

CẨM NANG NGƯỜI MUA THÔNG THÁI

8 BÍ MẬT ĐỂ CHỌN THẺ SỨC KHỎE

Chọn đúng ngay từ đầu —
không chọn nhầm, không mua thiếu,
không trả dư tiền.



PHẠM HÙNG CƯỜNG

Giám đốc điều hành Tổng Đại Lý Ninh Kiều — Dai-ichi Life Việt Nam
Tổng Đại Lý doanh số Top 1 Miền Tây Nam Bộ

8 BÍ MẬT ĐỂ CHỌN THẺ SỨC KHỎE

PHẠM HÙNG CƯỜNG

MỤC LỤC — 8 BÍ MẬT

Tám điều tôi luôn giải thích cặn kẽ cho khách trước khi họ đặt bút ký — kể cả những điều bất lợi ít người bán chủ động nói. Đọc khoảng 20 phút.

1 Tôi là ai, và tại sao tôi viết cuốn sách này?

Cảnh tôi sợ nhất sau hơn 10 năm làm nghề — và luật chơi của cuốn sách

2 Thẻ sức khỏe là gì, và tại sao bạn cần nó?

Hành lang bệnh viện 4 giờ sáng — và cái QUYỀN CHỌN ít ai nói tới

3 Thị trường có hai dòng thẻ — khác nhau từ gốc

Câu chuyện hai hồi của anh H. — nhà trọ hay nhà của mình?

4 Thẻ sức khỏe khác gì bảo hiểm y tế nhà nước?

"Con em có BHYT miễn phí mà, sao vẫn tốn đĩ vậy?"

5 Nên chọn hạng thẻ nào?

Đừng nhìn hạn mức tổng — nhìn tiền phòng mỗi ngày

6 Nằm viện tốn bao nhiêu, tiền được trả thế nào?

Thước phim 3 giờ sáng — và một ca chi trả thật hơn 76 triệu đồng

7 Chi phí thẻ có thật sự đắt? 5 lưu ý phải biết

Phép chia hơn 20 nghìn/ngày — và 5 dòng điều khoản dân luật bắt mình đọc kỹ

8 Checklist chọn thẻ sức khỏe

Sáu ô tick + bốn câu hỏi vàng — hỏi ai cũng được, kể cả tôi

Khổ A5 · Lưu hành miễn phí · Số liệu theo tài liệu sản phẩm Dai-ichi Life phê duyệt 27/09/2024 và tại thời điểm phát hành. Chi phí y tế trong sách là chi phí tham khảo thực tế, không phải cam kết chi trả.

Tôi là ai, và tại sao tôi viết cuốn sách này?

Hơn 10 năm làm nghề, cảnh tôi sợ nhất không phải là bị khách từ chối. Cảnh tôi sợ nhất là ngồi trước một gia đình cầm trên tay hợp đồng giá trị lớn — đóng phí hàng ngàn, năm nào cũng đủ — vậy mà khi biến cố ập tới, cần vài trăm triệu, quyền lợi lại không giải quyết được. Chỉ vì lúc đặt bút ký, họ hiểu lơ mơ về thứ mình mua.

Tôi viết cuốn sách này để bạn không bao giờ phải ngồi ở phía bên kia cái bàn đó.

Vậy tôi là ai mà dám nói chuyện này với bạn?

Tôi là Phạm Hùng Cường, vào Dai-ichi Life ngày 25/10/2015 — hơn 10 năm trong một nghề mà nhiều người bỏ cuộc sau 10 tháng. Hiện tôi là Giám đốc điều hành Tổng Đại Lý Ninh Kiều — Dai-ichi Life Việt Nam, Tổng Đại Lý doanh số Top 1 Miền Tây Nam Bộ, thành viên MDRT — Bàn tròn Triệu đô, chuẩn quốc tế của nghề tư vấn tài chính. Đội ngũ của tôi đang phục vụ hơn 9.000 gia đình khách hàng ở miền Tây và cả nước.

Và có lẽ đây là dòng đáng giá nhất với bạn: tôi là cử nhân Luật Kinh tế, Đại học Luật Cần Thơ, tốt nghiệp loại giỏi. Dân luật có một thói quen nghề nghiệp khó bỏ — **đọc từng dòng điều khoản trước khi nói với khách một câu.** Cuốn sách này được viết bằng đúng thói quen đó.

Ba kiểu chọn sai tôi gặp hoài

Kiểu thứ nhất: mua rồi mà không dùng được đúng ý mình. Muốn con nằm phòng tốt, nhưng gói đã mua không đủ tiền phòng cho loại phòng đó. Hoặc mua thêm ngoại trú rồi cả năm không dùng — phí đóng đều, quyền lợi bỏ không.

Kiểu thứ hai: có bảo hiểm, nhưng không phải loại trả viện phí. Tôi chứng kiến rất nhiều khách mua hợp đồng hàng chục, thậm chí hàng trăm triệu

đồng — đến khi có vấn đề sức khỏe cần điều trị mới phát hiện hợp đồng của mình không dùng được. Vì **không phải hợp đồng nào có chữ "bảo hiểm" cũng thanh toán viện phí**: trong hợp đồng phải đính kèm đúng quyền lợi chăm sóc sức khỏe — loại chi trả chi phí điều trị, nằm viện — thì mới được thanh toán khoản đó. Đây là sai lầm mà rất nhiều người đang sở hữu bảo hiểm không hề biết. Nếu bạn đang có hợp đồng, đọc xong cuốn này hãy mở ra dò lại một lượt — một phút đó có thể đáng giá hàng trăm triệu.

Kiểu thứ ba — kiểu đau nhất: hợp đồng giá trị lớn, có cả quyền lợi sức khỏe hẳn hoi, nhưng vì lúc mua không rõ thời gian chờ, không khai đúng sức khỏe, không biết khoản nào bị loại trừ — nên lúc cần vài trăm triệu, quyền lợi không giải quyết được.

Cả ba kiểu đều không phải vì thê dở. Là vì chọn mà chưa hiểu. Mà hiểu thì không khó — chỉ cần có người chịu chỉ đúng chỗ cần nhìn.

Luật chơi của cuốn sách này

Một: tôi sẽ nói cả những điều bất lợi — đồng chi trả, thời gian chờ, các khoản loại trừ. Vì bạn chỉ hết sợ bị gài khi biết đúng chỗ người ta hay gài. Hai: bạn không phải để lại số điện thoại để đọc tiếp bất cứ trang nào. Đọc hết, hiểu hết, rồi bạn toàn quyền quyết định — kể cả quyết định không làm gì cả.

Giờ tôi dẫn bạn tới một nơi rất có thể bạn từng đứng: hành lang bệnh viện lúc 4 giờ sáng.

Thẻ sức khỏe là gì, và tại sao bạn cần nó?

Bốn giờ sáng, cổng bệnh viện công đã có người đứng chờ. Người ta đi xe đò từ Hậu Giang, Sóc Trăng lên từ khuya, chỉ để lấy cái sổ khám nhỏ. Dọc hành lang, người nhà bệnh nhân trải chiếu nằm la liệt — cái gối là túi quần áo. Họ là con chăm cha, chồng chăm vợ. Không ai than, vì thương nhau thì chịu được hết. Nhưng chịu được không có nghĩa là đáng phải chịu.

Cảnh ở khoa nhi còn khó quên hơn. Tôi từng đứng ở khoa nhi một bệnh viện công đúng mùa dịch: phòng thiết kế mười giường nhưng mười lăm, hai chục bé nhập viện — một giường hai bé nằm chung, ba mẹ thất ruột chuyện lây chéo mà không làm gì được. Ban đêm là màn "khóc dây chuyền": đứa này vừa thiếp đi thì đứa kia khóc, nối nhau tới sáng — cả phòng không bé nào tròn giấc, ba mẹ theo chăm vài ngày là kiệt sức theo con. Và ít ai nói cho bạn con số này: một bé nằm viện thường cần ba, bốn người lớn xoay ca — mà gia đình trẻ bây giờ cả ba lẫn mẹ đều đi làm. Con bệnh một tuần, hai người cùng nghỉ việc, là **mất thu nhập kép đúng lúc tốn tiền nhất**.

Tốn bao nhiêu? Số tham khảo tôi ghi nhận sau hơn mười năm ở miền Tây: một đợt bệnh thường ở trẻ — sốt, tay chân miệng — nằm 3–5 ngày, tính đủ các khoản thường không dưới 10 triệu. Muốn con nằm phòng dịch vụ bệnh viện quốc tế thì một bé sốt siêu vi nằm 5 ngày, riêng tiền phòng cộng tiền ăn đã vào khoảng **19 triệu** — chi phí tham khảo thực tế, chưa tính thuốc men. Bạn hiểu vì sao nhiều gia đình "chọn" bệnh viện công đông nghẹt: không phải họ không thương con — mà vì con số kia đứng chắn ở giữa.

Vậy thẻ sức khỏe là gì? Nói kiểu đời thường nhất: là tấm thẻ mà khi người nhà mình nhập viện, bệnh viện nhìn vào nó và **tính tiền với công ty bảo hiểm — thay vì tính với mình**.

Khi không có thẻ, ba câu hỏi luôn đánh nhau trong đầu người đứng ở quầy tiếp nhận: *bệnh viện nào gần?* — *bệnh viện nào tốt?* — *rồi... hết bao nhiêu tiền?* Chọn chỗ tốt thì lo chi phí. Nhìn chi phí thì đành chọn chỗ đông, chỗ nằm ghép.

Khi có thẻ, ba câu gộp lại còn đúng một câu: "*Chỗ nào tốt nhất cho người mình thương?*" Câu chi phí đã có tấm thẻ đứng ra trả lời.

Làm nghề hơn mười năm, tôi rút ra một câu tôi tin là đúng nhất về sản phẩm này: **thẻ sức khỏe không chỉ giảm viện phí — nó là QUYỀN CHỌN bệnh viện tốt hơn cho người mình thương.** Và cái quyền đó không mua được vào lúc cần nó nhất — giống cây dù, phải sắm từ hôm nắng, chứ mưa xuống rồi mới chạy đi kiếm thì ướt đã ướt rồi.

GHI NHỚ

Thẻ không làm con bạn hết bệnh nhanh hơn. Nó bảo đảm một điều: khi cần, gia đình bạn được điều trị ở nơi tốt nhất trong tầm với — mà không phải bán đi thứ gì.

Vậy là bạn muốn một tấm thẻ. Nhưng khoan — ngoài kia có HAI dòng thẻ, và chọn nhầm dòng, mọi thứ phía sau đều sai.

Thị trường có hai dòng thẻ, và chúng khác nhau từ gốc

Tôi kể bạn nghe một câu chuyện hai hồi. Đây là tình huống tham khảo — tôi mô tả cơ chế của một dòng sản phẩm trên thị trường, không nói tới hãng nào hết.

Hồi một. Anh H. mua một tấm thẻ sức khỏe dạng rời, đóng chừng 9–10 triệu một năm. Giữa năm, anh đi khám vì mệt mỏi, khát nước hoài, sụt cân — bác sĩ báo: tiểu đường. Cả đợt điều trị hết 80 triệu. Thẻ trả đủ, không thiếu một đồng. Anh H. đi khoe khắp xóm: "Bảo hiểm ngon thiệt!" Anh khen đúng — năm đó tấm thẻ làm đúng việc của nó.

Hồi hai. Gần ngày thẻ hết hạn, thư báo mùa tái tục gửi tới. Và từ đây, câu chuyện rẽ theo một trong ba con đường:

- 1 Tăng phí mạnh.** Công ty vẫn nhận anh — nhưng trong hồ sơ của họ, anh đã thành "khách hàng rủi ro cao".
- 2 Phổ biến nhất: loại trừ đúng bệnh tiểu đường.** Vẫn bán thẻ, kèm một dòng chữ nhỏ: mọi điều trị liên quan tiểu đường không thuộc phạm vi chi trả. Mà người tiểu đường về sau tốn kém vì biến chứng — tim, thận, mắt, thần kinh. Tất cả, từ nay, anh tự lo.
- 3 Nặng nhất: từ chối tái tục hoàn toàn.** Và khi hồ sơ đã mang bệnh, anh gần như không mua được thẻ mới ở đâu nữa.

Anh H. không làm gì sai hết. Vậy mà đúng cái năm anh cần tấm thẻ nhất, nó có quyền rút lui.

Trước khi lật vấn đề, tôi phải công bằng đã

Thẻ rời — thẻ của các công ty phi nhân thọ, mua độc lập — có một ưu điểm thật: **rẻ**. Vài triệu một năm, muốn mua là mua được liền. Nếu chỉ so giá năm nay, thẻ

rời thẳng. Tôi không nói dối bạn chỗ này để bán hàng.

Nhưng cái giá rẻ đó đứng trên một nền móng ít ai để ý lúc ký: **hợp đồng TỪNG NĂM** — mỗi mùa tái tục, công ty được quyền xét lại bạn một lần. Tôi học luật, đọc quy tắc của hầu hết thẻ rời trên thị trường đều thấy điều khoản cho công ty quyền từ chối tái tục, tăng phí, hoặc loại trừ bệnh — chính là ba con đường của anh H. Đọc kỹ hơn còn gặp những dòng phải ngồi im một chút: có sản phẩm loại trừ hẳn ung thư; có sản phẩm bắt chờ ung thư tới 730 ngày rồi từ năm thứ ba cắt bớt quyền lợi; có sản phẩm giữ quyền đơn phương chấm dứt giữa chừng. Tôi không nêu tên ai — bạn cầm bất kỳ bộ quy tắc nào lên tự dò sẽ thấy.

Nghĩ theo hình ảnh đòi thường: **thẻ rời giống như ở nhà trọ** — trọ tốt, giá mềm, nhưng chủ nhà có quyền không cho thuê tiếp, và thường ngưng đúng lúc mình yếu nhất. **Còn thẻ kèm hợp đồng nhân thọ là nhà của mình.** Không ai đuổi mình ra khỏi nhà của mình được: **thẩm định sức khỏe MỘT LẦN duy nhất lúc tham gia**, qua cánh cửa đó rồi, công ty **cam kết tái tục suốt thời hạn hợp đồng, bảo vệ tới 75 tuổi.** Năm sau bạn phát hiện tiểu đường? Thẻ vẫn đứng đó. Còn phí của hợp đồng chính đi kèm không phải tiền mất đi — là khoản tích lũy có nhận lại theo hợp đồng.

Tiêu chí	Thẻ rời (phi nhân thọ)	Thẻ kèm nhân thọ
Thời hạn cam kết	Từng năm một	Suốt thời hạn hợp đồng, bảo vệ tới 75 tuổi
Thẩm định sức khỏe	Mỗi lần tái tục có quyền xét lại	MỘT LẦN duy nhất lúc tham gia
Khi đã claim lớn	Tăng phí / loại trừ bệnh / từ chối tái tục	Cam kết tái tục — bệnh phát hiện sau vẫn được bảo vệ
Phí đã đóng	Mất hẳn theo từng năm	Phí hợp đồng chính là tích lũy, có nhận lại
Phí năm đầu	Rẻ hơn — thẳng rõ ràng	Cao hơn vì kèm hợp đồng chính

Bạn thấy dòng cuối chứ? Tôi ghi thật: năm đầu, thẻ rời rẻ hơn. Dân luật viết bảng so sánh mà giấu dòng mình thua thì bảng đó vứt đi. Còn nếu ngân sách nhà bạn đang hẹp — khoan lo, tôi để dành lối đi ở checklist cuối sách.

Phần lớn chúng ta đi mua thẻ với đúng một câu hỏi: "*Thẻ nào rẻ hơn?*" Câu hỏi đúng phải là: "**Khi tôi ĐÃ bệnh rồi — thẻ nào còn đứng bên tôi?**" Vì mình đâu có mua bảo hiểm cho năm nay — cái năm mình còn khỏe re ngồi đọc cuốn sách này. Mình mua cho cái năm xui rủi nhất đời.

GHI NHỚ

Thẻ rời rẻ hơn cho NĂM NAY — nhưng công ty có quyền xét lại bạn mỗi mùa tái tục. Thẻ kèm nhân thọ thả đĩnh một lần, cam kết đi cùng tới 75 tuổi. Mua bảo hiểm là mua cho năm xui rủi nhất, không phải cho năm dễ dàng nhất.

Thẻ sức khỏe khác gì bảo hiểm y tế nhà nước?

Tôi từng ngồi cạnh một người mẹ ở hành lang bệnh viện, buổi sáng con chị xuất viện. Con chị chưa đầy sáu tuổi — diện BHYT lo miễn phí 100%. Vậy mà tờ giấy phần gia đình tự chi, chị nhìn lâu lắm: mấy chục triệu. Chị quay sang hỏi tôi câu tới giờ tôi vẫn nhớ: "*Con em có BHYT miễn phí mà anh. Sao vẫn tốn dữ vậy?*"

Câu trả lời nằm ở những lựa chọn chị đã đưa ra — mà đặt vô hoàn cảnh đó, bạn cũng chọn y như chị: phòng đông quá, hai bé chung giường, chị xin chuyển con qua phòng dịch vụ. Bác sĩ nói có thuốc tốt hơn nhưng ngoài danh mục — chị gật đầu không cần suy nghĩ. Toàn những cái "muốn" rất bình thường của một người mẹ. Chỉ có điều, chúng nằm ngoài phần BHYT chi trả.

Trước khi đi tiếp, tôi nói rõ bằng cả tư cách người làm nghề: **BHYT là nền tảng an sinh đáng quý. Cả nhà tôi đều có, và tôi khuyên bạn giữ nó tới già.** Ai xúi bạn bỏ BHYT để mua thẻ sức khỏe, người đó tư vấn sai — bạn cứ đứng dậy đi về. BHYT có giới hạn không phải vì nó dở, mà vì bài toán an sinh: phí rất thấp mà gánh hàng chục triệu người thì tất yếu phải có tuyến, có nằm ghép, có danh mục đóng khung.

Thẻ sức khỏe không thay BHYT — nó trả lời một câu hỏi khác hẳn. BHYT trả lời: "*Tôi có được chữa không?*" Thẻ sức khỏe trả lời: "*Tôi được chữa theo cách nào?*" Cụ thể, nó mở thêm năm cánh cửa: **chọn bệnh viện** (mọi bệnh viện hợp pháp toàn quốc, không phân tuyến — 3 giờ sáng con sốt cao, chỉ cần chọn bệnh viện tốt nhất, không cần chọn bệnh viện "đúng tuyến"); **chọn phòng** (phòng riêng, mẹ nằm cạnh con); **chọn phương pháp và thuốc** (kể cả ngoài danh mục, mời bác sĩ chuyên khoa); **thủ tục** (bảo lãnh viện phí — đưa thẻ và căn cước, việc của ba mẹ là nắm tay con); **phạm vi** (quyền lợi nội trú theo bạn ra toàn cầu).



Hai trải nghiệm nằm viện — bên trái là cảnh thường thấy khi chỉ có BHYT, bên phải là điều kiện điều trị mà thẻ sức khỏe mở cửa cho gia đình bạn. (Ảnh minh họa)

Một ca rất đòi hỏi để hình dung: **đứt dây chằng đầu gối** vì đá banh cuối tuần. Cùng chấn thương đó có ba con đường, ba mức chi phí tham khảo: mổ bệnh viện công khoảng 20 triệu; bệnh viện tư tốt khoảng 70 triệu; bệnh viện chuẩn quốc tế khoảng 120 triệu. Khác nhau không chỉ tiền — khác cả phương pháp mổ, thời gian hồi phục, và chất lượng cái đầu gối dùng cho mấy chục năm còn lại. Khoản chênh 100 triệu giữa hai đầu con đường, không có thẻ thì ai trả? Quyền chọn con đường tốt hơn — BHYT không được thiết kế để trao cho bạn.

Gói chương này trong hai câu: **BHYT bảo đảm bạn ĐƯỢC chữa. Thẻ sức khỏe bảo đảm bạn được chữa THEO CÁCH TỐT NHẤT.** Một cái là nền móng, một cái là tầng hai — giữ cả hai, đừng đập cái nào.

Nên chọn hạng thẻ nào?

Một người ba mua thẻ cho con. Lúc nghe tư vấn, con số làm anh gật đầu là "hạn mức 300 triệu" — nghe đã to. Còn dòng "tiền phòng 1,5 triệu/ngày" thì anh lướt qua. Rồi con bệnh, anh đưa con vào bệnh viện quốc tế, chọn phòng 3,5 triệu — đến quầy thanh toán mới vỡ ra: thẻ trả 1,5 triệu, phần còn lại **2 triệu mỗi đêm anh tự bù**. Năm đêm, bù 10 triệu. Thẻ trả đúng từng đồng ghi trên thẻ, không sai một chữ. Anh không mua nhầm thẻ dỏm. Anh mua nhầm **hạng**.

Bảng 5 hạng thẻ — con số nằm ở đây

Hạng thẻ	Hạn mức MỖI BỆNH	Tiền phòng/ngày	Phẫu thuật/ca
Cơ Bản	150 triệu	750.000đ	12,5 triệu
Phổ Thông	300 triệu	1,5 triệu	25 triệu
Đặc Biệt	600 triệu	2,5 triệu	50 triệu
Cao Cấp	1 tỷ	3 triệu	75 triệu
Thịnh Vượng	2 tỷ	6 triệu	125 triệu

(Tiền phòng chỉ trả tối đa 100 ngày mỗi năm cho mỗi bệnh.)



Điện mạo 5 hạng thẻ — từ Cơ Bản đến Thịnh Vượng (Super Elite).

Cột đầu tiên, để ý bốn chữ: hạn mức tính cho **mỗi bệnh. Gan có 1 tỷ riêng. Tim có 1 tỷ riêng. Phổi có 1 tỷ riêng.** Vừa điều trị bệnh gan tổn kém, quý cho bệnh tim vẫn còn nguyên — không phải cả nhà bệnh tật xài chung một cái túi. Nhưng dân luật như tôi không cho phép mình nói nửa câu trên mà giấu nửa câu dưới: hạn mức mỗi bệnh là **tổng chi trả tối đa cho bệnh đó trong suốt thời gian tham gia** — không phải mỗi năm cấp mới. Ai nói với bạn "mỗi năm có 1 tỷ mới" là nói sai điều khoản. Và một điểm sáng có ở **mọi hạng thẻ**: hóa trị, xạ trị ung thư được chi trả theo **chi phí thực tế** — điều ba mẹ sợ nhất, thẻ trả theo hóa đơn thực tế.

Bí quyết: đừng nhìn hạn mức tổng — nhìn TIỀN PHÒNG

Hạn mức là con số cho ngày giông bão lớn — có thể cả đời không đụng tới. Còn con số bạn đụng **mỗi đêm nằm viện** là tiền phòng. Số tham khảo tôi ghi nhận tại Cần Thơ: phòng VIP bệnh viện quốc tế như Hoàn Mỹ, Phương Châu khoảng 3,2–3,8 triệu/ngày; dải chung 2,5–4,5 triệu. Ráp vào bảng: thẻ Phổ Thông 1,5 triệu — tự bù 2 triệu mỗi đêm, đúng cảnh người ba đầu chương; thẻ Cao Cấp 3 triệu — đỡ nhiều, vô phòng VIP vẫn bù 200–800 ngàn; thẻ Thịnh Vượng 6 triệu — mới thật sự dư dả.

Công thức tự kiểm năm gọn một dòng: **lấy giá phòng nơi mình định nằm, trừ đi số trên thẻ — ra ngay hạng mình cần.** Một phép trừ lớp ba. Vậy mà chín phần mười người mua thẻ chưa từng làm.

Đó cũng là cách tôi ngồi với chị T., 55 tuổi, Cần Thơ, chưa từng mua bảo hiểm. Tôi không mở màn bằng "hạn mức 1 tỷ nghe chị" — tôi hỏi trước: *nếu phải nằm viện, chị muốn nằm ở đâu?* Rồi tra giá phòng những nơi đó, mới lần ngược lại

bảng: thẻ Cao Cấp, 1 tỷ mỗi bệnh, tiền phòng 3 triệu/ngày — đủ nằm phòng VIP tốt tại Cần Thơ. Con số chọn ra từ cái giường chị sẽ nằm, không phải từ con số nghe cho oai.

Còn ai tính "mua hạng thấp trước, mai mốt nâng lên" thì vương một chỗ: thẻ thẩm định sức khỏe **một lần duy nhất** — muốn nâng hạng sau này, sức khỏe tại thời điểm đó sẽ được xét lại; cơ thể có chuyện là cánh cửa hẹp lại, hoặc đóng hẳn. **Cửa rộng nhất là khi còn khỏe — vào lúc cửa rộng, vào luôn hạng mình muốn ở lâu dài.** Đủ ngân sách: Cao Cấp hoặc Thịnh Vượng ngay từ đầu. Chưa đủ: chọn hạng thấp hơn cũng không sao, nhưng chọn **có chủ đích** theo giá phòng nơi mình định nằm. Phí cụ thể từng hạng tôi để ở Bí mật 7 — bạn sẽ bất ngờ vì nó rẻ hơn bạn nghĩ.

GHI NHỚ

Chọn hạng thẻ bằng phép trừ tiền phòng, không phải bằng hạn mức nghe cho to. Hạn mức mỗi bệnh là quỹ riêng dùng trong suốt thời gian tham gia — không cấp mới hàng năm. Và cửa vào hạng cao rộng nhất là lúc bạn còn khỏe.

Một đợt nằm viện tốn bao nhiêu, và tiền được trả như thế nào?

3 giờ sáng, tiếng ho khan của con làm bạn choàng dậy. Nhiệt kế báo 39,8 độ. Xe nổ máy ngoài sân — và một câu hỏi rề đỏi hai cảnh đời: *chở con đi đâu?*

Nhà chưa có thể sẽ nhầm đủ thứ: viện nào đúng tuyến, viện nào đỡ tốn. Nhà có thể chỉ hỏi một câu: viện nào tốt nhất cho con? 3 giờ 40, quầy cấp cứu bệnh viện quốc tế trong danh sách bảo lãnh: người ba đưa ra hai thứ — **tấm thẻ và CCCD**. Hết. Không cọc, không chạy vạy mượn ai lúc nửa đêm. Sáng hôm sau, con nằm phòng riêng, mẹ nằm cạnh, suất ăn ngày ba bữa đem tận giường (*dịch vụ của bệnh viện — tấm thẻ mở cửa cho gia đình mình bước vào nơi có dịch vụ đó*). Ngày thứ tư ra viện: bé thuộc nhóm 0–5 tuổi nên gia đình cùng chi trả 30% phần thuộc quyền lợi, phần còn lại công ty thanh toán thẳng với bệnh viện. Xách đồ, bế con về.

Một hóa đơn nội trú gồm những gì? Tiền phòng — khoản đội nhanh nhất; tiền phẫu thuật; thuốc, xét nghiệm, chẩn đoán hình ảnh; cả chuyến xe cấp cứu trong đêm. Và hai dòng ít ai để ý: **khám TRƯỚC nhập viện trong 30 ngày và tái khám SAU ra viện trong 60 ngày đều thuộc quyền lợi** — một đợt bệnh được lo trọn. Kèm một dòng các bà mẹ hay lặng đi: con dưới 18 tuổi nằm viện, thẻ **trả luôn tiền giường cho người thân nuôi bệnh** — 250 nghìn tới 1,25 triệu/ngày tùy hạng, tối đa 10 ngày/năm.

Một đợt nằm viện tốn bao nhiêu? Cái thang tham khảo (không phải cam kết chi trả): bậc thấp — bệnh xoàng của trẻ con cũng đi đứt cả chục triệu; bậc giữa — ca mổ mắt chọn kính cao cấp, hóa đơn khoảng 52 triệu cho một, hai ngày; bậc trên cùng — bệnh hiểm nghèo, vài trăm triệu tới hàng tỷ trọn liệu trình. Hóa đơn y tế không có "giá trần" — còn tấm thẻ thì có sẵn quỹ cho từng bệnh.

Và để bạn không phải tin lời tôi suông — một ca thật từ hồ sơ đội ngũ chúng tôi: 5 ngày nằm viện của một bé, Dai-ichi chi trả hơn **76,8 triệu đồng**.



Ca chi trả thực tế — hóa đơn viện phí 76.842.721đ cho 5 ngày điều trị nội trú của bé, Dai-ichi chi trả theo quyền lợi thẻ. (Hình ảnh từ hồ sơ khách hàng, đã được gia đình đồng ý chia sẻ.)

Tiền được trả như thế nào? Ba đường, kể đủ cả ba: **bảo lãnh viện phí** — như thuốc phim trên, đưa thẻ và CCCD, công ty trả thẳng bệnh viện; **qua ứng dụng** — chụp chứng từ gửi đi, ca thông thường tiền về trong 24 giờ tới 5 ngày; **hồ sơ giấy** — chậm nhất, khoảng 10–15 ngày.

Chỗ này nhiều người nhầm: "**được chi trả tại mọi bệnh viện hợp pháp toàn quốc**" và "**được bảo lãnh trực tiếp**" là hai chuyện khác nhau. Thẻ chi trả ở mọi bệnh viện hợp pháp cả nước, không phân tuyến; còn bảo lãnh trực tiếp chỉ áp dụng tại ~275 cơ sở liên kết ở 30 tỉnh thành. Riêng Cần Thơ có 8 cơ sở, gồm những cái tên quen thuộc: Hoàn Mỹ Cửu Long, Vinmec Cần Thơ, Quốc tế Phương Châu, BV Phụ sản TP Cần Thơ... (danh sách thay đổi — tra bản mới nhất tại dai-ichi-life.com.vn). Quyền lợi nội trú còn theo bạn ra toàn cầu — bảo lãnh tại ~66 bệnh viện ở 8 quốc gia.

GHI NHỚ

Giá trị lớn nhất của một quy trình chi trả tốt: suốt mấy ngày con nằm viện, cả nhà được dồn tâm sức lo cho NGƯỜI BỆNH, thay vì chia nhau chạy vạy xoay TIỀN.

Chi phí thẻ có thật sự đắt? Và những lưu ý phải biết trước khi tham gia

Một buổi sáng ở quán cà phê, anh khách cầm tờ bảng quyền lợi hỏi tôi đúng một câu: "Tám triệu một năm. Cường thấy có đắt không?" Tôi đẩy điện thoại qua, mở sẵn máy tính: "Anh bấm giùm em. Em không giấu phép nào hết."

Một gói khoảng 8 triệu/năm, chia 12 ra chùng 650 nghìn/tháng, chia tiếp ra **hơn 20 nghìn một ngày** — đúng một ly cà phê. Nhưng thứ làm anh khách khựng lại là phép so ngược: lấy giá phòng VIP ở Bí mật 5, **phí thẻ CẢ MỘT NĂM chỉ tương đương hai đến ba ĐÊM tiền phòng**.

Nói luôn con số thật theo bảng phí ngày 27/09/2024. Bé 0–5 tuổi, quyền lợi nội trú: Thịnh Vượng **4.090.000đ/năm** — tính tròn khoảng 11 nghìn mỗi ngày, rẻ hơn ly trà sữa con đòi (*đã tính đồng chi trả 30% bắt buộc cho bé 0–5 tuổi — nói kỹ bên dưới*); Cao Cấp 2.730.000đ; Phổ Thông 1.710.000đ. Người lớn 26–30 tuổi, không đồng chi trả: Thịnh Vượng 5.670.000đ, Cao Cấp 4.360.000đ, Phổ Thông 2.970.000đ. Phí khác đi theo tuổi và lựa chọn từng người.

Và một thứ tôi không quy ra tiền được: đột quy, thứ quyết định người bệnh có đứng dậy được không là **KHUNG GIỜ VÀNG**. Có người bỏ lỡ giờ vàng chỉ vì mấy tiếng dẫn đo "chỗ tốt thì đắt" — cái giá là di chứng theo suốt phần đời còn lại. Tấm thẻ cất giùm bạn câu hỏi "mắc quá không?" ra khỏi đầu đúng khoảnh khắc cần quyết định nhanh nhất.

5 dòng điều khoản tôi bắt mình đọc kỹ trước khi tư vấn cho bạn

Một — kê khai trung thực. Nguyên nhân số một khiến người ta bị từ chối chi trả — không phải công ty "lật kèo". Bệnh có sẵn là bệnh đã khám, đã điều trị, hoặc có triệu chứng trong 36 tháng trước khi tham gia — bị loại trừ, trừ khi khai báo và được chấp thuận. Từng nội soi ra cái polyp nhỏ mà nghĩ "khai chi cho rắc rối" — chính cái giấu nhỏ đó mới là rắc rối lớn sau này.

Hai — thời gian chờ 0, 30 và 90 ngày. Tai nạn: hiệu lực ngay — ký hôm nay, té xe ngày mai vẫn được bảo vệ. Bệnh thường: chờ 30 ngày. Bệnh đặc biệt (u, tim mạch, dạ dày, sỏi, viêm gan, tiểu đường, cột sống): chờ 90 ngày. Tấm thẻ thường cho người mua lúc còn khỏe.

Ba — đồng chi trả. Bé 30 ngày tuổi đến 5 tuổi bắt buộc 30%; từ 6 tuổi chọn 20% hoặc 0%. Ví dụ: đợt viện của con hết 10 triệu trong quyền lợi — thẻ trả 7 triệu, ba mẹ góp 3 triệu. Tôi nói trước để bạn không bất ngờ ở quầy viện phí.

Bốn — những khoản thẻ không trả. Sinh thường, tật khúc xạ, thẩm mỹ, khám tổng quát/tầm soát, nhập viện khi nồng độ cồn vượt mức, thể thao mạo hiểm. Trên đời không có tấm thẻ "cái gì cũng trả".

Năm — thẻ là sản phẩm bổ trợ, đi kèm hợp đồng chính. "Vậy là bị ép mua thêm hả?" Không — chính cấu trúc này tạo ra cam kết tái tục ở Bí mật 3, và phí hợp đồng chính là khoản tích lũy có nhận lại. Buổi ngồi với chị T., tôi lấy tờ giấy kê đơn: phương án chị chọn phí 17.442.000đ/năm — phí thực chi cho phần bảo vệ chỉ khoảng 7,4 triệu; còn 10 triệu mỗi năm là **tiền của chị, chị giữ lại trong hợp đồng.** Chị nhìn tờ giấy hồi lâu rồi nói câu tôi nhớ hoài: *lần đầu tiên chị thấy rõ tiền mình đi đâu.*

Tôi vừa nói hết điểm bất lợi. Giờ nói lý do tôi vẫn tin nơi này

Dai-ichi Life ra đời tại Nhật năm 1902 — hơn 120 năm tuổi, công ty bảo hiểm nhân thọ Nhật Bản đầu tiên vào Việt Nam (2007). Riêng năm 2025, chi trả **5.500 tỷ đồng quyền lợi cho hơn 400.000 trường hợp.** Mười năm liên tiếp (2016–2025) trong Top 10 công ty BHNT uy tín theo Vietnam Report. Trong quy tắc còn một dòng tôi rất thích: hồ sơ hợp lệ, **chi trả trong 10 ngày làm việc** — nằm trên giấy, không phải lời hứa miệng. Hợp đồng bảo hiểm, xét cho cùng, là một lời hứa — và mình chọn người giữ lời. Phần lời hứa của bạn bắt đầu từ tờ khai trung thực.

Muốn xem những con số này áp vào nhà mình ra sao — nhắn Zalo tôi một dòng, không cần để số; tôi tính giùm bạn trên một tờ giấy kê đơn.

Checklist chọn thẻ sức khỏe

Làm nghề lâu, tôi nhận ra một điều lạ: khách đồng ý mua liền, thường là người đã có bệnh. Còn khách ngồi cân nhắc được — nghĩa là sức khỏe đang tốt, và đang tốt mới là lúc mua được trọn quyền lợi. Nên nếu bạn đọc tới đây mà vẫn đang cân nhắc, xin chúc mừng: bạn đang đứng ở đúng cánh cửa rộng nhất.

Bảy bí mật trước là con đường. Chương này là tấm bản đồ gấp gọn: sáu ô tick — tick đủ trước khi ký bất kỳ hợp đồng nào.

1. Mua cho ai trước?

Cách làm: Ưu tiên người dễ nằm viện nhất (con nhỏ, người lớn tuổi) và người trụ cột — trụ cột nằm xuống là thu nhập cả nhà nằm theo.

Chỗ dễ sai: Mua theo người mình thương nhất thay vì người mang rủi ro tài chính lớn nhất.

2. Định nằm viện ở đâu?

Cách làm: Hỏi thẳng giá phòng nơi mình muốn nằm, chọn hạng theo tiền phòng/ngày (phép trừ ở Bí mật 5).

Chỗ dễ sai: Chọn theo hạn mức to nhất cho oách, rồi mỗi đêm móc túi bù phần chênh.

3. Có cần ngoại trú không?

Cách làm: Nhà hay khám lật vật thì cân nhắc thêm; không thì thôi, đừng ôm. Ngoại trú và răng chỉ áp dụng trong Việt Nam.

Chỗ dễ sai: Mua thừa rồi vài năm sau thấy phí nặng mà bỏ ngang — thẻ bỏ giữa chừng là thẻ vô ích.

4. Ngân sách bao nhiêu?

Cách làm: Mức đóng năm nào cũng thấy nhẹ — **bền hơn to**. Ngân sách hẹp: gắn tối đa 4 thành viên vào chung 1 hộp đồng (gói tầm 5–7 triệu) — chia đầu người rẻ hơn thẻ rời từng người mà vẫn giữ cam kết tái tục.

Chỗ dễ sai: **Gồng quá sức lúc hào hứng, hai năm sau đuối.**

5. Hỏi 4 câu hỏi vàng

Cách làm: Hỏi bất kỳ tư vấn viên nào, kể cả tôi: (1) Hạn mức theo **năm** hay theo **từng bệnh**? (2) Claim lớn xong, sang năm có quyền từ chối tái tục không? (3) Thời gian chờ và đồng chi trả thế nào? (4) Khu vực tôi sống bảo lãnh được bệnh viện nào?

Chỗ dễ sai: Ngại hỏi vì sợ "làm khó người ta". Đây là tiền của bạn — người đáng tin không sợ câu hỏi khó.

6. Kê khai trung thực

Cách làm: Khai đúng, khai đủ tiền sử sức khỏe — điều kiện số một để được chi trả.

Chỗ dễ sai: **Ô dục nhất không ai tick được thay bạn. Giấu bệnh lúc mua là tự cắt quyền lợi của mình.**

Về câu số 5: ai trả lời rành mạch, chỉ được cho bạn tận dòng điều khoản — đó là người bạn có thể tin. Và tôi nói thật lòng: **kể cả bạn không chọn tôi, hãy mang bốn câu này đi hỏi.**

Checklist này cho bạn cái khung đúng. Nhưng có ba câu nó không tự trả lời được: nhà bạn ai mua **trước** khi ngân sách chưa đủ cho cả nhà; hạng nào vừa với bệnh viện **gần nhà bạn**; và tiền sử sức khỏe từng người **khai thế nào cho đúng và đủ**. Nhất là câu thứ ba — nhiều bạn ngại hỏi: "Em có bệnh rồi, chắc khỏi mua ha anh?" Không hẳn. Bệnh nhẹ đã khỏi — thường được nhận bình thường. Mãn tính nhẹ như tiểu đường, huyết áp — nhiều trường hợp vẫn được nhận kèm điều kiện. Bệnh nặng — có thể bị từ chối, và người tư vấn tử tế sẽ nói thẳng, gọi ý bảo vệ người thân còn khỏe, chứ không hứa liều.

Hơn 9.000 gia đình mà đội ngũ tôi phục vụ, tôi chưa từng thấy hai bảng quyền lợi nào giống nhau y hệt — vì làm gì có hai gia đình giống nhau. Sáu ô này bạn tự tick được năm ô rưỡi. Nửa ô còn lại — áp cái khung vào đúng nhà bạn — là việc tôi muốn làm cùng bạn ở trang cuối.

Bước tiếp theo của bạn

Trước khi khép sách, tôi muốn bạn nhìn lại hai khung hình. Khung thứ nhất: 4 giờ sáng, chiếc chiếu trải ngoài hành lang bệnh viện, người nhà nằm co chờ lấy số. Khung thứ hai: căn phòng có mẹ nằm ngay cạnh con, bệnh viện tự làm việc với công ty bảo hiểm — việc của ba mẹ chỉ là nắm tay con. Cùng một đứa trẻ sốt. Hai kịch bản. Khác nhau bởi một quyết định bạn đưa ra từ lúc con còn khỏe.

Tám bí mật, gói trong tám dòng — dòng nào quên, lật lại chương đó:

- 1 Thẻ sức khỏe là quyền chọn bệnh viện tốt hơn cho người mình thương.
- 2 Chiếc chiếu hành lang 4 giờ sáng không phải là định mệnh.
- 3 Nhà trọ hay nhà của mình — trước khi ký, hỏi cho ra chuyện tái tục.
- 4 Giữ nguyên BHYT, xây thêm tầng thứ hai.
- 5 Nhìn tiền phòng mỗi ngày, đừng chỉ nhìn hạn mức tổng.
- 6 Mỗi bệnh một quỹ, dùng trong suốt thời gian tham gia — đừng để ai nói khác.
- 7 Hơn 20 nghìn một ngày — nhưng có 5 dòng phải đọc kỹ trước khi ký.
- 8 Bốn câu hỏi vàng — hỏi ai cũng được, kể cả tôi.

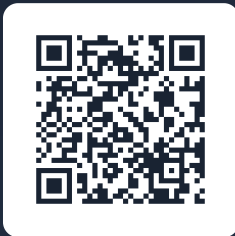
Đọc tới đây, bạn đã hiểu thẻ sức khỏe hơn phần lớn người đang cầm thẻ trong ví. Việc còn lại không nằm trong sách: áp những điều trên vào hoàn cảnh CỤ THỂ của nhà bạn — con mấy tuổi, gần bệnh viện nào, ngân sách bao nhiêu là vừa. Phần đó, tôi và đội ngũ làm cùng bạn, miễn phí, không ràng buộc:

- **Bảng quyền lợi cá nhân hóa** theo tên, tuổi, nhu cầu từng người – tôi trực tiếp xem tình trạng của bạn, không gửi bảng đại trà.
- **Trợ lý chăm sóc 24/7** trong suốt thời gian tham gia.
- **Khi có người nhập viện** – luôn có người của đội ngũ hướng dẫn hồ sơ, bảo lãnh từng bước, không để bạn tự loay hoay giữa lúc rối nhất.

Khách bị dồn sẽ lùi – nên tôi không dồn ai bao giờ.

BƯỚC TIẾP THEO – CHỈ MỘT CÁI NHẮC TAY

Hai lối, lối nào cũng dẫn về cùng một chỗ – bảng quyền lợi **cá nhân hóa** cho đúng nhà bạn:



LỐI 1 → QUÉT MÃ QR, BẤM "TỰ VẤN NGAY"

LỐI 2 → nhắn Zalo cho tôi trước một dòng – **không cần để lại số điện thoại**. Khi nào bạn muốn nghe giọng tôi, bạn là người bấm gọi.

PHẠM HÙNG CƯỜNG

Giám đốc điều hành Tổng Đại Lý Ninh Kiều — Dai-ichi Life Việt Nam
Tổng Đại Lý doanh số Top 1 Miền Tây Nam Bộ · Thành viên MDRT · Cử nhân Luật
Kinh tế

Hơn 10 năm trong nghề · Hơn 9.000 gia đình tin chọn

*Tấm thẻ tốt nhất không phải tấm đắt nhất — mà là tấm được chọn đúng cho nhà
mình, vào lúc cả nhà còn khỏe.*

Dai-ichi Life Việt Nam đã chi trả lũy kế hơn 29.800 tỷ đồng quyền lợi bảo hiểm từ khi thành lập.

8

BÍ MẬT ĐỂ CHỌN THẺ SỨC KHỎE

Bạn mua bảo hiểm sức khỏe không phải cho năm nay — bạn mua cho cái năm xui rủi nhất của cuộc đời. Hãy chọn tấm thẻ chắc chắn còn đứng bên cạnh bạn vào năm đó.

PHẠM HÙNG CƯỜNG

Giám đốc điều hành Tổng Đại Lý Ninh Kiều — Dai-ichi Life Việt Nam
Cần Thơ · camnang.baohiemso1.com

Ebook lưu hành miễn phí phục vụ mục đích cung cấp thông tin, không thay thế quy tắc điều khoản sản phẩm. Quyền lợi chi tiết căn cứ theo Quy tắc & Điều khoản sản phẩm "Bảo hiểm Chăm Sóc Sức Khỏe Toàn Cầu 24/7" do Bộ Tài chính phê duyệt và hợp đồng bảo hiểm phát hành cho từng khách hàng. Số liệu tại thời điểm phát hành, có thể thay đổi theo công bố chính thức của Dai-ichi Life Việt Nam.