

冯欢一下完成了两件人生大事：一件是结婚，另一件是在婚礼上，和丈夫一起签下“生前契约”。

这是一份当事人生前就自己或亲人去世后如何开展殡葬礼仪服务而签订的合约，冯欢与贵州一家殡葬文化公司签订了这份合约。

近期，一部关于殡葬行业的电影《人生大事》引起社会关注。上述公司老板贺迅说，“人的一生，婚姻可能不止一次，但死亡肯定只有一次，为什么我们注重婚姻的仪式感，不去注重一下怎么和世界告别？”

生前操办身后事 他们被称为“生命策划师”



图为客户正在签署生前契约 受访者供图

“生命策划师”

和丈夫筹办婚礼时，冯欢在婚庆公司偶然看到了“生前契约”的宣传单。“了解下来，感觉和婚庆也差不多，可以私人定制自己的后事，我很感兴趣。”冯欢告诉中新网，和丈夫商量过后，他们便把婚礼上交换戒指的仪式，换成各自签下“生前契约”。

上述“生前契约”是以“人生如意生命策划师”的名字出现。在老板贺迅看来，这相当于让所有的人都可以有权利参与策划自己的人生最后一程。那些签下“生前契约”的人都是自己生命的

“策划师”。因此，他们做项目推广时，也会涉及到婚庆场景。

公开资料显示，“生前契约”概念最早源自英国的遗嘱信托，20世纪初引入美国。第二次世界大战后，日本人将美国SCI公司的制度正式导入日本。

2016年，国内一家殡葬服务品牌在合肥试点开展“生前契约”服务，2017年推向全国。2021年业绩报告显示，生前契约业务已推广到全国17个省级区域35座城市。2021年，共签订13764

份生前契约，较去年同期增长133.1%

该企业生前契约工作负责人邢伟东介绍，其“生前契约”的客户一般是65岁到70岁。这些老人往往有较高的知识背景，对生命这件事情有认识透彻，忌讳不多。

此外，他们与子女分离的比例偏高，包括相当一部分子女帮父母买也是因为不在身边担心照顾不周，才提前把这件事情安排好。还有一部分是生命终末期信号强烈的群体，例如临近生命末期的重病患者。

改变传统殡葬

在邢伟东看来，生前契约受到关注与我国人口结构变化有关。“传统的殡葬基础设施远不能满足今后人群需求，行业到了变革的时候。”

邢伟东表示，美国和日本都是较早进入老龄化的国家。他了解到美国绝大部分家庭里的老人都会以交付预存金的形式购买一种类似“生前

契约”项目，作为人生规划的必要一环，需要时一个电话就可以激活。整个北美市场相关项目的预存金大约500亿美元。日本则是以社区互助的性质，购买形式也与预存金类似。

邢伟东介绍，目前，我国的“生前契约”有三种形态：第一种是跟保险产品嵌套，作为一款保险产品，

可以通过银保监会备案。

第二种是信托。以企业牵头成立一个信托项目，这笔资金放在一个信托项目里面，保障资金安全，相应的服务还是由传统的殡葬公司来提供。

第三种是作为预售类合同。消费者只要有需求，就可以提前购买，确保企业以后能够托底和按照自己的意愿提供。

警惕法律风险

冯欢决定正式签署生前契约前，把合同给律师朋友看过，确定风险不大加上交付定金不高才最终接受。

记者查询中国裁判文书网发现，湖南永顺县鲁嘉山殡葬服务有限责任公司就因“生前契约”未能按时履行而牵涉多起民事案件。被告原因多为存款预存期满后，没有按协议履行退款义务，故诉至法院。记者联系该公司得知，目前已经停止提供“生前契约”产品。

江苏法德东恒律师事务所合伙人蓝天彬律师介绍，“生前契约”受《民法典》、《殡葬管理条例》等法律法规管理，作为比较新生的服务，在履行过程中可能会涉及一些法律问题。

例如，客户与殡葬服务提供者签订合同，约定了自己去世后如何处理丧葬事宜，包括墓地、骨灰盒等，但是客户去世后，殡葬服务提供者有可能不履行义务或者履行过程中存在瑕疵或者重大问题，这时候继承人是可以主张殡葬服务提供者承担违约责任，支付违约金或者赔偿实际损失。

蓝天彬表示，鉴于殡葬处理的实际损失难以具体量化计算，建议生前契约就明确约定违约金和违约金，以便于维权。再如，客户的继承人拒绝按照生前契约进行殡葬处理，并且要求殡葬服务提供者退款，这时候鉴于殡葬服务提供者不存在违约行为，款项可以不退。

他建议，生前契约尽量详细约定合同履行的条件、解除合同的情形、违约的情形和违约金等，同时也不得妨害公共秩序、危害公共安全，不得侵害他人的合法权益，以便于减少纠纷或冲突，真正妥当安排好身后事。（应采访者要求，文中“冯欢”为化名）

（据中新网）

打着“擦边球”的APP是如何混上架的？

近日，“苹果应用商店涌现大量色情APP”的消息受到关注。在应用商店下载小游戏或者生活助手，打开后，却变成了擦边的色情内容，或显示网页链接，引导用户跳转至非法网站。记者搜索发现，一些已经

被“点名”的APP已经从苹果应用商店消失，但是通过关键词的搜索，仍然会显示出部分描述不当的APP。应用程序上架会有一系列的审核流程，这些打着“擦边球”的APP是如何上架的？平台应如何监管？

打“擦边球”上架的违规APP有三类

互联网专家刘兴亮说，目前常见的打“擦边球”上架的违规APP有三类：“一种上架的是正常的APP，你可能打开看也是正常的内容，但它有一些链接会跳转到色情的网站；第二种方式就是用‘马甲包’，我去提交的

时候是一个内容，在提交审核通过完以后，我又换成了其他的内容；第三种方式是用一些比较隐晦的词语，诱骗诱导用户进行充值，其实里面也并没有色情内容，但是它为了骗取用户去充会员费。”

苹果公司：会有审查的机构来处理

根据苹果公司的要求，开发者在上架APP时，需要付费申请账号、申请证书、提交APP的描述、分级、各个版本的屏幕截图，运行模拟器等一系列文件，通过审核之后才能正式上线上架。

官方发布的审核指南还明确，APP不应包含具有攻

击性、不顾及他人感受、令人不安、惹人厌恶、低俗不堪或只是让人感到毛骨悚然的内容。

苹果公司一位工作人员说：“我们会有一个开发者的团队，针对这些APP来说，会有审查的机构，来处理这件事情。”

它们是如何混入应用商店上架的？

那么，这些打“擦边球”的APP是如何逃避审查，混入其中在应用商店上架的？

记者在网络上找到了大量代上架APP的商户，一些商家通过帮助开发者办理各种需要的资质，通过审查。

有商家对媒体表示，可通过马甲包来上线APP，费用可能需要几万元。有技术专家解释，“马甲包”是指一个APP中包含了代码A和代码B，在提交时，只将代码A的功能展示给审查人员；审查上架后，再将代码B的功能展示给用户。

不过，近几年市场前置审核较为严格，通过马甲包上架应用的难度逐渐加大，且后期审核可能会被下架。一个商

家告诉记者：“我们只是负责产品的上线，但是我们不能保证它不会下架。因为产品会有更新，更新完以后，就会不符合它的要求，有可能就会被下掉。马甲包之前是可以的，但现在市场查得严。”

因此，该名商家建议“开发者”，还可以通过生成下载链接的方式将功能展示给客户。

北京云嘉律师事务所赵占领律师表示，对于应用商店来说，对APP的管理不只限于前置审查方面，后续更新版本及内容也应尽到审核及管理责任。如果后续的版本中包含着明显违法违规的内容，也是需要承担相应的法律责任。

（央广网）