同这样的说法，所提出的反驳大多是「信用卡公司有提供分期零利率的优惠，只要我能在无息期间缴完费用，反而是赚到信用卡公司的利息钱。」

这样的说法是有点乐观，却也对自己的消费自制力过于自信。想想看，每次的购物都以为可以控制在无息期间完成，一旦购买太多品项无力每次都支付时，马上会进入信用卡最低付款金额的高额循环利率代价当中，原本是想利用优惠条件来购物，却让自己陷入循环利息的困境当中，这正是信用卡公司所期待的结果。

金融业不是慈善事业，优惠的背后必然藏有目的，要小心的看待各种「分期零利率」的消费优惠，当我们将问题转为，「若真是无息，那银行要赚什么？」这些业者背后的目的就昭然若揭，消费者应谨慎看待，切勿让想早点到手的欲望，将自己推入循环利息的深坑之中。

### 信用卡最低还款的陷阱

各银行信用卡每月分期最低0.75%(3月期)，最高2.60%。如果按理财利息计算，3个月的理财利息，也有将近3%左右的利息，抵得上余额宝了。

### 部分银行分期手续费

另外，如一旦持卡人选择了信用卡最低还款，就不能再享受免息还款，且利息往往还高的离谱。目前信用卡最低还款额利率按透支利率标准执行，也就是说日利率为万分之五，年利率高达18.2%，远高于银行同期贷款利率。年化18.2%的利息，想想你到哪里能找到这么高的投资项目。

这也是为什么银行那么愿意让你分期还款，那么愿意你刷卡消费，并时不时地推出各种优惠活动，实质上，这些都是吸引你的诱饵。

??