

双十一刚过，消费金额多；一时没法一次还款。就想到分期，分期看起来很美，但免息分期是不是羊毛？

银行会这么和你说想必各位都有过被电话推销分期的故事，在接到分期电话的时候，总会听到这样的介绍：先生，您是我们的优质（幼稚）客户，特别向您推荐一款分期产品，这个分期没有任何利息，每个月只要还XXX元就可以了，非常轻松！

相比起信用卡每天万五的利息，这项免息服务是不是看起来特别美好？银行对优质客户，貌似还是挺厚道的嘛。

然而，真相究竟是不是这样呢？今天，让我们从实际数据出发，剖析信用卡分期的真相。有些事情，客服不会告诉你

虽然信用卡分期不收分期利息，但有一项通常不会被银行主动提起的收费，叫做分期手续费。许多银行的客服不会主动告诉你有这项手续费直到你看到账单。

而这项分期手续费的收取方式，是根据账单期数，基准报价在0.75%/期上下。而如果你多了个心眼问客服，客服一般会告诉你：

每期手续费0.75%，一年12期只有9%，比每天万五的利息要便宜多了！

但是，手续费是否能直接和利息比较？这个问题，我们接下来解答：

鉴于信用卡分期和等额本息还款的每期应付金额相同，因此我们可以套用等额本息还款的计算方式，来推算和分期手续费等价的年化利率：

信用卡分期公式：每期应付款=分期总金额 / 月数 + 分期总金额 *

每期手续费等额本息还款公式：每月还款额=[贷款本金月利率（1+月利率）^还款月数][（1+月利率）^还款月数 - 1] 选取几个常见的优惠手续费，为各位算算：

每期手续费0.4%，12期，折合年化利率8.75%

每期手续费0.5%，12期，折合年化利率10.9%

每期手续费0.6%，12期，折合年化利率13.03%

每期手续费0.7%，12起，折合年化利率15.16%

即使是基本上绝迹的0.4%手续费分期，其折合年化利率依然是一年期贷款基准利率的两倍。因此，优质客户不优质，当接到银行推销电话的时候，还请各位务必谨慎。有没有值得参加的分期？虽然主动推销的分期大部分有些坑，但不能一棍子打死所有分期，有些分期活动依然是可以考虑参加滴。而最著名长久的，莫过于Apple Store目前正在进行的12期免息分期；招商银行、工商银行和农业银行都可参与。在每年交苹果税的时候，叠加上这项分期，能省下许多银子。除此之外，国内部分电商在购物的时候，也可选择分期付款，参照下图：

银行	3期 手续费率	6期 手续费率	12期 手续费率
 招商银行	3.6%	4.8%	7.2%
 中国建设银行	1.5%	2%	4%
 中国工商银行	1.2%	1.8%	3.6%
 中国农业银行	1.2%	2.1%	3.9%

工行农行的3期，以及工行的6期12期分期手续费都相当厚道，终于有个机会能宠幸大妈行了！

工行农行3期分期：每期手续费0.4%，折合年化利率7.19%

工行6期分期：每期手续费0.3%，折合年化利率6.15%

工行12期分期：每期手续费0.3%，折合年化利率6.58%

另外，建行和农行的6期12期折合年化利率一般也在7.2%以内，都已经相当厚道。

总结解法

现金分期是个好产品，因为不是每个人都有充裕的现金流。相比最低还款而言，现

金分期的年化利息实际上的确有所降低，而且部分国有银行在指定网上商城提供的商品分期利率也确实很厚道。

但目前存在的问题是：部分股份制银行通过制造信息不对称，诱惑无实际需求的客户做现金分期。这种行为类似于前几年保险外呼营销，是很危险的方式，不仅对客户利益无法保证，也会对自己的名誉产生影响。

不想受到各家银行少打外呼电话，可以朋友支个招：

如果您不希望接到这样的推销，可以在接到电话的时候，明确表示自己不愿意被外呼分期，并要求被加到外呼的黑名单里，然后礼貌的结束电话。

如果银行再电话你要求分期，就可以告诉银行：我已经申请进外呼黑名单，如果再电话，我只能和你们的上级主管部门（银监会）反应情况啦，然后再回个电话给银行客服当班值班经理，确认自己在外呼黑名单里。

希望这篇文章能帮到您和身边的朋友，希望各位看官能真正享受到现金分期的乐趣。

。