

我国进入新一轮加息周期，分期付款的消费方式正越来越受市民关注。很多人选择分期付款是因为分期付款既能满足提前消费的欲望，又能缓解经济上压力。分期付款，受到越来越多的市民青睐。

## 六成以上白领选择分期付款

据了解，现在，年轻人(包括大学生和新白领)用分期付款方式购买手机、数码产品和电脑的占六成以上。

信用卡忠实拥护者李先生三年前就办了一张工商银行牡丹卡，他认为：花明天的钱做今天的事，拿别人的钱享受自己的生活，避免占用自己更多的有限资金，这是分期付款最大的优势。像李先生这样毕业不久，收入不高的普通白领对信用卡分期消费比较热衷，汽车、装修、数码、电器等的消费，使用信用卡分期付款正成为他们优先考虑的支付方式。

据记者了解，在宜昌，目前工农中建交招等各大银行都相继开办了分期付款业务，只要拥有银行信用卡，带着身份证，就可以在指定商家处现场办理相关业务，轻轻松松几分钟就能搞定。而可以办理分期的金额也一降再降，有的银行甚至500元就可以办理分期付款。

## 寅吃卯粮可提前享受

部分从未用过分期付款的市民认为，零首付、免利息的分期付款业务的确颇具诱惑，但用分期付款的方式消费要比现金购买产品多花不少钱，分期付款并不一定合算。

星火路电脑城的赵经理表示，合不合算不能只考虑价格，很多顾客购买的是高新产品，消费者在付款的过程中已经享用到了商品的价值。这种情况在大件商品上表现更加明显，例如，一台市场售价为13000元的笔记本，如果分期大概要14000元左右，虽然多花费了1000元，但是可以提前很长时间享受它的价值，这在某些人看来是合算了，个人想法的不同决定其享受价值的效益。

工商银行人士认为，经济并不宽裕的年轻人采取分期付款的方式，一方面能够提前得到优质的感观体验；另一方面，手头上留点活钱，可以用来做一些投资。

## 巧用分期避免隐性成本

为了想分期付款不多付钱又买到自己心仪的宝贝，专家建议消费者最好选用信用卡刷卡分期的方式，因为虽然各银行还款期限不一，利率也不同，但基本都允许还款中途一次付清。同时，消费者还应多跑几家商场、多问一些商家，因为各品牌各卖场规定并不都是一样的。据记者了解，各银行针对各卖场的分期付款政策是不相同的。所以，有必要多问多比较产品价格与利息、手续费等隐性成本。

在本次春博会上，章先生刷卡订了自己心仪很久的车，他将信用卡透支转换成分期付款方式，觉得非常超值：现在车贷在银行很难贷到，而汽车金融公司的利率很高，还是信用卡分期付款好，既不用信用额度，还能享受优惠，一个月只用还1800多块钱，就能把喜欢的车开走，真是太划算了。

## 延伸阅读

分期付款已经逐渐成为信用卡的一个基本功能，各家商业银行都在不断开发着信用卡的分期付款的合作商户。通过分期付款，确实也增加了商户的销售额和信用卡的交易量。但这些可以使用信用卡进行分期付款购物的商户仅限于实际的商场，并没有网上商城。而对于网上购物，据统计2005年上半年全国成交额累计达100亿元，显然，通过网上购物已经形成了一个巨大的市场，并在不断的成长之中。假如使用信用卡在网上购物也可以分期的话，必定会极大的刺激信用卡的消费额和网上购物成交额。

## 信用卡网上分期付款的实际需求

第一，网上购物方便、快捷、成本低，已经形成了一个巨大的市场，其中在线支付又占到了近一半的份额，而信用卡又有网上支付的功能，所以完全可以成为网上分期付款的载体；

第二，从银行的角度看，银行在不断开展信用卡的分期付款活动，确实能增加信用卡的交易量，并且在一定程度上增加了银行的发卡量，银行也能够从中获得更多的收入；

第三，从商户的角度看，已经与银行开展分期付款的商户如国美电器，有一定的分期付款销售额，也就是说能够在一定程度上增加销量，并且没有额外的成本与风险产生，所以，商户本身会支持分期付款的。当然，网上商城也是如此；

第四，从持卡人的角度来看，分期付款是一种很有吸引力的消费方式，目前信用卡的分期付款的形式有很大的地域局限性，如果当地没有与银行合作的商场，就没有办法实现分期付款消费。而网上分期付款可以解决这一问题，她可以摆脱地域的限制性，整个物流过程完全由网上商城来实现，通过配送、邮寄等方式。

## 实现信用卡网上分期付款需要解决的问题

第一，网上分期支付系统与银行系统的对接。方式一，网上商城可以给信用卡分期开辟一个专用通道，持卡人通过这一通道购买商品便以分期付款的形式反馈信息给银行，银行进行相应的处理（是否通过申请），再反馈信息给商城。不过这需要网上商城为此开发一个功能，需要付出一定的开发成本。这一方式比较适合规模较大的商城，因为交易量很大，所以开发成本相对来说可以忽略，不过对于持卡人来说比较方便；方式二，网上商城提供本商城的分期付款申请表，持卡人下载填写后寄到银行，银行进行相应处理后反馈信息给商城，商城发货。这种方式对于网上商城来说没有额外的成本产生，比较适用于规模小的商城，但是对于持卡人来说多了一个邮寄申请表的过程，即增加了持卡人的成本；

第二，业务支持。需要银行或者第三方来开发网上商城作为网上分期付款的商户，这可能是一个比较长的过程。不过，目前招商银行和中信实业银行已经开展了分期邮购的业务，也有一些网上商城支持信用卡在线支付，可以在此基础上进行开拓；

第三，需要一个宣传的平台，无论对持卡人还是对商户。对于持卡人：可以在每期账单中附带宣传彩页进行宣传，银行网站上也是不错的宣传平台；对于商户：进行宣传来吸引商户自动加入网上分期付款的联盟，这样可以大大降低银行的商户开发成本。不过，如果仅限于在银行的网站上宣传会有很大的局限性，这就要求第三方媒体的出现，集大众性和专业性于一身的媒体平台。