

你是不是也经历过，信用卡中心的服务人员用甜美的嗓音告知你，您的这笔消费可以办理“免息分期”。当你兴冲冲的办理后发现，原本本金只欠1万元，一下子变到了1万3。

觉得费用高了想取消，客服人员依然用甜美的嗓音告诉你，不可以取消，但是你可以选择提前还款。你还没来得及说话，她立刻追述，“提前还款仍旧要付清所有手续费哦”。读懂本文，避免掉入还不清欠款的陷阱当中。

(本文为实操经验，极度适合收藏！如有同种经历，在评论区中发帖讨论)



建设银行的账单分期广告

“零利息，低手续费”的信用卡分期业务竟然给银行带来“可观的收益”，存在明显的悖论

很多银行在营销的时候宣称“零利息、低手续费即可办理分期业务”。我们会立刻直观地认为，银行推出分期业务可能真的是为了造福于持卡人，赔本赚吆喝。

而反观银行披露的年度财务报表，信用卡分期业务体量已占据信用卡总授信额度的四成以上。并且，绝大多数银行均将信用卡分期业务置于首位。在整体的推动之下，部分银行的分期业务规模更是翻倍式增长。

业务的增长带来利润的大幅度提升，如今，

信用卡分期业务带来的利润已经成为商业银行收入结构中占比最大的部分，已然成为银行信用卡业务中利润的增长点。

银行“零利息、低手续费”的业务，却成为银行利润的最大贡献者。戴律师不禁思考，这属于明显的悖论，因为持卡人无须支付利息，并且只缴纳较低手续费，如何能使银行的分期业务带来高收益？

诚然，戴律师相信，银行公开财报的数据一定不会错。那么相对而言，有问题的一定是“零利息、低手续费”这一点了。

$$\text{每期手续费} = \text{分期总金额} \times \text{手续费率}$$

$$\text{总手续费} = \text{每期手续费} \times \text{期数}$$

按照银行的宣传来计算“表面成本”

我们根据上述公式，计算本文开始时陈小姐所提出的分期费用质疑。

戴律师从建设银行官网分期产品介绍中摘取以下账单分期每月手续费的标准，如下图。

银行	年化费率%	3期	6期	12期	18期	24期
建设银行	名义费率	9.00	8.40	7.20	7.20	7.44
	实际费率	13.45	14.26	13.03	13.23	13.69
农业银行	名义费率	7.20	7.20	7.20	7.20	7.20
	实际费率	10.77	12.24	13.03	13.23	13.27
招商银行	名义费率	0-18	0-18	0-18	0-18	0-18
	实际费率	0-26.8	0-30.23	0-31.72	0-31.76	0-31.46
浦发银行	名义费率	10.80	9.36	8.88	9.12	9.12
	实际费率	16.13	15.87	16.01	16.63	16.63
光大银行	名义费率	10.08	9.84	9.60	10.44	10.80
	实际费率	16.13	16.68	17.27	18.94	19.53

各银行的分期宣传名义费率与真实费率对比图（此图为戴律师手绘，转载请注明出处）

通过戴律师总结的信用卡分期费用表可知，银行普遍所宣称的表面成本，远远低于客户实际需要支付的成本。

而作为招商银行，部分分期业务成本年化费率竟然高达30%以上，接近民间所讲的“3分息”。其余的几家银行的分期费率均达到“1分息”到“1分5”。

正是这些费用，让持卡人在不知不觉中接受，默默地蚕食着持卡人的收入。就像本文开头陈小姐所述，“办了个分期，信用卡本金还多了”。

戴律师仅仅调研了六家银行，而这六家既有国有股份制银行，又有商业银行，极具代表性，可以说是银行业的一个浓缩样板。发卡行利用较低的名义利率来促进持卡人办理分期业务，而结算时收取将近翻倍的费用。

可想而知，这些巨额利润就是银行大力推动信用卡分期业务的内在驱动力。而随着信用卡分期业务规模逐年增加，银行的利润逐年攀升，现如今已反超利息收入，一跃成为银行最大板块的利润来源。

荣誉证书

HONOR CERTIFICATE



头条法律 十佳金牌普法官

授予 **戴泽君** 律师

感谢您参与头条法律“金牌普法官第二季”活动，普及法律知识，增强全民法治观念，传播专业积极的正能量，为建成法治社会贡献自己的力量。

今日头条有限公司



人民法院电子音像出版社
PEOPLE'S COURT NEW MEDIA PRESS



戴律师为今日头条法律金牌普法官第二季获奖律师