

“又收到了两张信用卡账单，欠款总数是我月薪的1.5倍……”这是昨天信用卡持卡人“隔夜卡布奇诺”的微博。对许多人来说，没信用卡的时候每月还能攒下点钱，而有了信用卡后入不敷出成常态。但今年，银行信用卡中心的业务推荐电话比往年更频繁，例如推荐分期业务，这是怎么回事呢？

现象

提额不成反被推销分期

常用信用卡的卢先生前不久发现，自己最常用的某银行信用卡额度这段时间“缩水”了。他告诉记者，以前该行信用卡网银界面有一个自动调整额度功能，根据自己的使用需要可以自主提高信用卡消费限额。他一个多月前还用这一功能将手中信用卡透支额度从4.5万元提高到了6万元。但前几天有笔大额支付，刷卡时突然发现，额度又回到了之前的4.5万元。

卢先生致电信用卡中心，却被告知如果额度不够用，不妨使用信用卡贷款或者采用信用卡分期业务。随后1个月内，信用卡中心又先后几次致电卢先生推荐分期业务。而卢先生的类似境遇记者先后在多位不同持卡人那里听到。某股份制银行信用卡中心人士证实，向重点客户推荐这种信用卡贷款在今年是银行业的普遍行为，尽管信贷额度吃紧，但由于该业务收益较高反而成为重点营销项目。

分析

信用卡分期或是创收大户

有银行信用卡中心工作人员透露，目前信用卡的业务收入，一是利息收入，即透支利息，二是非利息收入，主要是刷卡佣金、分期手续费及其他。而分期业务不仅可通过营销来提升信用卡持卡人的活跃度，避免休眠额度过多，还能带来可观盈利。

除能以滞纳金及罚息等为银行创收外，分期业务在今年信贷资源紧缩的大环境下还有更重要的意义。以年轻人青睐的分期付款购车为例，表面上看普通汽车贷款和信用卡分期都是客户向银行贷款，但对银行来讲，信用卡对银行资金平均占用时间更短，由于消费者必须按月准时还贷，能稍缓解今年信贷规模相对紧张的不足。而且许多银行对分期手续费一次性扣除，也不接受提前还款。

在陆续披露的银行业2011半年报中，各家银行的手续费及佣金收入均有大幅增长。对此，有银行公开阐释称信用卡增收效果明显。以建行为例，其半年报中披露，今

年上半年建行银行卡手续费收入78.29亿元，其中信用卡收入增速达101.78%，且明确指出，主要是分期交易业务快速增长。

建议

讲究策略玩转信用卡

一些信用卡业务使用代价昂贵，名目繁多的收费项目更是让消费者深恶痛绝。信用卡持卡人黄先生认为不能因噎废食，目前许多银行的信用卡业务仍处在圈地阶段，为培育持卡人的忠诚度，银行相应地采取了一些让利措施。而持卡人若能有策略地享受这些实惠，玩转信用卡也并不是坏事。

信用卡年费动辄几百元，但只需刷够指定次数或金额就能享受年费豁免，这对大多数人来说并不困难。而按日收取万分之五的利息的信用卡提现行为需自行避免。此外，还可采用借记卡与信用卡关联的方式避免逾期还款导致的不良信用记录。

值得一提的是，银行推荐分期业务时一再强调“零利率”，但并不意味着免费午餐从天而降。简言之，虽然不收利息，但手续费并不免单。记者根据不同银行对分期还款手续费的收取标准对比发现，同样一笔1万元的透支分期业务，消费者选择不同的银行手续费最多相差360元，持卡人不妨货比多家。