

分期付款旅游看起来很美 旅行社很卖力，消费者不买账

买房，分期付款；买车，分期付款；买新iPad或iPhone5，分期付款……作为卡卡族，平日里使用分期付款的方式消费各种物品如家常便饭，可说到旅游分期付款，就并非个个持卡族都试过。

不过，旅游界与银行合作的信用卡优惠活动，正在成为旅游市场的一个热点，“刷指定信用卡有优惠”已成为旅行社揽客的重要手段。分期付款去旅游，部分银行不仅免息，而且还可以免去手续费。

然而，天下没有免费的午餐，银行与旅游界推出的这一业务，是真实惠还是仅仅是个噱头？花未来的钱去旅游，你愿意去试吗？

■三湘华声全媒体记者 潘海涛
实习生 高洁 钟雅洁



声音

前景广阔，选择时需谨慎

不同于当下湖南旅游业界对分期付款的“冷淡”态度，长沙国旅总经理马昕是金融、旅游跨界合作的坚定支持者。

他告诉记者，一方面，随着居民生活水平提高，信用卡消费是未来大势所趋，另外一方面，银行贵宾卡、白金卡与旅行社有着相似的用户数据库，二者联手不仅能扩大双方业务，也可实现银行、消费者、旅行社三方面共赢。

正所谓有需求就有市场，对于分期付款旅游的市场前景，吉首大学旅游学院袁正新教授同样表示乐观，他分析称，不同于分期付款买房，旅游需求处在基本生活需求之上，可有可无，对物质基础要求较高，所以这一市场的培育还有比较漫长的路要走。

而业内一位不愿透露具体姓名的旅游界资深人士告诉记者，资本是趋利的，没有哪家企业会长期赔本赚吆喝，羊毛出在羊身上，消费者在选择产品的时候要格外谨慎，特别要看清楚各商家推出的分期付款规定和限定条件，如可支持分期付款的最低金额，有些商家还规定使用分期付款方式就不能同时享受商家推出的优惠活动。

消费提醒

- 1、花未来的钱去旅游要理性衡量自己的还贷能力，特别是月收入较低且不稳定的年轻人，要谨慎选择分期付款方式，以免变成“游奴”。
- 2、办理旅游分期的金额不可超过信用卡可用额度，如果银行还贷信用较好，也可致电信用卡服务中心提高信用额度。



更多旅游资讯欢迎扫一扫

原因

旅行商贴钱推行赚吆喝

分期付款旅游，线上线下冰火两重天，造成这一现象的原因何在？

湖南宝中旅游副总经理陈辉在接受记者采访时表示，线上的客户群体以年轻人为主，分期付款的用户数量有限。“线下旅行社力推分期付款项目，主要是抱着培育市场的心态，吸引更多30岁左右、支付能力还不足以一次性付出全部旅费的顾客，以扩大旅游客户群。”

华天国旅市场部经理张世忠在这个问题上更是直言不讳，他告诉记者，之前华天国旅也曾试行分期付款业务，但效果一般，因为从本质上而言，分期付款去旅游不是一款旅游产品而是金融产品，不少长期推出分期付款旅游项目的旅游商家都是“贴着利息和手续费”在推这项服务的。

他进一步补充道，银行基于市场的考虑，旅行社基

于成本的考虑，也并不可能完全做到“零利率零手续费”。

因为分期付款的条件并没有足够的吸引力，很多是“零利率”但并不是“零手续费”，或者“零利率零手续费”只有很短的时间，之后还是需要付出相应税费。

如此一来，分期付款旅游对湖南游客的吸引力便大大降低，旅行社贴钱推行赚吆喝，自然有气无力。

调查

手续费或达总价的5%

据了解，目前市场上分期付款的旅游产品价格一般是在两千元到几万元之间不等，主要消费的是出境游产品。是否愿意尝鲜分期付款去旅游，其实归根结底还在于一个“值不值”的问题。

天下没有免费的午餐，记者调查发现，一般的分期付款通常需要支付银行手续费和利息，也就是说，如果分期购买的是1万元的货品，可能最后根据还款期的不同，

还要另外多交几十至几百元的手续费和利息。

以淘宝旅行网为例，在网站购买旅行产品时，在确认付款之前可选择使用“分期付款”，任选3期、6期、9期或12期付款，最低手续费0.33%；而在佰程旅行网的旅游分期付款中，某产品的手续费分别是产品总价的3%、4%、5%。而按照零存整取年息3%计算，再加上当下物价上涨、货币贬值因素，花未来

的钱去旅游，显得比较划算。

除此之外，在旅游分期付款的发展初期，不少推行分期付款支付方式的旅游供应商和旅行社都会推一些特别优惠的分期付款方案，比如“零利率零手续费”的优惠措施，由推出相关分期付款项目的旅游供应商和旅行社自行消化这部分税费，在“零利率零手续费”的优惠下，分期付款旅游就显得更加抵用了。

现象

分期付款旅游，线上火线下冰

在旅游界，最早尝鲜分期付款的当属2006年携程旅行网联手中信银行，在国内推出的零首付、零利息的分期付款自由行产品。

近几年，中国信用卡用户数量大幅度增加，在此背景下，分期付款旅游的方式在近两年不约而同地被几家知名的在线旅游商和旅行社纳入常规的支付体系，携程旅行网、淘宝旅行网、同程网等都与各大银行合作，长期提供分期付款旅游支付项目。

但是与众多全国性的旅游服务商热衷推分期付款的服务不同，湖南旅行社在推行分期付款这块并不“给力”。

记者了解到，当下湖南旅游市场，除了长沙国旅等旅行社对此市场颇为看好，推出“凡建行信用卡用户刷卡参团旅游，消费满1000元就可享受零首付、零利息、零手续费”活动外，华天国旅等其他旅行社对此业务均是浅尝辄止，湖南宝中旅游等其他各大旅行社甚至尚未有过类似尝试。

经济信息

《金领冠，点滴都是妈妈的爱——呼和浩特伊利奶粉工厂参观记》

近日，笔者受邀来到伊利位于呼和浩特金海工业园区的奶粉生产基地，实地参观了这座全球最大的婴幼儿配方奶粉样板工厂。同行的还有参与金领冠科学母爱公益行线上票选活动获奖的幸运家庭。作为科学母爱公益行的特别环节，此次参观伊利奶粉工厂，除了感受伊利

在产品品质把控上的严苛，更是有机会走进伊利母婴营养研究中心，了解十年中国母乳研究的成果。

伊利金海基地以奶粉生产为主，包括收奶、预处理、浓缩、干燥以及灌装的工作。据工作人员介绍，新鲜的牛奶自呼市的奶源基地送达工厂后，将先接受全项指标的

严格检测，之后，就会进入车间，投入生产。在除菌工序中，倒U型膜过滤除菌设备在常温下灭菌率达99.9%，还可以有效地保护奶源营养成分不流失，这是亚洲乳品行业内的首次应用。在奶粉的配料工序上，伊利运用了亚洲首家真空添加、气体输送、自动计量的生产工

艺，使奶粉的配料工序更自动化、准确化，更好地实现了奶粉精确、科学的配料，让金领冠的营养结构更近似于母乳。

在伊利工厂的中心化验室，借助从美国、日本引进气相色谱-质谱仪、酶标仪、高效液相色谱仪等先进检测设备，伊利奶粉开展了包括原料奶的117项原料奶检测，899项涵盖原辅材料、包装材料的超国标检测。同时，通过奶粉底部

的一系列追溯码，任何一罐奶粉都可以追溯到它产于哪个分工厂、奶源是何时何地来自于哪个牧场。层层把关，完全确保进入市场的产品是安全健康合格的。

“这是一场非常奇妙的体验！”来自山东的爸爸妈妈一路感叹，“没想到自家小宝一直在喝的金领冠奶粉是这样生产出来的，处处都是高科技的影子，很庆幸能够亲眼见到这些过程。”