



慧说财经

堪称“史上最长”的“618”电商大促至6月20日已经结束。相比往年,今年“618”活动有一些新的变化,除了立减、国补、消费券等促销方式扮演重要角色,分期免息成为关键词。花呗分期的数据显示,今年“618”期间,使用分期免息的用户同比增长19%。

“分期免息”这种“精算型消费”方式正成为消费新趋势。“我还挺喜欢选择分期免息的,如果要利息那就直接全款。”90后女生小雨对南国都市报记者表示。

海南省金融发展促进会副会长兼秘书长郝俊杰分析称,分期免息是消费金融促消费的一种多赢模式,既契合了时下消费者更为成熟、理性的消费态度,通过减少短期资金占用,帮助消费者提升资金使用效率;也有效降低消费决策门槛,撬动消费潜力,实现了多方价值共振。他认为,“精算型消费”将是理性消费的新常态。

□南国都市报 记者 汪慧

“精算型消费”火了 “能赚会算”的消费者更爱用“分期免息”？

超级单品

¥3612 券后价 ¥1702.38 >

送赠品 | 6期免息 | 商品券满999减30

领券 >

O幼儿配方奶粉3段
800g (12-36个月) 6罐☆
收藏

某品牌奶粉支持分期免息(网购App截图)

“分期免息”成消费新风尚

在父母的支持下,在海口上班的小雨今年终于买了房。刚刚过去的“618”电商大促,她购置了一批家具和电器。小雨发现,“以旧换新”和“分期免息”这两个字眼似乎在电商平台中出现的频次更多了。

小雨很早就看上了一款品牌洗地机,价格从3000多元降到了2000多元。今年的电商大促期间,这款洗地机再次降价,小雨果断通过分期付款把洗地机买下来。

小雨注意到,这款洗地机不仅可以使使用花呗分期,招商银行、交通银行、中信银行等17家银行的信用卡都支持分期付款,均给予3期免息政策。

“最终价格1899元,分3期付款,每期633元,感觉还不错。”小雨说,如果分6期,就会产生每月13元的利息;12期的话,虽然分摊到每月仅167元,但是利息每月近10元,所以三期免息还是“挺香的”。

6月23日,记者在淘宝天猫平台看到,手机、电脑、数码、家电、珠宝首饰等数万款热销商品,都为消费者提供了花呗分期12期免息。

6月23日,在抖音平台,南国都市报记者添加了一款标价为5038元的某黄金品牌的一款足金手镯,支付页面中推荐使用12期免息,每月只需支付约419.9元。客服介绍,这款产品不论分3期、6期,均是免息。

记者从抖音平台很多自营旗舰店中看到,除了一些价位偏低的品类外,多数商品都会在介绍中标注“3期免息”或“6期免息”等字样。

今年“618”期间,“分期免息”是各方发力营销的关键词。5月以来,包括国有大行、股份行,以及众多的城商行、农商行,竞相在官方渠道宣传分期业务。

海南省内某国有银行负责信用卡业务的相关负责人告诉记者,他们针对分期业务推出了力度较大的优惠让利活动。比如在以旧换新方面,如果参与“2025年海南省家电产品补贴活动”用分期支付,最高享8折优惠,单件最高补2000元;分期支付金额满1000元,可以减200元。针对一些指定商户,可以享受6期免息优惠。

花呗分期的数据显示,今年“618”期间,使用分期免息的用户同比增长19%。使用分期免息的消费者数量排在前三名的省份分别是广东、浙江、江苏。

新浪金融研究院近日发布的《分期消费习惯调研》显示,85%的消费者在有能力付全款的情况下,只要支持分期免息,都会优先使用分期免息。

“超前满足、延时付款”折射理性消费新常态

数据背后,业内人士分析认为,分期免息利于缓解消费者资金压力,进行适宜的消费决策,也在一定程度上帮助商家提升销售额。

“当前国家正大力推动消费扩容提质,分期免息通过降低大额消费的支付门槛,让消费者以更灵活的方式完成支出,直接刺激消费需求。”郝俊杰介分析,相比传统满减、消费券等“凑单式优惠”,分期免息更直接作用于支付环节——消费者无需为满足减免条件额外消费,而是通过拉长付款周期、免除利息成本。

郝俊杰认为,分期免息的普及,尤其是电商平台与金融机构的合作,让更多普通消费者能便捷享受金融服务,降低消费信贷的使用门槛。

海口市民小刘认为,分期免息的最大特点就是“精打细算”,“免息相当于商家帮我把利息付了。”

不少年轻消费者称,用分期不是缺钱,而是“不想一次性花”。

海口消费者周先生算了一笔账:“一笔2万元的消费,用12期分期免息付款,如果把这些钱放到余额宝或者零钱通,能有200元左右的收益呢。”

记者注意到,去年双11期间,分期免息就成为亮点,成交过亿的品牌超八成支持花呗分期免息。

艾瑞咨询此前发布过一份《分期免息工具价值研究白皮书》调研,该调研指出,使用过分期免息的消费者,超九成认为是省钱工具,超六成即便当下可以全额付款,也更倾向于选择分期免息的方式消费。消费者的理由有:避免资金短时间被过度占用、更好发挥资金效率、“能免息的期数越多越好”。

“精打细算将是理性消费新常态。”郝俊杰认为,年轻消费者有更强的比较能力和获取信息的能力,越来越善于利用各种平台和工具寻找性价比最高的商品和服务。

免息≠免费,避免透支消费

作为消费金融促消费的一种多赢模式,分期免息契合了时下消费者理性规划、精打细算的需求,也为商家注入增长动能,实现了多方共赢。

不过,对于银行而言,对分期用户免息是否短期会损失利息收入?对此,海南银行业人士分析称,分期免息其实是金融机构增加消费者黏性的重要手段。“虽然免息可能减少利息收入,但能吸引更多客户使用分期业务,增加客户黏性和业务量。对银行来说,分期用户黏性高,具有一定的消费需求,通常也是银行消费贷、理财等产品的用户来源。”

对于消费者而言,需要注意的是,免息不是免费。从各电商平台支付页面的提示也可以看出,有部分银行会收取手续费,或提前还款需支付剩余手续费。

郝俊杰表示,消费者需要注意看清合同条款,区分“免息”与“免费”:部分机构虽宣传“免息”,但可能收取手续费(如按月或一次性收取),或规定提前还款需支付剩余手续费。他举例说,某银行信用卡分期,看似免息,但实际手续费率可能达年化5%-8%,消费者需仔细核对合同中“费用说明”条款。

去年7月1日信用卡新规实施后,多家银行都在信用卡分期界面以折算年化利率的方式清晰地标注了费用。

郝俊杰提示,分期免息本质是将一次性支出拆分为多期,若未规划好现金流,可能因忘记还款或资金周转困难导致逾期,影响个人征信。建议消费者根据月收入制定分期计划,优先选择3-6期等短期分期,避免透支消费,减少长期负债压力。

他表示,“精算型消费”的核心是理性规划,消费者既要善用分期免息的优惠,也要保持对金融产品的风险意识,才能真正实现“省钱又省心”。



某黄金产品支持12期免息(网购App截图)