

夏日膳食宜清淡 专家“支招” 减少盐油糖

夏日炎炎,膳食如何保持适度清淡,防范油、盐、糖摄入量过量带来的健康损害?

北京协和医院临床营养科主任于康介绍,健康成年人每天的食盐摄入量应不超过5克,烹调油摄入量不超过25克,添加糖摄入量不超过50克。建议更多人使用定量的盐勺、带刻度的控油壶,并学会阅读营养标签,尽量选择低钠、少油、低糖的食品。

于康建议,做饭时尽量少放盐、酱油,也尽量少吃咸菜、榨菜、加工肉等含盐较高的食品。食用油应注意经常变换品种,烹调时尽量用凉拌、蒸、煮、炖、汆等方式,少油炸、油煎。不喝或少喝含糖的饮料,尽量用白开水或淡茶水替代。

据介绍,盐分摄入过多可能导致高血压、肥胖症、骨质疏松发病风险增高;油脂摄入过多可能造成血脂异常、动脉粥样硬化、冠心病等风险提升;糖摄入过多则是导致超重肥胖、龋齿等风险因素。

据新华社

女子下肢疼痛 查出“腿梗”

女子时常感觉腿部酸胀疼痛,贴了很长时间膏药却收效甚微。直到就医检查才发现腿部的血管几乎完全“断流”。专家提醒,腿部疼痛不仅可能是骨骼、关节疾病,也要提防血管病变导致的“腿梗”。

56岁的张女士是十多年的糖尿病“老病号”,好在病情控制得不错,这些年生活还算正常。不过最近一段时间,张女士总感觉右侧腿部,特别是膝盖以下的小腿部位有些不舒服,时不时感觉发冷,稍微走几步就酸胀难忍,只能停下来休息。

她一开始以为是关节疾患发作,自行购买了一些消肿止痛的膏药,但用了一段时间,症状没有任何好转,反而越来越严重,已经影响到日常生活。近日,她在周围人的劝说下,来到武汉市第四医院古田院区就诊。

该院心血管内科李磊主治医师接诊后,对张女士进行了仔细检查,发现患者右侧下肢皮温明显比左侧要低,而且右下肢踝动脉搏动微弱。进一步检查证实了他的判断:困扰张女士的并非骨骼或关节类疾病,而是右侧下肢的动脉狭窄。

之后的下肢动脉造影结果显示,张女士的右侧股动脉中远段出现了99%的狭窄,下肢供血几乎完全中断。如果久拖不治,甚至会面临截肢的风险。好在因为发现及时,张女士接受了下肢动脉球囊扩张和支架植入术,最终消除了隐患,顺利出院。

武汉市第四医院心内科主任胡立群解释说,下肢动脉闭塞是动脉粥样硬化在下肢动脉的表现之一,往往也被俗称为“腿梗”,与高血脂、高血压、糖尿病等多种因素密切相关。有相关病史的患者尤其需要注意,如果出现间歇性跛行,特别是不行走的时候,甚至夜晚躺下睡觉的时候疼痛加剧,并伴有下肢皮温降低或足部皮肤青紫的症状,就要考虑是否存在血管阻塞,需要及时就医排查,避免严重后果。

据《武汉晚报》

拿保单变更当幌子引客 忽悠老人买理财险

卖保险的为何专盯老年人?



“用各种名目给70岁的老人推销理财保险,骗得老人天跑来跑去,真是太缺德了。”张女士向记者反映,父亲曾买过两份保险,最近被保险代理人哄去营业厅好几回,要么通知变更业务员,要么说业务升级让签字,父亲不明就里去过多次,实际都被推销保险。在社交平台,不少人吐槽父母被忽悠着买了不合适的理财保险。

A 【推销花样多】 70岁老人被忽悠去买理财险

十多年前,张女士的父亲为了照顾亲戚业务,稀里糊涂地买过两份保险,后来家里人仔细查看保单才发现,这两份保险竟然上反了:本想投保给女儿的理财险上到了母亲名下,而想投保给母亲的大病险却上在了女儿名下。

“当初父亲都是听亲戚口头说的,保单看都没看就收起来了。如今一查保单,跟他记忆中的完全不一样,你说老人买保险有多糊涂。”由于钱不多,张女士也就默认了。但最让她生气的是,这些年,总有不同的保险业务员借着这两份保单一次次给老人打电话,以各种理由哄着老人去营业厅,最后都是为了推销保险。

“去年夏天最热的时候,我给父母打电话,碰巧得知他们正在坐车去保险公司的路上。”张女士询问得知,业务员

通知父亲业务升级,让他去签字。张女士心生疑惑,一年前保险条款升级,父亲已被喊去签过一回字了,这次怎么又升级?她试图劝阻,但老人担心真有什么事情,坚持要去。张女士只得千叮万嘱,“别乱签字,对方推销保险千万别着急买,回来商量再说。”

果然,老人回来后念叨,业务员说现在回馈老客户,可以给他开通一个存款账户,活存活取,利息超过百分之三,比银行高出不少。“这哪是开账户,就是在推销年金保险。”张女士一听就来气,她曾被人推销过年金险,附带一个万能账户。不久前,她也被业务员以“账户升级,利率更高”忽悠去了,听了半天才明白,哪里是什么账户升级,分明是推销另一款年金险,而且往万能账户里存钱是

有手续费的,业务员对此只字不提。

张女士仔细询问了父母才知道,父亲因为这两份保险已经被哄去营业厅好几回了,“以前都是通知听讲座送东西,父亲不贪财一次没去过。后来业务员就拿业务升级当幌子,还有几次说是变更业务员,父亲不明就里去过多次,实际都是被推销保险,有时候是意外险,更多的是理财险。”

从那之后,张女士时常叮嘱父母,保险公司再来电话让去营业厅,千万别上当。最近,保险公司仍是没完没了地给张女士的父亲打电话,老人偶尔接听一次,又是以各种名目让他去营业厅。“给70岁的老人推销理财保险,骗得老人天跑来跑去,真是太缺德了。”张女士生气道。

B 【购买太随意】 老人不看条款只听业务员推销

“求求这些保险代理,可不可以放过老人?”在社交平台上,许多做儿女的怨声载道。陈女士今年年初发现母亲三年前被保险公司的业务经理哄骗,竟然拿以前的保单作担保,贷款购买了理财保险。“业务员跟我妈说,投进去的钱可以以贷款的形式再拿出来,不会有任

何损失,现金流也不会断,还可以养老。”陈女士发现的时候,母亲已经贷了不少钱,如今正在艰难维权。

也有子女发现老人购买保险后,上网求助如何退保:“我妈买保险的时候被告知,一年交10万连续交5年,满期就能取本付息。结果我一问,要等到老

人70岁才能取。不想把钱压在里面这么久,有什么退保的法子吗?”从这些子女的留言中记者发现,很多老人买保险是不看保险条款的,基本全靠业务员推销。老人们对于产品内容、还本付息的理解往往与实际存在较大偏差。

C 【理财保险回本慢】 多数不适合老人

“其实很多理财类保险比如年金险、增额终身寿险等,因为持有周期长,回本慢,并不适合老年人。但是不管是银行还是保险代理,都喜欢向老年人推销年金险,导致子女发现后找来要求退保的纠纷特别多。”某保险公司业务员小慧向记者坦言。

小慧透露,由于老年人大多无法购买健康险和重疾险,所以针对这一群

体,保险公司能够售卖的主要就是理财类保险。现在的老年人手里多少都有点闲钱,也有理财意识,再加上银行存款利率不断下调,比较容易推销成功。

“实话实说,对于老人来讲,如果手里钱不多,想要通过购买理财类保险为自己将来养老、看病取用,还是趁早打消这个念头。这些钱不如存在银行,免得用的时候着急。”小慧告诉记者,理财类

保险通常是买得越早越划算,更适合年轻人和小孩。除非老人手里有大笔闲钱,可以考虑拿出一部分压在理财保险里,每年领取的生存金可用于养老,保值增值的同时还可作为遗产留给子女。

如果是给家人买保险,小慧建议老年人不要自作主张,而是要让子女自己去研究、考量,从而买到适合的保险产品。

D 【后续维权难】 过了犹豫期全额退保不容易

老人买错了保险,子女往往事后才发现,如果已经过了犹豫期,再想找保险公司全额退保并不容易。

记者了解到,一般一年期以上的人身保险产品都会设有犹豫期,通常为签订合同后的10天或15天。如果在犹豫期内,投保人可以随时退保,所缴纳的保费也会全额退还。但若过了犹豫期再想退保,就会产生较大的损失。

不过也有全额退保成功的案例。2021年,王先生在某保险公司销售人员的推销下,购买了一款理财型寿险。据王先生回忆,当时保险代理人告诉他只要缴纳11万元,就可在合同签订时获得一万元利息,一年后合同到期,11万元本金会如数退还。

签合同同时王先生留意到,合同上显

示的缴费期间是10年,遂提出疑问。保险代理人向他保证,只要缴费一年合同就到期了,并解释称这是公司开展的新业务,叫“长险短做”。王先生信以为真,签订了保险合同,并听从保险代理人的话,在保险公司回访时做了虚假陈述,代理人当即返给了王先生一万元现金。

一年后,王先生找保险公司询问到期退费事宜却被拒绝。工作人员称,保单缴费期为10年,每年应缴保费11万元,一切按照合同约定办理。王先生向银保监会投诉,调查结论认为,现有证据无法认定保险公司存在销售误导等行为。王先生无奈诉至法院。

诉讼期间,因当初的保险代理人同意作证,承认做出过相关承诺,法院最终认定保险代理人构成欺诈,撤销了保险

合同,王先生这才拿回余下的10万元。

北京朝阳法院法官助理史素英告诉记者,当保险犹豫期过后,如果存在如下法定情形——投保人无民事行为能力、存在重大误解、欺诈、胁迫、显失公平等,投保人可请求法院确认保险合同无效或撤销保险合同,全额退还已缴纳保费。

但在司法实践中,一些投保人虽称购买保险时被销售人员欺诈误导,却往往难以举证。相反,保险公司一方会提交保单、投保提示书、电话回访录音等投保人亲笔签名或亲口认可的证据。即便投保人当初是听信了销售人员的安排做出了违心回答,如今也是空口无凭。因此这类案件中,绝大多数全额退保的诉求难获法院支持。

E 【法官划重点】 看懂保险合同留意这6点

保险合同页数繁多、文字晦涩难懂,不光是老年人,很多年轻人看到保单都会感到头疼。购买保险时,哪些内容是必须要留意的?北京朝阳法院法

官助理史素英也为投保人划出了重点:1.认真阅读保险合同,尤其是加黑条款;2.年限、收益算明白再买;3.勾选答案、签字确认要谨慎;4.如实“双录”不

“表演”;5.售后回访认真作答;6.充分利用“犹豫期”。

据《北京晚报》