

总监 隋春波 副总监 丁海林 编辑 赵颖 版式设计 耿叶 校对 陈清

“大热天的，各种名目把老人哄去营业厅，都是忽悠老人买保险，这也太过分了！”市民张女士近日向记者反映。

张女士的遭遇并非个案，在一些社交平台上，不少子女因为老人被忽悠买了理财保险而受困扰。

记者调查发现，对于老年人来说，保险合同晦涩难懂，很难看得明白，而且大部分理财类保险并不适合老年人。但一些保险代理人却总爱盯着这些老人，不问老人需求，保险产品是否适合，只管避重就轻，甚至故意诱导老人买一些并不适合的保险产品。

## 套路

“账户升级，利率更高”？  
实则推销新险种

十多年前，张女士的父亲稀里糊涂地买过两份保险。去年家里查看保单才发现，两份保险竟然上反了：本想投保给女儿的理财险竟然上到了母亲名下，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，得知他们正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，“我当时心生疑惑，一年前保险条款升级，父亲就被喊去签过一回字了，这次怎么又升级？”张女士试图劝阻，但老人坚持要去。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，当天老人回来念叨，说业务员跟他讲，现在回馈老客户，可以给他开一个存款账户，活存活取，利息超过百分之三，比银行高出不少。“这哪是什么开账户，根本就是在推销年金保险。”张女士一听就来气，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，业务员对此却只字不提。”

这一回张女士仔细询问了父母，方得知，父亲因为这两份保险已被哄去营业厅好几回了，“以前都是通知听讲座拿东西，父亲一次没去。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，实际都是推销保险，有时候是意外险，更多的是理财险。”

“最近听父亲说起，保险公司仍是没完没了打电话，以各种名目让他去营业厅。给70岁的老人推销理财保险，骗得老人大热天跑来跑去，真是太缺德了。”张女士生气道。



资料图片

## 保险推销为啥总爱盯着老年人？

分析  
理财保险回本慢，多数不适合老年人

“这些保险代理，可以不可以放过老人？”在社交平台上，许多儿女的怨声载道。张女士称，自己今年年初发现，母亲三年前被保险公司的业务经理哄骗，竟然拿以前的保单贷款购买理财保险。“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。”张女士发现的时候，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。他们对于产品内容、还本付息的理解往往与实际存在较大偏差。

“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。”某保险公司保险业务员小慧向记者坦言。

据小慧透露，由于老年人大多无法购买健康和重疾险，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。而且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，所以比较容易推销成功。

“但说实话，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。不如存在银行，免得用钱的时候着急。”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，从而买到适合自己的保险产品。

现象  
过了保险犹豫期，全额退保不容易

老人买了保险，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没有犹豫期，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，所交保费也会全额退还。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，一位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1万元利息，1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限是10年，遂提出疑问。保险代理人向他保证，只要缴费1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，代理人当即退给了王先生现金1万元。

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，退还已交纳保费。

但司法实践中，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。

提醒  
如何看懂保险合同，法官划重点

文件页数繁多、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？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。购买保险产品，不能仅听业务员的口头介绍，一切内容要以合同条款为准。投保时要阅读全文，尤其是那些加粗加黑条款，对保险责任、保险期间、责任免除、赔偿限额、缴费期限及金额、减保及退保等核心条款、特别约定条款尤其要仔细阅读。

2. 年限、收益算明白再买。有些理财类保险，根据不同年限附有现金价值的演算，切记要算明白，符合自己预期再购买。对自己不理解的、销售人员的陈述与合同约定明显不一致的内容，要主动询问清楚，并注意留存证据，以备后续维权举证。

3. 勾选答案、签字确认要谨慎。签署投保单、投保提示书等书面文件时，要慎重对待自己的每一处签名及勾选，切忌听从销售人员“指示”违背真实意愿填写，对于空白文件尤其要注意。

4. 如实“双录”不“表演”。根据监管要求，保险公司向60周岁（含）以上年龄的投保人销售保险期间超过一年的人身保险产品等，要对销售过程关键环节以现场同步录音录像的方式予以记录。“双录”能够实现过程可回溯，有利于规范销售行为、保护消费者权益。因此，60周岁以上的投保人在购买保险产品时，一定要配合销售人员规范“双录”、如实作答，有疑问积极主动询问，不要配合销售人员进行“表演”。

5. 售后回访认真如实作答。合同订立后，保险公司通常会进行回访。实践中，一些投保人往往忽视甚至不愿意配合回访。其实，通过回访投保人可以更好地了解自己购买的保险产品，运用得当能够有效避免信息错误、退保损失等产生的纠纷。在接到保险公司的回访电话时，投保人要根据自己情况如实作答，一旦产生纠纷，这些回答都将成为证据。

6. 充分利用“犹豫期”。投保人购买保险后，应充分利用犹豫期了解保险合同内容，通过官方客服电话或柜面咨询不清楚的保险条款，老人要多与家人沟通。一旦发现不符合投保预期，尽早在犹豫期内与保险公司解除合同。但要注意，并非所有保险产品都有犹豫期，是否设置犹豫期及犹豫期的天数还要看合同条款约定。  
北京日报

## 『记忆包裹』认知障碍干预项目在我市启动



6月17日，“记忆包裹”认知障碍干预项目在营口爱尔眼科医院启动实施，本项目由市博爱救援救助工作服务中心承接。来自西市区滨海街道风光社区、得胜街道红运社区居民，社区工作者、医护人员、志愿者参加了本次活动。

据博爱救援中心党支部书记王永玲介绍，北京韩红爱心慈善基金会成立于2012年，是具有公开募捐资格的5A级地方性基金会（慈善组织）。“记忆包裹”项目于2019年由韩红基金会发起，希望通过社会倡导、服务和公众参与，资助服务机构和团体，联合医护人员、医务社工、志愿者等多领域团队，开展社区科普宣传、认知筛查，为认知障碍者提供个案干预服务、患者家属或照护者支持服务等活动，提高公众对认知障碍者的关注，做到早发现、早治疗。

博爱救援中心秘书长许以告诉记者，2024年5月，博爱救援中心成功申请了“记忆包裹”项目。作为我省首家人选

韩红慈善基金会资助的机构，为确保该项目的顺利推进，提升志愿者们的专业素养和服务能力，6月11日，博爱救援中心联合市第四人民医院、营口老年关怀医院的医护人员对志愿者做了专业技能培训。

项目启动现场，营口老年关怀医院内科护士长张玲为大家讲解了认知障碍常见症状及家庭日常判断方法。居民们仔细聆听，认真记录，有的拿出手机拍成视频准备回去让家人学习。市第四人民医院医生和志愿者，为居民做了认知障碍筛查，耐心解答疑问，提供个性化建议。

“未来5个月，我们将以西市区滨海街道、得胜街道为主，通过搭建‘社区倡导+早期干预+家属支持+社区赋能’的服务体系，为轻度认知障碍风险人群和认知症确诊家庭提供全方位的服务与支持。”王永玲说，“记忆包裹”不仅是一份礼物，更是一份关爱与希望。

本报记者 赵颖 文/摄

## 炎炎夏日 药品存放要得当

四川南充读者张女士问：

我父母年事已高，特别喜欢多存一些常用药物，比如，双歧杆菌乳杆菌三联活菌片、胰岛素注射液等。但夏季温度越来越高，我很担心药品会因存放不当而失效。请问该如何正确合理保存常用药品呢？

成都市第二人民医院药剂科主管药师姜倩解答：

一般药品的储藏条件及温度分三类：1. 常温储藏，要求在10℃~30℃；2. 放于阴凉避光处，要求温度小于或等于20℃；3. 冷藏，要求在2℃~8℃。

药品说明书上标注了药品的储存温度，就要严格执行。如果保存期间出现环

境温度过高情况，服用前一定要先观察是否出现药片变色开裂、胶囊破裂、药液浑浊等现象。若有上述问题，一定要丢弃。

说明书提示要冷藏的药品，就要第一时间放入冰箱冷藏室，千万不要放到冷冻室内，低温会影响药物活性。对于含有活菌成分的药品，存放温度要在20℃以下。

像常用的胰岛素注射液、甘精胰岛素注射液、阿达木单抗注射液、卡介苗等药物，一般保存条件都是2℃~8℃。从医院回家的路上，尽量使用冰袋等降温物品。到家后，第一时间放入冰箱冷藏室，尽量不要和食物混放。使用前需要回温后再注射。

另外，对于常用的片剂、颗粒、胶

囊等口服固体药，最好保持药品原包装干燥保存，放置在家中药箱或抽屉、带门的柜子里，且保证室温不超过30℃。

晚霞报



资料图片

## 专家提示老年人夏季锻炼要注意这些

夏季天气炎热，空气湿度大，对体育锻炼会有一定影响。老年人如何安全地进行体育锻炼？专家提醒，老年人要

选择适合自己的锻炼项目，掌握好运动时间、运动强度，锻炼时要量力而行，才能起到强身健体、延缓衰老的效果。

“在通风良好、温度湿度适宜的体育场馆内进行锻炼是比较好的选择。”北京医院康复医学科副主任马钊表示，老年人在锻炼时要特别注意防暑，不要长时间进行户外运动；不能在室内进行的锻炼项目，要选择气温相对较低的早晚时段进行。

老年人如果有常年坚持锻炼的习惯，在夏季可以适当减少

运动量；如果以前没有锻炼的习惯，要从每天10至15分钟低强度的运动开始，循序渐进增加运动时长和强度。

马钊特别提醒，夏季锻炼时出汗多，老年人在锻炼前可适当饮用淡盐水、绿豆汤、白开水等。在锻炼时也要及时补充水分，喝水时要小口多次进行。

此外，老年人夏季锻炼时应选择便于散热、排汗的速干类服装和鞋帽，并在运动后及时更换衣物；锻炼后不要立即冲凉，待体温逐渐恢复到常态后再洗温水澡。

夏季也是传染病高发季节。北京医院老年医学科副主任武文斌提醒，老年人在坚持锻炼的同时，日常生活中也要保证充足的睡眠和充分的营养，增强身体抵抗力。

新华社



资料图片