



理财警示灯

## 细数购房合同中常见的十大陷阱

## 学会对“霸王条款”说不

记者张浩星报道 “交房时发现精装房变了样，开发商拿出了合同；房屋还未交付，就要先缴一大笔费用，开发商又拿出了合同……”购房时签订的不公平合同常常成为引燃纠纷的导火索。

日前，省市场监管局发布了2018-2019年度浙江省房地产交易10条典型不公平合同格式条款，并对这些“陷阱合同”进行解读。

**格式条款1：**为提高房屋品质而对装饰、设备标准所作的变动，或按法律和政策规定实施以及因招投标而变更约定的主要材料和设备品牌、产地等，不视为出卖人违约。合同未约定的，以实际交付为准。

**解读：**此条款属于涉嫌出卖人排除买受人权利、减轻或免除自身责任的不公平格式条款。该条款约定，合同已备案确定的装修价款及装修标准，出卖人未经双方协商一致，单方变更装修材料、装修标准，不视为违约，显然是出卖人排除买受人权利、减轻或免除自身责任。

**格式条款2：**样板房的建筑形式、建筑材料、结构、外立面、庭院、景观、室内外装修等仅供风格及装修效果的参考，不作为交付标准，具体以实际交付时为准。

**解读：**此条款属于涉嫌出卖人减轻或免除自身责任的不公平格式条款。违反了相关司法解释规定，加重了购房者的责任，排除了购房者合理的合同解除权。

**格式条款5：**买卖双方进行交接时，出卖人明确告知买受人交付的商品房尚未取得合同约定的交付证明文件或尚未满足合同约定

量的交付标准。上述条款明显违反了法律规定，系出卖人减轻或免除自身责任的变更。

**格式条款3：**因主管部门备案系统生成了全装修总价或者物价、房管部门公示了本项目装修单价，该价格均系出卖人配合监管部门报备的数据，不作为该商品房精装交付或精装价格的认定标准，具体装修交付标准应以买卖双方书面约定为准。

**解读：**此条款属于涉嫌出卖人设置阴阳条款排除政府部门备案监管、减轻或免除自己责任并排除消费者请求支付违约金的不公平条款。这是典型的通过补充协议规避政府有关部门对全装修（精装修）商品房的限价政策监管，减轻或免除出卖人自身责任，同时侵害了买受人要求出卖人按约交付全装修（精装修）备案价格标准的知情权。

**格式条款4：**如因国家政策原因，买受人不能办理按揭贷款的，则应在接到出卖人或银行相关通知后3日内自筹资金付清需以按揭方式支付的房款。若买受人未在上述规定时间内付清相应房款的，则视为买受人逾期付款。

**解读：**此条款属于涉嫌加重买受人责任和出卖人免除自身责任的不公平格式条款。该条款约定，出卖人一方面拒绝向买受人实际交付，另一方面又要求买受人承担交付后的毁损灭失、保修期起算、物管费、能耗费等风险和责任，加重了买受人责任、减轻或免除了自己责任。

**格式条款7：**买受人同意，出卖人可根据项目开发建设的具体

其他交付条件，买受人仍愿意接收该商品房的，视为双方对房屋交付条件的变更。

**解读：**此条款属于涉嫌出卖人免除自身责任的不公平格式条款。根据《合同法》第279条、《建筑法》第61条、《城市房地产管理法》第27条等规定，竣工验收备案是房屋交付使用的必经环节，建设工程经竣工验收合格后，才具备交付使用的条件，即交付经竣工验收且质量合格的房屋是开发商强制性的法定义务，该法定义务并不因买受人的同意而免除。

**格式条款6：**买受人在办理该商品房的交接手续前，应当付清全部应付房价款、物业专项维修资金、契税、产权登记费、公共能耗费、面积差价款等，否则，出卖人有权拒绝交付，延迟交付期间产生的责任及费用由买受人承担。同时，该商品房毁损、灭失的风险以及所发生的水费、电费、物业服务费等自本合同约定的交付期限届满或出卖人发出的《交房通知书》确定的最迟收房日之后次月起由买受人承担；商品房保修期亦自此期限起算。

**解读：**此条款属于涉嫌加重买受人责任和出卖人免除自身责任的不公平格式条款。该条款约定，出卖人一方面拒绝向买受人实际交付，另一方面又要求买受人承担交付后的毁损灭失、保修期起算、物管费、能耗费等风险和责任，加重了买受人责任、减轻或免除了自己责任。

**格式条款8：**本合同约定的交房与办证时间互为关联，若出卖人逾期交房的，则出卖人承诺取得房屋权属证书的时间相应顺延，顺延期限与商品房交付的逾期期限相同，该期限内出卖人不承担逾期办证相应的违约责任。

**解读：**此条款属于涉嫌加重买受人责任和出卖人免除自身责任的不公平条款。根据《城市商品房预售管理办法》规定，合同约定的交房与办证时间确实互为关联，交房时间的违约导致办证时间的延迟；出卖人逾期交房的情形下，除承担逾期交房的责任外还应承担逾期办证的违约责任。而上述条款的约定，显然属于出卖人利用格式条款减轻或免除自己违约责任的情形，侵害了买受人合法权益。

**格式条款9：**根据小区整体美观、方位指引、形象宣传等需要，买

情况及需要，对建筑区划内的物业服务用房的面积、功能、用途、坐落位置等作一定的调整，若因上述调整需要征询买受人相关意见或举行听证程序的，买受人授权出卖人行使相关权利。

**解读：**此条款属于涉嫌规划设计变更情形下加重买受人责任、不当排除消费者主要权利的不公平条款。该条款约定，买受人同意出卖人可根据情况需要，做规划设计等变更调整；变更调整需要征询买受人相关意见或举行听证程序的，买受人授权出卖人代为行使相关权利的约定。这明显是加重了买受人的责任，单方排除了买受人的知情权、选择权等主要权利。

**格式条款10：**本合同签订前有关该商品房的宣传推广文件、楼书及其他资料中就《商品房买卖合同》项下商品房及相关设备设施（含建筑区划内公共部分、绿地）所作的表述，《商品房买卖合同》及其附件规定不一致的，以《商品房买卖合同》及其附件为准，原有的表述不视为合同的要约或组成部分。销售宣传资料、户型布置图、精装修示意图、沙盘模型等仅作为参考，没有合同约束力，最终以竣工后的建筑区划内的房屋效果为准。

**解读：**此条款属于涉嫌出卖人免除或减轻自身责任的不公平格式条款。该条款约定，销售宣传资料、户型布置图、精装修示意图、沙盘模型等仅作为参考，不视为合同的要约或组成部分，没有合同约束力，属于典型的开发商利用格式条款免除或减轻自身责任条款。

受人同意并认可在不改变其共有的性质的基础上，出卖人对该商品房所在楼宇及楼盘的外墙面及屋面享有设立相关永久性标识（包括但不限于企业标识、楼盘案名、宣传口号等）的永久免费使用权，对此买受人无任何异议，且放弃就该等情形向出卖人及相关部门提出任何异议的权利。

**解读：**此条款属于涉嫌侵犯业主共有权益的不公平格式条款。该条款约定，出卖人对该商品房所在楼宇及楼盘的外墙面及屋面享有设立相关永久性标识（包括但不限于企业标识、楼盘案名、宣传口号等）的永久免费使用权，侵犯排除了业主基于共有而衍生的收益权等相关权益。

**格式条款11：**本合同签订前有关该商品房的宣传推广文件、楼书及其他资料中就《商品房买卖合同》项下商品房及相关设备设施（含建筑区划内公共部分、绿地）所作的表述，《商品房买卖合同》及其附件规定不一致的，以《商品房买卖合同》及其附件为准，原有的表述不视为合同的要约或组成部分。销售宣传资料、户型布置图、精装修示意图、沙盘模型等仅作为参考，没有合同约束力，最终以竣工后的建筑区划内的房屋效果为准。

**解读：**此条款属于涉嫌出卖人免除或减轻自身责任的不公平格式条款。该条款约定，销售宣传资料、户型布置图、精装修示意图、沙盘模型等仅作为参考，不视为合同的要约或组成部分，没有合同约束力，属于典型的开发商利用格式条款免除或减轻自身责任条款。

工薪阶层买保险  
牢记“双十法则”

A: 购买保险时，保费和保险金额多少合适？

投保过高，可能持续交费会出问题；如果投保得过低，又起不到通过保险转嫁风险的效果。

给大家介绍一下“双十法则”，即：每年交纳的保费不超过年收入的10%；保险金额按照年收入的10倍去设计，是最合理的。

比如：小明年收入10万元，每年交的保费最好不要超过1万元，确保不影响当下的生活品质。保险金额在100万左右，可以由寿险、重疾险、意外险组成。这个法则适用于工薪阶层，适用于保障性保险。

B: 签订保险合同有哪些注意事项？

消费者购买保险，首先要对保险合同有所了解，保险合同是投保人与保险人约定保险权利义务关系的协议，可以是书面和电子格式。

以传统的一年以上长期险书面保险合同为例，一份完整的保险合同主要包括保险单、消费者投保时填写的投保单（复印件）和投保提示等，保险条款。

这里特别要提醒大家，分清保险合同里的几种“人”：投保人是与保险人订立保险合同，并按照保险合同负有支付保险费义务的人。被保险人是受保险合同保障的人。受益人是享有保险金请求权的人。

保险条款需关注以下几个方面：1. 保险责任和责任免除。也就是这份保险保障什么，不保障什么。凡属“责任免除”所列情形，保险公司是不负责赔偿的。2. 如何支付保险费。3. 享有的权益，特别是犹豫期条款。保单

购买后从投保人收到保险单并书面签收之日起的一定时间是“犹豫期”，投保人在犹豫期内要求退保，基本没有损失。犹豫期过后，一旦要退保，就属于违约。4. 消费者还应该关注保单变更、中止和恢复的权益等。如果购买的是年金类产品，还享有保单贷款、年金转换等权益，也需要在投保时做好充分的了解。

保险讲究最大诚信原则，依据法律规定，投保时，保险公司会对消费者的健康和财务职业等状况进行详细询问，这时请一定不要有所隐瞒，就询问的问题如实回答。否则依据《保险法》相关规定，发生保险事故后，属于故意或者过失不如实告知的情况，会出现拒赔、解约、不退还保费等情况，极易引发纠纷。

C: 如何看待有投资和分红功能的保险？

有投资和分红功能的保险产品受投资标的、保险公司经营状况等多种因素的影响，预期收益率不一定是消费者最终结算时的实际收益率。

购买此类产品，应该注意：关注宣传资料，理性分析销售人员的承诺；关注销售过程，仔细阅读并认真填写投保资料；关注保险合同，认真对待保险公司回访，理性消费。

此外，消费者要注意区分保险产品和其他非保险类的金融产品。

根据相关规定，保险公司及其从业人员不得销售未经相关金融监管部门审批的非保险金融产品，且销售前必须符合相应的资质要求。因此，不管任何人以保险公司名义或保险销售人员身份推销非保险金融产品，都一定要提高警惕，及时向相关保险公司咨询，了解该产品是否经由金融监管部门批准，以及推销人员是否符合相应资质要求。

图说  
个税申报  
信用承诺制来了

近日，国家发展改革委和税务总局联合印发《关于加强个人所得税纳税信用建设的通知》，强化个人所得税纳税信用协同共治，促进纳税人依法诚信纳税。

通知

全面实施个人所得税申报信用承诺制，纳税人需对填报信息的真实性、准确性、完整性作出承诺，承诺的履行情况纳入个人信用记录；建立健全个人所得税纳税信用记录；建立自然人失信行为认定机制。

完善守信联合激励和失信联合惩戒机制，对个人所得税纳税信用记录持续优良的纳税人，相关部门应提供更多服务便利，依法实施绿色通道、容缺受理等激励措施；鼓励行政管理等部门在颁发荣誉证书、嘉奖和表彰时将其作为参考因素予以考虑。对个人所得税严重失信当事人，税务部门将推送相关部门，依法依规实施联合惩戒。

如何积累纳税信用？

事前关注信用承诺

税务部门已在个人所得税自行纳税申报表、个人所得税专项附加扣除信息表等表单中设立了信用承诺书，提示纳税人对填报信息的真实性、准确性、完整性作出承诺。信用承诺的履行情况将纳入个人信用记录。

事中注重诚实守信

税务部门将以个人所得税纳税申报记录、专项附加扣除信息报送记录、违反信用承诺和违法违规行为记录为重点，研究制定自然人纳税信用管理制度办法。对个人所得税纳税信用记录持续优良的纳税人，税务部门将提供更多服务便利，依法实施绿色通道、容缺受理等激励措施；鼓励行政管理等部门在颁发荣誉证书、嘉奖和表彰时将其作为参考因素予以考虑。对个人所得税严重失信当事人，税务部门将列为严重失信当事人，依法对外公示，并与全国信用信息共享平台共享，推送相关部门实施联合惩戒。

事后关注合法权益

纳税人对个人所得税纳税信用记录有异议时，可向税务部门提出申请，税务部门将及时回复并反馈结果。税务部门将为纳税人提供信用修复渠道，鼓励自然人在规定期限内主动纠正失信行为、消除不良影响，开展信用修复。

来源：国家税务总局网站

制图：吴晓静

本版提示：投资有风险，入市需谨慎！

“盲盒经济”  
面前别盲目

比“炒鞋”更加烧钱的项目来了。据媒体报道，盲盒俘获了大批忠实粉丝。有一对夫妇4个月花了20万元在盲盒上；还有一位60岁的玩家，一年花费70多万元购买盲盒。而某二手购物平台今年公布的数据显示，过去一年有30万盲盒玩家在该平台进行交易，每月发布的闲置盲盒数量较一年前增长320%。

所谓盲盒，里面通常装的是动漫、影视作品的周边产品，或者设计师款玩偶。但盒子上没有标注，只

有打开才会知道自己抽到了什么，有博运气的成分。单个盲盒的价格通常在三五十元，从上游的IP设计，到中游的零售，再到下游的二手交易和玩偶改装，其产业链已相当成熟，且市场空间巨大。但火爆的行情，到底是不是真实供需关系的结果，还是有商家投机炒作的因素，对盲盒玩家来说很难判断。面对崛起的“盲盒经济”，有必要提醒年轻人节制消费、避免成瘾。

毕传国 作



## 净值型理财产品将成主流

## 怎么挑？两个关键要素有讲究

和），客户可以在约定时间买卖产品份额。如果说要在不同的产品流动性设计之间比较风险属性的话，净值型的产品比开放式固定期限产品的流动性风险要低。

风险有很多种，我们常说的“高风险高收益”主要是指市场风险。产品的资金投向决定了产品市场风险的高低。举个例子，净值型产品当中有一类是货币基金，市场风险比较低，是典型的低风险低收益产品。而私募股权基金（PE）由于资产估值的困难，无法定期估值，风险相对较高，而且对于市场转让不活跃，也不支持定期买卖，虽然叫做基金，却不是净值型产品。

因为净值型产品有历史业绩可查询，资管新规对净值型产品的业绩计算、披露规范有相关要求，所以我们能够去比较、选择净值型产品。怎么选择净值型产品？有两个关键要素，首先是选择适合的风险暴露，也就是适合的细分市场，然后是选择有能力的管理人。

选择适合的细分市场

投资什么市场，就是选择了什么市场的风险，理财投资其实就

是我们为什么风险带来收益，就选择把资产暴露在什么风险下，以期获得收益。由于宏观经济很难预测，在同一期间资产的表现互不相同且存在各自的短周期，比如经济下行周期，企业盈利受影响，所以股票市场往往表现不佳，但债券市场却由于宽松的货币政策而迎来牛市。这个规律是存在的，可惜我们即使判断对了当前处于宏观经济的哪个周期阶段，也无法确定周期阶段的持续时间。所以主流的财富管理方法是资产配置，也就是在不同的细分市场都暴露一定的风险，从而可以获得相对稳定的整体收益，并且资产价值波动小于大部分单一市场。

资产配置的方法历经多年沿革，从固定比例静态资产配置，发展到动态资产配置，以及现在热门的全天候策略。不管使用哪种方法，资产配置的过程都是需要一定的专业度，对于家庭理财有两个建议：

其一，要么选择静态资产配置避免不断地对市场预测，要么选择全天候策略信任管理人的动态配置。

从这两条可以衍生出一份代理人评价问卷，比如：

静态资产配置，比如

产品管理人的核心团队从业

时间有多久？如果从事代客资产管理只有两三年的时间，一轮完整的经济周期还没有经历过，遇到不同的经济周期阶段时，产品表现就有待观察。

核心团队成员是否有变动？如果核心成员有变动，那么我们对这个产品就需要观察一段时间重新评估。

产品经理的风格是否出现偏移？比如一个小盘股基金，去看它的持仓，却发现重仓了很多大盘股，那么风格的偏移可能超出了团队的能力边界，也许业绩无法持续。

产品经理的策略和团队配置是否匹配？

总的来说，业绩好不好，不能只看数字，要看团队的能力和规范程度。还要强调一点，评价业绩和团队，使用的数据和信息都要来源于产品管理人提供的正式文本，比如产品说明材料、产品合同等。不要轻信所谓的口头承诺收益和保证收益的承诺函。

课程总结：我们可以评价产品管理人，但不应该预测市场；我们应当敬畏市场规律，但不应轻信违规且无用的保证和承诺。

主讲人：祁长刚  
CFA特许金融分析师  
某全国性商业银行私银部副总经理  
15年财富管理经验  
中国银行业协会“优秀私人银行理财经理”

扫码复习  
上期课程



理财警示灯

近几年课程我们介绍了资管新规要求金融机构对资产管理产品实行净值化管理，净值型产品将成为金融产品的主流形式。那么，什么是净值型产品？净值化其实是金融产品的流动性安排，它要求产品开放、定期公布产品的净值（本金和收益之