



Het overslaan van het ontbijt heeft invloed op de regulatie van de insulinespiegels. Foto: ANP

Vroeg ontbijten verkleint kans op diabetes

Vaker eten op een dag betekent ook een lager risico

GEZONDHEID

Niet alleen wat we eten, maar ook wanneer is van belang voor onze gezondheid. Dat blijkt uit een grootschalig onderzoek naar diabetes. Mensen die vroeg ontbijten, lopen minder kans op de ziekte dan wie dat later of niet doet.

Van risicofactoren als een ongezond voedingspatroon, gebrek aan lichamelijke activiteit en roken, was al bekend dat ze type 2-diabetes in de hand werken. Maar uit onderzoek waaraan meer dan honderdduizend Franse volwassenen meewerkten, blijkt dat ook de timing een rol kan spelen.

Voor het onderzoek vulden de deelnemers op drie niet-openvolgende dagen in wat en wanneer ze aten en dronken. Die gegevens werden vergeleken met hun gezondheidsdata in de daaropvolgende jaren, gemiddeld zo'n zeven jaar.

Vroeg ontbijt, vroeg diner

Onder de deelnemers werden 963 nieuwe gevallen van diabetes type 2 vastgesteld, en het risico op de ziekte bleek significant hoger bij de groep die regelmatig na 9.00 uur ontbijt dan bij wie dat voor 8.00 uur 's morgens doet.

„Biologisch gezien is dat logisch,

omdat al bekend was dat het ontbijt overslaan de regulatie van glucose en vetten beïnvloedt, en ook de insulinespiegels”, zegt hoofdauteur Anna Palomar-Cros van het Spaanse onderzoekscentrum ISGlobal. „Het komt ook overeen met twee meta-analyses die concluderen dat het ontbijt overslaan het risico op diabetes type 2 verhoogt.”

Uit het onderzoek in het *International Journal of Epidemiology* blijkt ook dat een laat diner - na 22 uur - het risico leek te verhogen, terwijl vaker eten (ongeveer vijf keer per dag) geassocieerd wordt met een lager risico.

Verdubbeling

Momenteel leven wereldwijd meer dan 500 miljoen mensen met diabetes. Volgens een nieuwe studie in *The Lancet* zal dit aantal de komende drie decennia verdubbelen tot 1,3 miljard mensen.

Diabetes staat in de top 10 van belangrijkste oorzaken van overlijden en invaliditeit. Zo'n 6,1 procent van alle mensen lijdt aan de chronische ziekte waarbij het bloedsuikergehalte te hoog is. Ze treft mensen van alle geslachten en leeftijden in elk land.

Om aan te geven hoe vaak de ziekte voorkomt, wordt er gemeten in prevalentiecijfers. De prevalentie is het voorkomen op een bepaald moment

van een ziekteverschijnsel, aandoening of disfunctie in een bepaalde populatie als proportie van de populatie. De prevalentie wordt meestal opgegeven als het aantal gevallen per duizend of honderdduizend.

Noord-Afrika en het Midden-Oosten hebben de hoogste prevalentiecijfers, met 9,3 procent. Tegen 2050 zal een op de zes mensen aan diabetes lijden in die regio's, volgens de studie in *The Lancet*.

Latijns-Amerika en het Caribisch gebied zullen naar verwachting ook een stijging doormaken, tot een prevalentie van 11,3 procent.

„De snelle groei van diabetes is niet alleen alarmerend, maar ook een uitdaging voor elk gezondheidssysteem ter wereld, vooral gezien het feit dat de ziekte het risico op ischemische hartziekten en beroertes verhoogt”, zegt Liane Ong van de Universiteit van Washington, die het onderzoek leidde.

Diabetes of suikerziekte komt het vaakst voor bij 65-plussers, wereldwijd heeft meer dan 20 procent van die groep last.

Opvallend: in Noord-Afrika en het Midden-Oosten is 39,4 procent van deze leeftijdsgroep diabetespatiënt, terwijl dat in Centraal-Europa, Oost-Europa en Centraal-Azië slechts de helft is (19,8 procent).

COLUMN GELD

Ongemakkelijk met een glimlach



Jaap Jongsma is financieel adviseur bij bureau Rentmeester Financieel Advies in Damwâld

Heerlijk de strip van Dirkjan in deze krant. Bijzonder hoe je met drie plaatjes een glimlach naar boven kunt halen.

In de krant van vorige week maandag ging het over verzekeren en dat spreekt mij natuurlijk extra aan. Het leuke aan de strip is dat er altijd een verrassende twist plaatsvindt. Bijna altijd word je op het verkeerde been gezet. De valkuil van het denken in vertrouwde patronen is herkenbaar in ons werk. Je redeneert vanuit je eigen context. Doordat we elke dag bezig zijn met ons vak, zijn veel zaken vanzelfsprekend. Het is lastig om fris te blijven kijken en niet te veel aannames te doen.

Onlangs had ik een adviesgesprek over privé-verzekeringen. De klant had een woning gekocht en wilde deze graag verzekeren. Uit ons gesprek kwam naar

Deze plotselinge twist gaf ons beiden het gevoel dat het toch een goed gesprek was met meerwaarde

voren dat de klant graag zelf de regie hield. Hij was bij ons omdat een bevriende kennis hem had doorverwezen. Zijn motivatie was dat wanneer het goedkoper kon, wij dit ook wel mochten regelen.

De klant was ingelezen en had zelf ook een offerte opgevraagd. Op de premie en voorwaarden waren niets aan te merken. Nu is het gevaar dat je de gemaakte keuzes gaat kopiëren en dan een vergelijkende offerte gaat aanbieden. Graag gaan wij iets uitgebreider in gesprek over wat de klant belangrijk vindt en vooral over het waarom achter zijn vragen.

Uiteindelijk werd het een ongemakkelijk gesprek. Ik had het idee dat ik de klant moest overtuigen van allerlei zaken. In dit soort gesprekken houd ik ervan om dit te benoemen. Ik vertelde hem dat ik het een lastig gesprek vond. Dit kwam volgens mij omdat hij gewend is om alles zelf uit te zoeken. Mijn advies, hoe goed bedoeld ook, kwam niet binnen.

Vervolgens zijn we het gesprek opnieuw begonnen. Ik heb hem gevraagd wat hij van ons verwachtte en ik heb hem verteld wat onze werkzaamheden zijn. Wat ons belang is. Welke meerwaarde wij aan een klant willen bieden. Dat dit ook de reden is waarom zijn kennis hem had doorverwezen. Het kan natuurlijk zijn dat hij niet zat te wachten op deze meerwaarde en dat hij dit liever zelf uitzoekt.

Uit onze inventarisatie kwam naar voren dat de klant geen aansprakelijkheidsverzekering had en dat sommige verzekeringen alleen op zijn naam stonden en dat zijn vriendin niet was meeverzekerd. De klant was in de veronderstelling dat een aansprakelijkheidsverzekering al was geregeld op een autoverzekering. De zogenaamde wettelijke aansprakelijkheid. Dit gaf mij een glimlach. Op dat moment kun je de meerwaarde van je advies laten zien.

Ik heb hem uitgelegd dat dit niet hetzelfde is en waarom het verstandig is om wel een aansprakelijkheidsverzekering voor hun beiden te regelen. Deze plotselinge twist gaf ons beiden het gevoel dat het toch een goed gesprek was met meerwaarde.