

结婚彩礼怎么给?最好转账!

农行邀请律师谈“家族财富保障及传承”

12日,浙江义乌准新郎到浦江订婚,订婚规格按照义乌传统采取最高规格“十八担”,“十八担”除了酒、日用品等,还有888888元现金,这些现金的重量为102公斤。在当地订婚彩礼几十万、上百万已习以为常。这样的做法可取吗?如果婚姻产生变故,这些彩礼又该怎么办呢?日前,镇江农行邀请大成律师事务所知名律师为大家介绍有关“家族财富保障及传承”的法律知识及风险防控要点。

郑先生与谭小姐是2011年在一次聚会上认识,并计划于2012年6月登记结婚。根据当地风俗,郑先生父母出资并通过郑先生于婚前先后共计给付谭小姐彩礼68万元。因相识时间短,彼此缺乏深入了解,性格不投,双方在筹备婚礼期间即产生较大矛盾,郑先生决定取消与谭小姐的婚约,并要求分手。谭小姐表示同意分手,但是不认可收到彩礼68万元,也不同意返还。由于无法协商,郑先生诉至法院。

法院审理后认为,郑先生虽称自己曾给付谭小姐彩礼68万元,但是谭小姐对此不予认可,郑先生提供的证据中,其中的8万元是通过银行转账的方式从郑先生的账户转至谭小姐的账户,并备注“结婚彩礼”,由于双方并未登记结婚,为此判决谭小姐返还郑先生彩礼8万元。

其实在婚姻上该注意的不仅仅是这些,法律专家指出,父母在儿女婚前出资协助要点:彩礼、嫁妆忌大额,直接转账最妥当;资金用途忌不清;恰当考虑子女婚事不成的风险。

当然,律师亦提出,父母在子女婚后给予经济帮助的要点:给予何人宜明确;赠与单方采用书面形式,含糊不清藏风险;出资性质要明确,是借还是送;资金往来少用现金,保留相关协议、出资凭证。

现在,经常会听到这样一句话,“要结婚,房产证上得加我的名字”。那么,父母在婚前帮助子女购置房产要注意什么呢?律师建议,最好婚前签订购房合同、支付购房款、并办好产权证;房产可以考虑登记在父母名下,或者与父母共有;若房产证上登记对方名字,最好要求对方进行部分出资。

父母在婚后帮助子女购置房产就更要注意了。提示提醒,父母应保留清晰的出资凭证;全额出资或部分出资;登记或不登记对方姓名应讲究;帮助子女夫妻还贷,应转账并保留凭证。

当天的讲座上,律师还介绍了夫妻双方对于婚姻财富该如何规划。比如尽量避免个人财产与对方个人

财产、婚后共同财产的混用;资金往来通过银行转账,减少现金交易;婚后处置个人财产保留相应凭证,财产转化清晰;考虑通过婚姻财产协议的方式对全部财产或部分重大资产进行约定;特别注意个人财产在婚后的增值和收益是夫妻共同财产;对共同财产进行必要的监管和配置等等。

(吴辉)

交行单位结算卡面世 突破时间、空间限制

利用自助设备实现电子分流,对银行而言意味着节约人工成本;对个人而言意味着便利;但此前企业对公结算账户基本与此无缘。近日,交行推出了单位结算卡产品,打破了这一传统桎梏,用一张类似普通银行卡的单位结算卡,取代了部分支票结算模式,实现了对公客户利用自助渠道进行交易。

单位结算卡产品是交行为了满足单位客户多渠道办理支付结算业务的需求,最新推出的一种新型结算工具。单位结算卡以卡片为介质,与客户在交行开设的对公结算账户相关联。单位办理结算卡时应出具单位的相关授权协议,该结算卡支持一卡多户、一户多卡,即单位既可用一张卡关联本单位在交行开立的多个账户,又可以开设多张结算卡与一个对公结算账户相关联。

单位结算卡的持卡人可以凭借结算卡及密码,在交行柜面、自助设备上办理现金(现金取款仅限与基本户关联的单位结算卡)、转账、查询等各类结算业务,在交行POS机上办理消费、余额查询等业务。目前,与单位基本户关联的单位结算卡每天在柜面的取现累计限额为5万元,ATM机每天取现累计限额为2万元。使用单位结算卡的对公客户,可实现7×24小时交易,不受时间、空间的限制,极大地方便了对公客户的结算。而在以前,对公业务必须到柜面办理,而且受到时间、空间的限制,因为正常情况下,网点的对公业务中午是暂停的,而单位结算卡则没有这些束缚。

此前,单位使用支票、印鉴方式办理对公业务,这在一定程度上也增加了单位的负担,一本支票需要20元的成本。现在,单位结算卡以系统自动核验密码取代了印鉴审查,这也提高了银行的风险防范能力,保障了客户资金安全,降低了银行档案管理成本,提高了支付结算服务水平。

据悉,镇江交行已办理了数百张单位结算卡。镇江交行相关负责人介绍,目前申请使用单位结算卡的单位主要是存取款频繁、结算量较大的客户,办公地点离交行网点较远的客户及有非对公营业时间结算需求的个体工商户、中小微企业。大型企业一般都开通了企业网银,但单位结算卡7×24小时的现金存取便利,也引起了他们的浓厚兴趣。单位结算卡暂时是免费的,不涉及年费等问题。

(徐心俊)



“十八担”中的现金

钱 周刊·综合

平安人寿首推费率市场化产品

平安福,相同保费更高保额

10月15日,中国平安人寿保险股份有限公司在北京召开新闻发布会,推出首款寿险费率市场化产品——平安福健康保障计划(简称平安福),与过去的传统寿险产品相比,相同保费,平安福保额更高,将为消费者带来更多保障和实惠。发布会现场诞生的保单,揭开了国内寿险业发展市场定价的新篇章。

平安福上市,意味着今后在与其它金融类机构的竞争中,平安将获得更多产品定价优势;在覆盖客户多元化的保障与理财需求方面,平安将拥有更富弹性的定价策略,从而开发出更丰富多样、有针对性的保险产品,对消费者是一个利好与福音。

性价比高,保障利益确定

据了解,平安福是一款普通型人身保险组合,专为中高收入人士设计,由平安福终身寿险、平安附加平安福提前给付重大疾病保险等产品组成,涵盖身

故、30种重大疾病、普通意外、公共交通事故意外、自驾车驾乘意外、281项残疾、保费豁免等多项责任的综合保障。

对于首款费率市场化产品平安福的亮点,平安人寿相关负责人表示,平安福基于为消费者提供更多保障的理念,在保险责任类似的情况下,消费者购买平安福与过去的传统寿险产品相比,相同保费可以购买更高的保额,从而不论是青年人还是年过半百者都能在投保之初就获得更高的保障。

“保障型的平安福产品对客户和公司都是双赢。对客户而言,保障型产品的费率对定价利率更为敏感,更好地体现费率市场化后的价格优势,提升购买的保障额度,同时产品利益确定,更符合购买保障型产品的客户需求;从公司角度看,费率市场化提高了保障型产品的性价比,保险公司未来会设计更多的保障型产品,为客户提供更完善、更丰富的保障。”上述负责人如是说。

保障额度更高,保费豁免更人性

据统计,生存环境导致的重大疾病的发生率近年不断上升,而重大疾病的治疗不仅需要高昂的医疗费用,还会因治疗期长造成事业中断,影响家庭经济。尤其对家庭的经济支柱而言,肩负着家庭生活和社会竞争的双重压力,罹患重大疾病往往意味着生活质量的大幅下滑。平安福针对此问题,设计了高额重大疾病保障,等待期后确诊合同约定的重疾即可获得100%基本保额的重疾金,让患病者面对疾病之时能有足够的经济支撑。

在意外伤残范围上,平安福进行了扩展,保障项目由7级34项拓展至10级281项,在保障范围、伤残分类等方面更全面、合理,可以让消费者享受到更多级别的意外保障。

值得一提的是,平安福针对中产人士经常出行的特点,提供自驾车驾乘、

公共交通意外伤害的双倍赔付;同时将意外保障延长至70岁,避免了一般意外险保障期限短的问题。

此外,平安福还为投保、被保险人提供保险费豁免责任:如果等待期后被保险人发生合同约定的重大疾病,或投保人身故、等待期后发生合同约定的残疾、重疾,可以免交豁免保险期间剩余的各期保费,合同继续有效。

上述负责人介绍,平安福是平安保障型产品的旗舰品牌,后续会根据客户需求,规划后续费率市场化产品的开发,同时公司会一如既往地销售分红、万能、普通型产品,为客户提供多样化的选择。

(徐心俊)

保险之窗

镇江市保险行业协会