

“您这笔消费金额要不要做分期？可以减轻还款压力，年底手续费打折！”临近年底，信用卡分期的电话、短信推销源源不断。

信用卡分期到底是优待还是套路？不少消费者反映刷卡后遭遇了“被分期”或者绑定了额外的付费项目。专家提醒，信用卡分期暗藏的消费陷阱亟须警惕。

不管你分不分，反正刷满500元就自动分期

杭州的陈女士近日使用浦发银行信用卡刷了502元，很快就收到短信：

“您申请的账单分期已成功，502元分6期，每期本金83.81元，手续费25.88元。”

陈女士感到莫名其妙，自己没有申请过分期，怎么刷了这么小一笔金额就自动分期了。一问银行客服才知道，信用卡被开通了自动分期功能，只要账单金额满500元就会自动分期。

记者调查发现，一些银行的信用卡为了简化分期办理流程，设置了满额自动分期功能。消费者在办卡时若选择了该功能，或在接听银行推销电话时答应开通，那在后续刷卡时，只要达到一定金额就会自动分期。

“银行客服说，办卡的合约里有一项自动分期条款，如果当时没有提出不同意，那就默认开通。我当时跟线下业务员填单办卡的，对方也没提示过。”陈女士说。

有的银行还直接发行了带有自动分期功能的信用卡，只要消费达到一定金额就会自动分期。河南的吴女士就稀里糊涂地办理了一张兴业银行带有自动分期功能的立享卡，“业务员到我们单位办的，就让填申请表，当时不知道是自动分期的卡，业务员也没说。”

躲过办卡环节套路，还有用卡陷阱等你跳

记者调查发现，如果你躲过了这些办卡环节的“被分期”套路，用卡环节也有可能跳入“被分期”及其他陷阱。

江苏的吴女士在某行业务员的电话推销下，开通了信用卡分期贷款额度，没想到后来1万多元的信用卡账单，虽然按时还款了，还是要支付接近2000元的手续费。

“业务员说开通贷款额度不用也没关系，可以放着备用，但真正的规则其实是只要刷卡达到3000元，就会默认使用了贷款额度，要付手续费。而原本我1万多元的消

费，按时在账单日前全额还款，是没有任何手续费的。”吴女士说。

如果说这是被误导办理，那还有更“霸道”的是直接默认捆绑，还美其名曰“免费体验”。

上海的陈先生申请了某银行信用卡的“万用金”分期贷款，没想到被默认绑定了“免盗刷”服务，每月要付费24元，还有“免还款”服务，每月付费20元。“偶然一次查账单明细发现的，银行客服说申请‘万用金’就会赠送，免费体验两个月后，如果不致电取消那就要开始收费。”

分期手续费是各银行信用卡业务收入的重要来源，很多银行都会以送积分、兑换礼品、提升额度等优惠措施，吸引持卡人办理分期业务。但需要警惕的是，银行分期手续费并没有看起来那么低。以月费率为0.55%为例，一年费率就是6.6%，看起来不高。但这只是名义利率，实际利率其实要高很多。

据了解，金融机构的分期手续费算法，是按期初的分期总金额乘以一定的费率系数来计算，并不是按照每月剩余的未还金额来计算。若按每期本金递减的计算方法，以12000元分期金额为例，分12期实际的费率为12.2%。可以看出，考虑资金实际占用因素后进行计算，信用卡分期手续费的年化费率要比名义利率高出近一倍。

信用卡分期市场需规范发展

“每月都在账单日前就按时还款的用户，不做分期也不贷款，说白了，对我们是没有利润价值的。”一位银行信用卡人士的话，道出了信用卡盈利的真相。

上海财经大学现代金融研究中心副主任奚君羊认为，信用卡分期、互联网上的白条等分期产品，现在使用越来越普遍，本身也符合消费者和市场需求，大方向是对的，但需要规范发展才能更长远。监管部门应规范金融机构的相关业务流程，避免业务误导而损害消费者权益。

融360大数据研究院研究员殷燕敏表示，消费分期业务的发展速度和市场渗透很快，金融机构在大力推广、开展业务的同时，更应该加强风险教育，不要趋利避害仅说好的一面，忽略风险提示。“应重点强调那些可能产生的费用，对消费者做更明确的风险提示，在相关推广、办理页面应该有醒目明确的提示，让消费者在开通业务前就了解产品属性，理性办理。”

上海市消保委副秘书长唐健盛表示，经常收到关于消费分期的投诉，很多时候都是业务办理流程有问题，提示不足、刻意把重要条款放在不显眼的地方甚至默认捆绑。这种行为其实是给消费者挖坑的，会造成消费者的权益损失。我们并不建议企业

在有关消费者利益的服务上，设置默认项或者进行捆绑。

对于消费者而言，专家提醒，在办理消费分期时，应注意认真阅读合约条款，尤其涉及费用如违约金、利息、逾期费率计算等，不要认为看这些麻烦，马上就签字。建议消费者在了解完产品的相关收费标准情况下，理性选择。