责任编辑 陈宏光 E-mail:lszk99@126.com

编者按:

每有引人关注的社会事件、法律问题发生,律师往往能在第一时间给出提示、提供服务。我们为读者采集律师对这些身边事的法律解析,让您不用出家门就可享受"律师服务"。

www.shfzb.com.cn

超千人留"微信遗嘱"

律师提醒不具法律意义

据《安徽商报》报道,一场突如其来的疫情,让今年的清明节多了几分悲怆,也让人们认识到了生命的脆弱,对生死也有了新的感悟。这些催生了市民给亲人写遗嘱、留遗言的想法。

为此,中华遗嘱库(公益项目)在疫情期间推出了"微信遗嘱"功能,该功能上线一个多月来已有很多市民使用,而清明节期间更是用户暴增,一天时间收到了千余条留言。

而法律人士则提醒称, "微信 遗嘱"只能作为"精神财富"寄 托,并不能作为法律意义上的"遗 嘱"。

"微信遗嘱"功能上线

突如其来的疫情,让大家对生 死有了深层次的思考,给亲人写遗 书、留遗嘱的想法,不再是那么 "忌讳"的话题。

而中华遗嘱库是一项面向全国 的公益项目,其成立是为了推动遗 嘱进入每个中国家庭。

记者从中华遗嘱库方面了解到,疫情期间,线上咨询和预约量都较平日暴增数十倍,今年2月,每天线上咨询量更是达到了400人

自今年1月1日至3月31日, 中华遗嘱库共收到遗嘱预约3562份。而这其中,有不少都是想要立"精神遗嘱"。

正因为此,中华遗嘱库于 3 月 1 日开通了"微信遗嘱"功能。据 了解,用户通过"中华遗嘱库"微信公众号,进入"微信遗嘱"小程序,便可创建留言。在创建留言界面,用户可留下 3000 字以内的留言,另外可上传图片或录制视频、音频。

创建留言后,用户需要输入自己的姓名和性别等基本信息,然后再选择发送方式和递送日期。

记者看到,用户可选择在本人 去世后或某个约定时间,由中华遗 嘱库将留言内容传送给用户想传递 的人。

不过,对于"选择本人去世后 递送"的方式,有市民不禁有疑 问:"这个时间怎么确定呢?"中



华遗嘱库一工作人员表示,一方面 他们正在进行相关大数据的对接工 作,另一方面也提供了"查询留 言"功能,被传递人可输入信息, 查询自己的亲人离世后有无给自己 留言。

近期用户暴增

据了解,清明节期间,"微信遗嘱"的使用用户数量暴增,4月4日当天,共有249人留下"微信遗嘱",4月5日(截至当日20:00),不到一天的时间,就有1427人留下"微信遗嘱"。据中华遗嘱库统计,从该功能开通以来,通过"微信遗嘱"留言的用户已超过了5000人。

据了解,"微信遗嘱"的功能会一直持续下去,为市民提供线上"幸福留言"的便利,清明假期期间该功能免费,而之后如市民上传一定量的图片或视频,会收取几块钱的系统维护费用。"解后顾之忧,传和谐家风,不仅仅是协助大家写遗嘱,更重要的是传递爱。中华遗嘱库推出了微信遗嘱服务,可回忆、"专通给家人。"该项目一负责人说道。

合肥市民张先生得知有"微信遗嘱"后,创建了留言,而这份留言记录的是张先生和孩子之间的一

个幸福瞬间,"生命是短暂的,每 个人都有离世的那一天,把想说的 话存起来,也是一种情感寄托,以 免留下遗憾。"

只是情感寄托

既然是遗嘱,那么很多市民自然而然想问,"微信遗嘱"可以用来分配遗产吗?对此,"微信遗嘱"相应界面有提醒称,不作为法律意义的遗嘱。

中华遗嘱库表示, "微信遗嘱"服务实际是一种"情感遗嘱",主要是用来传递亲人、朋友间的叮咛和嘱托,不作为法律意义的遗嘱

对于涉及财产内容的遗嘱,还 是要按照法律规定的方式办理。

对此,北京盈科 (合肥) 律师事务所王海波律师认为,我国《继承法》对遗嘱的形式有着明确的规定,目前"微信遗嘱"还不在内,使用微信的方式进行遗产分割的遗嘱,是没有法律效力的,不被法律认可,"随着社会的发展,将来很可能会认可微信遗嘱,但这需要法律法规的明确出台,目前还无法做到。"

另外,王海波律师称,法律上 遗嘱的形式,分为公证遗嘱、自书 遗嘱、代书遗嘱、口头遗嘱、录音 遗嘱。

(张剑)

申请房贷被拒定金能退么

律师:付定金一方违约无权要求返还

据《海峡都市报》报道,近日 福州市民赵女士来电反映,去年9 月她在福州市的闽侯璞悦湾楼盘看 中一套房,交了10万元定金和剩 下的25万多元首付款,在申请贷 款时,被银行判定为还款能力不 足,房贷审批被拒。赵女士跟置 顾问协商,想要更换成一套户型较 小的房源。对此,置业顾问称,已 签完合同,房子无法更换。于是, 赵女士要求售楼部退回之前有表示, 按照合同,定金不可退,首付款可 退,需赵女士跟公司进行协商。

交完首付款 房贷审批未通过

赵女士购买的是一套复式单元房,面积约为108平方米。在赵女士提供的认购协议书上,记者看到,赵女士需支付定金10万元、不低于房款总额20%的首付款358951元,其中,定金可转为购房款,而余款141万元则是申请银行按揭贷款。

赵女士于去年 10 月初,交了 定金 10 万元,并补齐首付款的余 款 258951 元。赵女士说,交完款 后,签署了认购协议书和购房合 同,但购房合同一直由售楼部保 管。

赵女士说,在看房时,已经跟 置业顾问说过,资金不足,无法负 担该套房的房款,也说了存在负债 的情况,但置业顾问还是一直劝 说,称房源很好,催着赵女士交定 金。赵女士便交了定金和首付款, 并签了认购协议书和购房合同。

之后,赵女士被银行认定为还款能力不足,房贷审批一直被拒。 "置业顾问便推给我一个微信用户,说这人叫'二哥',可以帮忙做假的流水,给银行审批。"赵女士说,"这份假流水,银行还是没审批过。"

按合同约定 定金不予退还

无奈之下,赵女士便跟置业顾 问协商,是否可以更换其他户型较 小的房源。"但他说合同签了没办 法,直接拒绝了。"赵女士说,她 只能退房,要求对方退还之前支付的 10 万元定金和 25 万多元首付款, "置业顾问说,已经跟领导反映了。但是到现在,我都还没有收到任何的退款"。

记者联系到置业顾问小吴,小 吴称,赵女士在购房时隐瞒了自己 的征信情况。银行贷款无法审批通 过后,他便给了赵女士"二哥"的 联系方式,这是为赵女士提供资源 帮助,协助客户顺利完成贷款,并 不是帮客户做假流水,"要不要去 做是由客户自己决定,之后的事情 与售楼部无关"。

小吴表示,对于赵女士更换为 其他房源的提议,按照之前签订的 合同,合同签署后,套房不可更 换。而对于赵女士全额退款的要 求,小吴说,"按照合同,定金肯 定是不会退的,首付款可以退。但 是目前,赵女士一直不肯与售楼部 进行协商。"

随后,记者联系到闽侯县住房和城乡建设局的相关工作人员。该工作人员表示,购房时,除网签、摇号等特殊方式外,普通购房的合同若需要更换,可由顾客和售楼部自行协商解决。

定金是担保 买房切勿冲动

那么,赵女士的定金能否退还?福建元一律师事务所的蒋双灌律师说,购房定金属于合同担保条款,一般情况下,支付定金的一方如果单方违约,无权要求返还定金;而接受定金的一方如果违约,需向另一方双倍返还定金款。因此,若按照合同,售楼部可不退还

蒋律师说,人们常常会混淆 "定金"和"订金",其实,"定 金"和"订金"并不同。"订金" 不具备担保性质,收受订金的一方 违约,只需返还所收受的订金即 可,无需双倍偿付。

蒋律师建议,签订合同,需要支付定金的情况下,一定要慎思而后行。在遇到销售人员热情推销时,要多留个心眼,切勿冲动败买。此外业内人士提醒,虚假流水为骗贷行为,做假流水不可行。

(陈江燕)

老年人如何防受骗 听听律师怎么说

据《山西晚报》报道,公安机 关在2019年捣毁一多人诈骗团伙。 被害人员涉及全国20余个省、市、 自治区,共计6800余人。其中, 多为老年人。

案件中,犯罪嫌疑人陈某在某 地成立永康堂中医馆。该中医馆不 直接对外营业,而是通过网络广告 推广业务。

在网页上,陈某发布治疗耳 聲、耳鸣及鼻炎的广告页面。通过 对销售人员的诈骗话术培训,使其 大体熟知耳鸣、耳聋疾病的相关症 状和危害。随后,谎称自己为医生 助理,向老年人推荐治疗耳聋、耳 鸣及鼻炎等疾病的药物。把与病人 病情无关、没有治疗效果、价格低 廉的药物以高价推销,从中获取巨

额非法利益。

结合代理的案件, 山西弘韬律师事务所刑事部副主任史晨烨律师总结出以下七种推销药品或保健品的常用骗术。

洗脑推销

某些商家打着免费健康讲座的 旗号,让推销人员与老人沟通交流 身体情况。在交流过程中,虚构夸 大他们的病情,以这种方式引起老 年人注意,进而为推销药品做好铺 垫。

亲情推销

很多推销人员一见老年人就喊 爷爷奶奶或者爸爸妈妈。哄着老人 高兴,以这种方式放松老人警惕, 为推销自己的药品或保健品建立 "感情"基础。

免费体检

某些保健品商家打着免费体检的幌子。在体检报告上做手脚,给老年人呈现一种身体急需调理或治疗的假象,从而吓唬老年人掏钱购买高额"神药"或保健品。

送旅游或小礼品

很多商家利用某些老年人爱占 小便宜的心理,通过免费赠送鸡 蛋、水果还有小家电等小礼品吸引 老年人前去听课。为他们给老年人 洗脑提供机会。还有一些商家,在 推销时称购买该药品或保健品立即 赠送国内外多日旅游,骗取老年人信任。实际购买后发现,所谓的旅游也只是不值钱的购物游罢了,很 多老人因此受到了二次诈骗。

"专家"营销

很多商家会通过打广告、发宣 传页等方式,宣称自己聘请某某医 院主任医师、教授,从事临床数十 年,可免费看病诊断等等。而在看 诊过程中则不断推销自己的药品或 保健品,殊不知该"专家"可能连 医师资格都不具备。

虚构药效

推销员在介绍其代理的药品或 保健品时,夸大该产品的功效和作 用。打出"一盒见效""包治百病"等标语。而多数老年人要么体质偏弱,要么长期被疾病困扰,当某种产品称能够治愈自己的疾病时很容易被蒙蔽。而事实上,这些高价"神药"就是一些成本低廉且无任何药用的替代品。

"喊口号"推销

很多商家在组织所谓的健康课程前,推销人员会隆重欢迎"专家"人场。而在宣讲中,推销员会组织老人喊"我要健康"等口号,播放产品介绍视频,讲述该产品发明过程何其艰难,问世意义何其巨大,通过烘托气氛迷惑老人,使他们对这些"神药"的效果深信不疑。

(郭卫艳)