



《健康周刊》特约合作机构

咱厝人身边的好医院

品牌专栏热线15980068048（微信号B84552165）



晋江市医院



崇德 精医 博爱 奉献

罗裳院区地址：泉州市晋江市普光路与世纪大道交叉口北侧
服务热线：0595-85683434

晋江市中医院

人道·爱心 敬业·利民



预约热线：0595-85891234

地址：晋江市泉安中路1105号

晋江市第二医院（安海医院）



晋江市第二医院 安海医院

地址：晋江市安海镇海八中路92号
电话：0595-85700180

晋江市医院晋南分院

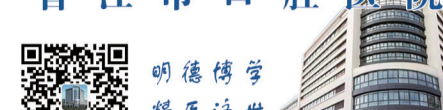
国家公立二级甲等综合性医院

全心全意守护您的健康！



预约服务热线：0595-85286195

地址：福建省晋江市龙湖镇中山街南路18号

福建医科大学附属口腔医院闽南分院
晋江市口腔医院

明德博学 精医济世

地址：晋江市青阳街道迎宾路25号
电话：0595-88319120

本期聚焦

大暑至 话养生

晋江市中医院副院长、中医主任
医师蔡文墨

明日将迎来大暑节气。这是二十四节气中与夏日有关的最后一个节气，同时，也被人们称为一年中最热的节气。酷暑时节，烈日炎炎，气温飙升，很容易发生中暑。在此，晋江市中医院副院长、中医主任医师蔡文墨提醒广大市民，大暑将至，要注意防暑降温，祛湿养心。

防暑降温可自煮药茶

“药茶对中暑有很好的预防作用，且价格低廉，制作简单方便，深受人们的喜爱。”蔡文墨表示，日常选用具有消暑生津、健脾化湿、清热解暑作用的药茶，服用后不仅能解除烦渴，补充体内水分，而且具有防病除疾的功效。以下八款药茶就很适合夏季饮用，可酌情选用。

●推荐一：绿豆酸梅茶

绿豆100克，酸梅30克，水煎，加白糖适量，待凉后代茶饮。有清凉解毒、生津止渴的作用。

●推荐二：荷叶三鲜茶

鲜荷叶、鲜竹叶、鲜薄荷各30克，加水2000毫升，煎煮10分钟，过滤；再加入适量蜂蜜（或白糖、冰糖）搅匀，冷后代茶饮。有清热祛暑、生津止渴之良效，为盛夏消暑之佳品。

●推荐三：荷叶三豆茶

荷叶15克，绿豆100克，黄豆、白扁豆各30克，先将荷叶切细，纱布包好，与绿豆、黄豆、白扁豆一同入锅，加水煎煮至豆烂后，取浓汁加适量蜂蜜饮服。有清热解暑、利湿祛暑、和中健脾之功效，对脾虚湿重、慢性腹泻者尤为适宜。

●推荐四：白荷花茶

白荷花50克，放锅内加水煮沸15分钟，取汁液加冰糖即可饮服。此茶气香性凉，可解暑热、清心脾、化痰止咳、除烦、爽精神，适用于感冒暑热、烦热口渴、咳嗽痰血等。

●推荐五：金银花茶

金银花20克，白糖15克，同放茶壶内，



冲入开水1000毫升，待凉即可分服。金银花清热解毒、消暑除烦、止痢，对多种致病菌和病毒均有较强的抑灭作用。常服金银花茶，可防治夏季暑热症、泻痢、流感及小儿热疳、痱毒等症。

●推荐六：菊枣蜜茶

菊花50克，大枣5颗，麦冬20克，加入清水2000毫升，煮沸后保温3分钟，过滤；另加入适量蜂蜜搅拌均匀后即可饮用。该茶清爽香甜可口，具有明目养肝、生津止渴、清心健胃和消除疲劳之功效。

●推荐七：薄荷甘草茶

薄荷10克，甘草3克，蜂蜜适量。将二药同放入锅内，加开水约3000毫升，加盖煮沸15分钟，取汁加蜂蜜即可饮用。具有清肺止咳、解毒利咽的作用，可用于咽喉痒痛不适、声嘶、咳嗽等症。

●推荐八：西瓜翠衣茶

西瓜翠衣60克，洗净后放锅内，加水适量，煮沸15分钟，然后取汁加糖即可分服。西瓜翠衣能清暑解热、泻火除烦、利尿降压，对暑热烦渴、口舌生疮、小便短赤、高血压病等都有一定的防治作用。

健康问答

读者问：本人患有痛风，尿酸降下来后还要继续吃药吗？

晋江市中医院张澄坦医生答：需要。痛风发生的主要原因，就是人体嘌呤代谢出现了问题，就像糖尿病、高血压一样，是一种慢性疾病，需长期使用药物控制血尿酸达标。一旦停药，可能会出现尿酸的上升，疾病的反复。可在专科医师指导下，应用最小剂量药物，将尿酸控制在目标范围即可，也能达到减少可能的药物副作用和治疗成本的目的。一般来说，病程越长，体内痛风石越多，降尿酸持续时间可能越长。建议患者平时要通过积极运动和使用药物控制血尿酸水平，这样的话可大大减少痛风的发作频率，对正常的生活和工作影响很小。

本地医讯

多名专家到晋江市中医院坐诊

本报讯（记者 吴清华 通讯员 张丽碟）近日，又有多名大咖专家来到晋江市中医院坐诊、手术，有需求的群众请及时关注，提前预约就诊。

据悉，7月23日，福建省妇幼保健院中医科许金榜教授将来晋江市中医院坐诊；福建医科大学附属第一医院泌尿外科许宁教授将莅临晋江市中医院坐诊、手术。7月24日，东南大学附属中大医院疝与腹壁外科专家李俊生教授、福建医科大学附属第一医院男科医生杨鹏将到晋江市中医院坐诊、手术。请前来就诊的患者携带好就诊卡（医保卡、农保卡）及以往病历、检查报告等资料，以方便医师诊断。

本版由本报记者吴清华、陈荣汉采写

理财

理财课堂

看懂银行理财产品的风险等级

不少人有这样的疑惑：首次购买理财产品之前，为什么要先做风险评估测试？

事实上，个人投资者风险评估是投资者与理财产品销售机构互相认知的一个过程。评测过后，投资者是保守型、稳健型、平衡型、积极型或激进型就有一个明确的定义，而销售机构就能根据你的风险偏好，推荐更加适合的产品。银行人士提醒，投资者应当根据个人情况如实填写评测，根据自身风险承受能力选择响应风险等级的理财产品。

如实填写风险评估

“首次购买理财产品前，须进行风险承受能力评估，这样才能更好地为客户匹配风险偏好一致的理财产品。”某股份制银行理财经理陈女士告诉记者。根据监管规定，商业银行应定期或不定期地采用当面或网上银行方式对客户进行风险承受能力持续评估，超过一年未进行风险承受能力评估或发生可能影响自身风险承受能力情况的客户，再次购买理财产品时，应当在商业银行网点或其网上银行完成风险承受能力评估。

据了解，风险承受能力评估依据主要包括客户年龄、财务状况、投资经验、投资目的、收益预期、风险偏好、流动性要求、风险认识及风险损失承受程度等，旨在了解客户的财务状况、投资经验及风险承受能力。

银行人士提醒投资者，认真填写风险评估既能合法保障个人合法权益，也能选购更加适合自己的产品，建议投资者应正确对待，务必如实填写测评内容，确保能够准确了解自己的风险偏好与风险承受能力。



有哪些风险等级？

根据评估得分，投资者的风险承受能力由低至高被划分为保守型、稳健型、平衡型、成长型和进取型五类。目前，理财产品风险等级分为五级，不同风险承受能力的投资者，应当选择相对应等级的理财产品。

第一级（R1）：表示为低风险，其核心含义为保本浮动收益。其资产主要投资于信用较高的国债和低风险金融产品，收益较为稳定，受市场波动的影响不大。该类理财产品，适合于保守型人士选择。

第二级（R2）：表示为较低风险，其核心含义为本金损失概率较小，收益浮动相对可控。该类产品一般发行量巨大，如货币型基金、银行低风险理财等。该类产品，适合于稳健型人士选择。

第三级（R3）：表示为中等风险，其核心含义为本金损失有一定可能性，收益的波动性较大。其资产投资于指数基金等风险较高、收益也较高的领域。该类产品，适合于平衡型人士选择。

第四级（R4）：表示为中高级风

险，其核心含义为本金亏损概率较高，预期收益实现的不确定性较大。其资产主要投资于风险高、收益也高的领域。该类产品，适用于积极型人士选择。

第五级（R5）：表示为高风险或极高风险，其核心含义为本金损失的概率大，收益波动的范围极大。其资产主要投资于高风险领域，如基金、股指、期货等。该类产品，适用于激进型人士选择。

“稳健型的用户就可以选择R1、R2的产品，例如R1等级的理财产品主要投资于银行存款、国债、货币基金等低风险金融产品；平衡型的用户可以选择R1、R2、R3的产品，R3等级往往会增加债券、同业存款等相对低风险投资标的；而R4以上级别的理财产品，可大比例投资于股票、股权、外汇、商品等各类风险系数较高的金融产品，收益波动较大，本金亏损的风险较高。”陈女士表示，投资者应当在知晓自身风险承受能力的基础上，再选择风险等级相对应的产品。

产品和人员分级管理
保险销售迎新规

本报讯 “信息披露应全面真实、对保险产品分级、对销售人员分级、禁止炒作停售及价格变动、禁止强制搭售和默认勾选……”记者从中国银保监会官网获悉，银保监会于19日发布《保险销售行为管理办法（征求意见稿）》，对保险销售行为再度规范，进一步保护保险消费者的合法权益。

管理办法指出，保险公司应当建立保险产品分级管理制度，根据产品的结构复杂程度、保费负担水平及保单利益的风险高低等标准，对本机构的保险产品进行分级。同时，保险公司、保险中介机构应当建立本机构保险销售能力资质分级管理体系，根据保险销售人员的专业知识、销售能力、诚信水平、品行状况等标准，对所属保险销售人员分级，并与保险公司保险产品分级管理制度相衔接，区分销售能力资质实行差别授权，明确所属各等级保险销售人员可以销售的保险产品。

针对保险产品停售炒作乱象，管理办法明确，保险公司计划停售某一保险产品或者调整某一保险产品价格的，应当自作出停售或者调整价格的决定后10个工作日内，在官方网站和营业场所向社会发出公告，但保险公司在经审批或者备案费率的费率浮动区间内调整价格的除外。公告内容应当包括停售或者调整价格的保险产品名称、停售或者价格调整的起始时点等信息。

在个人营销宣传方面，明确保险销售人员未经授权不得发布保险销售宣传信息。保险公司、保险中介机构对所属保险销售人员发布保险销售宣传信息的行为负有管理主体责任，对保险销售人员发布的保险销售宣传信息，应当进行事前审核及授权发布；发现保险销售人员自行编发或者转载未经其审核授权的保险销售宣传信息的，应当及时予以制止并采取有效措施进行处置。在保险公司未就某一保险产品发出停售或者调整价格的公告前，保险销售人员不得在保险销售中向他人宣称某一保险产品即将停售或者调整价格。

《理财周刊》合作机构

助力乡村振兴 建设美好生活
详情请咨询建行各营业网点要贷款
就找晋江农商银行车险投保找哪家？
共享自助中华“行”
详情咨询：0595-88111183

征集

广大读者可将所关心的理财问题、理财信息及个人家庭财务状况发送给我们。围绕您自身的理财需求，《理财周刊》顾问团将量身定制专属理财方案。

同时，为了维护消费者合法权益，本报金融维权投诉平台持续推出，聚焦金融维权，让舆论监督发挥更大作用；针对您所遇到的各类金融维权事件，为您的合理维权助力。如果您遇到了各种金融“烦心事”，欢迎拨打热线15106092781进行反馈，或扫描关注理财周刊微信公众号，从后台对话框中积极参与。



本版由本报记者吴清华 陈荣汉采写