

体检是健康的“预警雷达”，然而许多人却因体检产生焦虑、抑郁等负面情绪，并使其成为健康管理的“绊脚石”——

体检焦虑，没必要这么“担心”

□青岛日报/观海新闻记者 黄 飞

青报调查

体检,是及时发现疾病、守护身心健康的第一关。但不知从何时开始,面对这场原本算不得“考试”的“人生大考”,有人想尽借口“缺考”,有人临时健身、养生“抱佛脚”,有人在拿到报告单后忧心忡忡过度解读……这些表现被网友戏称为“体检焦虑症”。

“体检焦虑”从何而来?又该如何避免焦虑,真正发挥体检在健康管理中的作用?记者日前展开探访。

焦虑可能贯穿体检全周期

近年来,越来越多的单位和个人认识到体检对预防和早发现疾病的重要性,青岛健康体检事业得到长足发展。青大附院健康管理中心作为青岛率先成立的专业化健康管理中心,仅2023年,就为市民提供体检等健康管理近22万人次。然而,岛城健康体检市场远未达到饱和状态,“体检焦虑”成为很多人体检的“绊脚石”之一。

在青大附院健康管理中心主任王燕看来,所谓“体检焦虑”是体检者因体检产生的焦虑、抑郁等负面情绪,主要表现为体检前的犹豫不决、体检时的紧张不安及拿到体检报告时的忧心忡忡。记者日前在青大附院健康管理中心采访了14名体检者,其中,有近三分之一的体检者承认因体检而紧张焦虑。27岁的王女士此次是参加单位组织的统一体检,从体检预约成功那天开始,她就在“体检一下看看”和“这次就算了吧”之间摇摆,甚至来体检的路上还在想借口逃避。“主要是害怕年纪轻轻就被检查出有什么毛病。”王女士坦言。记者从健康管理中心获悉,几乎每天都有预约体检后因为种种原因临时爽约的。

“体检焦虑”除了对体检的逃避与抗拒,还表现在对体检结果的过度关注。有些人因为焦虑选择了临时“抱佛脚”。42岁的孙先生因为工作原因,平时烟不离手、酒不离口,但在此次

“体检焦虑”：
体检者因体检产生的焦虑、抑郁等负面情绪,主要表现为体检前的犹豫不决、体检时的紧张不安及拿到体检报告时的忧心忡忡

如何拒绝“体检焦虑”

科学的认识体检与健康的关系,是解决“体检焦虑”的关键
体检本质上是健康的“预警雷达”,实现疾病的早发现、早干预才是对自己负责的正确选择。体检者在体检前应尽量保持原有的工作和生活状态,以积极乐观心态走进健康管理中心。面对种类丰富的体检套餐,不要因焦虑而盲选,绝不是价格越贵越好,检查项目越全越好,一定要有的放矢。

“信任”是解除“体检焦虑”的一味良药
体检医生大部分来自各相关科室,完全有能力提供专业的健康指导意见。体检者应认识到,体检只是对疾病的初筛,发现疾病端倪后,应遵医嘱及时到相关专业科室进一步确诊,并按照体检医生的建议定期复诊。

体检前不仅戒酒戒烟,还拿出了常年在阳台角落吃灰的跑步机和哑铃。经常熬夜追剧的公司白领王女士最近早睡早起,为了减重甚至尝试轻断食。“辛苦几天,让这次的体检结果好看一点儿,我又能开心过一年。”王女士说。

“很多人的焦虑是怕检查出病,但也有少部分生怕查不出病,选择体检项目时一味求大求全,有些人明明没有肿瘤症状,偏要做PET-CT扫描全身。”王燕说,还有些人在体检时过于敏感,对医生的动作和语言过度解读,医生做B超时多看了一会儿,听诊时皱了下面,都会让他们“血压飙升”。“体检焦虑”往往在拿到体检报告时达到顶峰,一旦报告单上显示某项指标异常,或者存在某种疾病的风险,有些人不是第一时间向体检医生咨询,而是在网上盲目搜索,继而为搜索到的不利结果忧心忡忡。同时,也存在一些人咨询体检医生后,不信任其专业诊断,更不遵医嘱去复查,最终将小病拖成大病。

多重压力催生“鸵鸟”心态

何以因体检而焦虑?在青大附院临床心理科主任张翔看来,焦虑或许源于对“死亡”和“失

控”的叠加恐惧。“人们总是在自己熟悉的领域才有安全感,但医学对绝大部分人来说都很陌生,无论是体检项目的选择还是体检报告的解读都需要一定专业的医学知识,而体检的结果也存在结节、腺瘤、占位、阴影等一些不确定的内容,这些‘不可控’因素的叠加,一定程度上放大了体检者对死亡的恐惧。”张翔说。

有专家指出,引发焦虑的往往不是体检本身,而是体检后可能暴露的健康问题。年轻人进入职场不久,正值打拼事业的黄金期;中年人上有老下有小,是家庭的主要经济支柱,他们都不能承受疾病给自己的事业按下“暂停键”。在高强度的工作和快节奏的生活中,吸烟、喝酒、久坐、熬夜、吃外卖、缺乏运动等不良生活方式成为许多人“不得已”的日常,而身体时常出现的头疼、胃疼、颈椎疼等不适,让他们对自己的健康状况有了很多负面的预期。因此,有些人宁肯选择“不体检,健康问题就不存在”的“鸵鸟”心态,也不愿意面对一纸体检报告将自己对健康的担忧变成现实。

近年来,随着医疗技术的进步,以往体检时容易被忽略的“小细节”“小息肉”等隐患,如今被清晰地检查出来,进一步引发体检者对自身健康的担忧。他们在网上大量搜索此类疾病的

相关信息,很多真假难辨的“案例”和“建议”因网络平台的算法被“精准”推送,这些通过科学治疗可以轻松解决的小问题被放大了数倍,往往会让人产生“早知道还不如不体检”的错误认知。

让体检成为健康美好生活的新起点

“科学地认识体检与健康的关系,是解决‘体检焦虑’的关键。”王燕认为,人生是一场长跑,而非百米冲刺,面对生活和工作的压力,能够倚靠的归根结底还是身体和精神的“双健康”。体检本质上是健康的“预警雷达”,实现疾病的早发现、早干预才是对自己负责的正确选择。“单纯以应付考试的心态临时‘抱佛脚’,刻意制造戒烟戒酒、早睡早起的假象,甚至在体检前吃降压药,体检结果就无法真实、准确地反映体检者的健康状况。”王燕建议,体检者在体检前应尽量保持原有的工作和生活状态,以积极乐观心态走进健康管理中心。面对种类丰富的体检套餐,不要因焦虑而盲选,绝不是价格越贵越好,检查项目越全越好,一定要有的放矢。“体检者在选择前,一定要抽出时间实事求是地完成体检前的调查问卷,方便医护人员详细了解体检者的详细健康信息和家族遗传病史,从而推荐个性化、精准化的体检方案。”王燕说。

“信任”是解除“体检焦虑”的一味良药。体检医生大部分来自各相关科室,完全有能力提供专业的健康指导意见。在青大附院,每天下午都会有两名医生在健康管理中心坐诊,为体检者详细解读体检报告。对于疑难、复杂的体检报告,健康管理中心不仅会组织内部的集中讨论,还会邀请临床相关专家再次审核,保证体检报告的质量和健康指导的准确。但体检者也应该认识到,体检只是对疾病的初筛,发现疾病端倪后,应遵医嘱及时到相关专业科室进一步确诊,并按照体检医生的建议定期复诊。此外,青大附院已将心理健康测评列入体检项目,可以帮助过度焦虑的体检者及时发现并在早期解决心理上的问题。

在张翔看来,能够通过体检在萌芽期发现疾病未尝不是一种幸运,应放下焦虑,理性豁达地接受体检结果,遵循医生的建议改变不良生活方式,让体检成为健康美好生活的新起点。

青岛公安特警组织开展警营开放活动

展示高精尖警用装备、宣讲安全防范知识等



■警犬扑咬技能展示引起市民游客关注。

□青岛日报/观海新闻记者 梁 超 文/图
本报8月18日讯 18日上午,以“‘警’彩夏日 与‘黍’同行”为主题的青岛公安特警“警营开放日”活动在青岛奥帆中心举行,展示高精尖警用装备、宣讲安全防范知识等,吸引市民游客万余人次参观互动。

上午9点,随着指挥员一声令下,市南公安分局特巡警大队的队员们手持警棍快速形成方阵,“劈、扫、挑、戳”棍棍生威,招招制敌。紧接着,公安特警“汪汪队”亮相,只听见一声响亮的“搜”,警犬便迅速对摆放好的箱包展开逐一搜索,并准确搜出内藏“有害物品”的箱包,之后的扑咬等技能展示也赢得现场阵阵掌声。

在装备展示区,搜排爆、反恐处突、警用无人机等高精尖装备和形式多样的武器枪械按类分区摆放,接受市民游客“检阅”。互动过程中,特警队员同步讲解自我保护、安全防范的知识和技能。

空中演练同样抢眼。伴随着螺旋桨发出的嗡嗡声,两架警用无人机相伴升空,按照既定路线开展空中巡逻科目展示。“无人机作为公安新质战斗力,正在逐步推进‘专业+机制+大数据’新型警务运行模式建设,积极拓展警务应用场景,全力提升立体化防控能力。”特警支队警务航空队民警说。

徐林安同志逝世

原青岛市红旗化工厂党委书记、离休干部徐林安同志因病医治无效,于2024年8月17日18时28分在青岛逝世,享年96岁。

徐林安同志的遗体定于2024年8月19日7时在青岛市殡仪馆火化。

责编 徐 晶 美编 时彦丽 审读 苗 玲

财智

理财热线：66988519

开启
财富生活

E-mail: qdrb0532@126.com

新闻资讯

理财子公司拓展农村金融机构代销渠道

近期,工银理财、中银理财、中邮理财、招银理财等多家理财子公司均新增了代销合作机构,新增的代销机构多为三线及以下城市的城商行、农商行,甚至覆盖到县级农村信用社。

8月6日,工银理财发布的《工银理财关于代理销售业务合作情况的公告》提到,为向广大客户持续提供优质的理财服务,工银理财已与新增代理销售机构签署合作协议,新增陕西彬州农村商业银行、洋县农村信用合作联社作为工银理财的代理销售机构。

银行理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告(2024年上)》显示,已开业的31家理财子公司中,有3家理财子公司的理财产品仅由母行代销;截至2024年6月,全市场共有511家机构代销了银行理财子公司发行的理财产品,较年初增加20家。宗和

月内新成立29只基金 权益类产品占比超六成

8月14日,富国基金、景顺长城基金、国联基金三家公募机构同日发布旗下权益类基金成立公告。

根据Wind资讯数据和公募基金公告,截至8月14日,月内已有29只新基金成立,其中,权益类基金(包括股票型基金和混合型基金)共有19只,占比达65.52%,另有多只权益类基金正在发行或等待发行。不难看出,在市場震荡走弱之际,公募基金管理人正加大布局权益市场的力度。

进一步看,8月以来新成立的权益类基金的投资风格和投资主题丰富多样。例如,富国港股通红利精选混合基金拟主要精选股息率较高、分红稳定的优质上市公司进行投资;景顺长城成长机遇混合基金则拟通过跟踪行业发展趋势,精选未来具有较大成长空间的企业。另有基金产品拟布局生物医药、芯片、数字经济、粮食产业等领域。 郑 权

羞答答的“2字头利率”静悄悄道来

国有大行存款挂牌利率进入“1”时代 但在售存款产品中不乏利率超过2%的产品

行业观察

7月底,国有银行带头调整存款挂牌利率以来,各行存款利率变化备受关注。经过一轮调整,无论是国有银行还是股份制银行,存款挂牌利率基本进入“1”时代。记者发现,本轮调整过去不到一个月的时间,一些国有大行的存款执行利率逆势上调,“2”字头的存款产品不断出现。

实际执行利率上浮40个基点

目前,各大国有银行的整存整取挂牌利率维持在1年期1.35%、2年期1.45%、3年期1.75%、5年期1.8%的水平。在外界宣称存款利率告别“2”字头,存款纷纷“搬家”之时,国有大行带着

执行利率超2%的存款产品“杀”了回来,翻看各大行的存款产品列表,其中不乏利率超过2%的存款产品。

例如农业银行的存款产品“银利多”,根据不同区域、主题设置了存款产品利率。就青岛地区来说,“2024年银利多青岛0030号”3年期定存产品,起存门槛1万元,产品利率2.15%;“2024年银利多青岛0031号”5年期定存产品,起存金额也是1万元,产品利率2.2%。两只产品均比同期存款挂牌利率高40个基点。

除了农业银行的“银利多”,市面上类似的特色产品并不少见。比如建设银行的“旺财存款”、招商银行推出的“享定存”、民生银行的特色储蓄存款“安心存”。

据介绍,相较于普通定期存款,“特色存款”在利率上颇具优势,部分“特色存款”利率甚至超过同期大额存单。不过特色存款可能针对特定区域或特定客户群体,需满足产品的条件才能购买。

工商银行对存款产品做了不少分类:新客专属、个人养老金专属、潜力客户及普通个人客户等。根据人群及起存金额的不同,利率上略有差异,2年期、3年期、5年期存款产品年利率最高可到1.7%、2.15%、2.2%、分别较挂牌利率高25个基点、40个基点、40个基点。

业内人士分析,针对特定人群或特定存款方式设置优惠存款利率,是银行揽储策略的一部分,银行也希望吸引和保留优质客户资源。

月月存产品收益表现佳

存款产品利率低行的大背景下,兼顾灵活性和强制储蓄性的月月存类产品,利率有较好的表现,与同期存款产品利率基本持平。

工商银行App显示,该行定期定量存款产品月月存有较大利率优惠,其1年期、2年期年利率分别是1.6%、1.7%,3年期利率可到2.15%,起存金均为1000元。

建设银行的月月存产品“定存宝”,起存金额2000元,签约1年,产品期限为3年,年化利率为2.15%。

除国有大行外,股份行也有同类的情况。招商银行App显示,该行特色存款产品月月存,1年期、2年期、3年期年利率分别为1.85%、1.95%、2%。对比来看,以上三个期限的特色存款利率,较同期的定期存款挂牌利率,分别高50个基点、50个基点、25个基点。

“此类产品设置好存金额后,每月系统自动扣款,到期后按月支付利息。但每家银行产品的签约、存取规则等有差别,签约前需要和工作人员了解清楚违约规则及计息方式等。”有银行工作人员建议道。

柜台存款利率高于手机银行

有银行客户经理告诉记者,购买同样额度期限的存款产品,不少银行网点柜台的存款产

一年没出险 车险保费咋还涨了 与营运类车辆增多、商业险投保率增高、三责险限额上升等因素有关

市场的头部位置。其中,人保财险车险保费收入为1393.64亿元,平安产险为1048.24亿元,太保产险为521.67亿元,同比分别增长2.55%、3.43%和2.76%,市场份额分别为32.33%、24.32%和11.95%。

针对车均保费普遍微涨的情况,有业内人士分析称,跟多方面因素有关,包括二季度营运类车辆增多、商业险投保率增高、三责险限额上升等因素。

值得关注的是,饱受热议的新能源车险亦是造成此次车均保费上涨的动因之一。

据悉,2023年,新能源车车险保费在车险保费

整体中占比已达11.5%,较2022年进一步提升3.7个百分点。而新能源车的保费价格要显著高于燃油车。据中国银保信发布的《新能源汽车保险市场分析报告》显示,2023年,新能源车的平均保费实际上比燃油车高出大约21%,其中,纯电车每年保费平均比油车费1687元,约为燃油车的1.8倍。

对此,某资深险企研究员对记者表示,整个行业的新能源车险的赔付率(指保险公司一定期间内赔款支出与保费收入的比率)大概比燃油车高10个百分点以上。“由于新能源车险所经历的发展时间相对较短,尚未形成一套成熟的风险估

算体系,当前阶段新能源车险的险企成本总体偏高,且该成本通过高额的车险价格转嫁给了消费者。”该研究员表示。

不过,整体来看,车均保费还是在向监管所要求的“降价、增保、提质”方向发展。今年4月,金融监管总局发布的《关于推进新能源车险高质量发展有关工作的通知(征求意见稿)》(简称《征求意见稿》)提出,贴合市场需求,研究推出“基础+变动”组合保险产品,为兼职运营网约车的新能源汽车提供更加全面的保险保障。

业内人士表示,未来如果上述《征求意见稿》落地,将促进新能源车险市场的发展,增加产品供给,为消费者提供更加全面的保险保障,最终有利于推动新能源汽车行业的可持续健康发展。

此外,随着行业更加规范、费率精算水平日益提高、车主驾驶习惯形成、零部件价格降低、智能驾驶系统的能力提升,“车主喊贵,险企喊亏”的问题也会迎刃而解。 辛 文