



DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM  
**ĐẨY MẠNH HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC**

**10**  
năm

Vì cuộc sống tươi đẹp

Kính thưa Quý khách,

Chào đón Quý khách đến với **Bản tin dành cho Khách hàng - số thứ 4 năm 2017**. Trong bản tin kỳ này, tôi rất vui được chia sẻ đến Quý khách tình hình tăng trưởng của Dai-ichi Life Việt Nam cũng như các cột mốc kinh doanh đặc biệt của Công ty trong Quý 3/2017 như sau:

Kết thúc 9 tháng đầu năm 2017, Dai-ichi Việt Nam đã đạt kết quả ấn tượng với doanh thu phí khai thác mới đạt **2.234** tỷ đồng, tăng 57% so với cùng kỳ năm 2016, tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt trên **4.973** tỷ đồng, tăng 49% so với cùng kỳ năm 2016.

Khẳng định chiến lược tăng tốc bền vững và vị thế hàng đầu trên thị trường bảo hiểm nhân thọ, vào ngày 22/8/2017, Dai-ichi Life Việt Nam đã đưa vào hoạt động hai văn phòng kinh doanh chuyên biệt thuộc kênh phân phối mở rộng. Ngoài ra, hệ thống Tổng Đại lý cũng được liên tục mở rộng nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và đáp ứng nhu cầu tài chính ngày càng gia tăng của khách hàng địa phương, với 22 văn phòng được Dai-ichi Life Việt Nam chính thức khai trương từ tháng 8 đến hết tháng 10/2017, đặt tại TP. HCM, Đà Nẵng, Hải Phòng và các tỉnh Nghệ An, Thanh Hóa, Thái Bình, Bắc Ninh, Đồng Nai, Phú Thọ, Lai Châu, Hà Giang, Bình Phước, Bình Thuận, Lâm Đồng, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau và Vĩnh Phúc. Đặc biệt, với việc khai trương hai văn phòng kinh doanh tại Lai Châu và Hà Giang vào cuối tháng 8/2017, Dai-ichi Life Việt Nam đã chính thức hoàn tất chiến lược “phủ sóng” mạng lưới hoạt động tại 63 tỉnh thành trên cả nước. Như vậy, từ đầu năm đến nay, Công ty đã đưa vào hoạt động tổng cộng 50 Văn phòng mới, tiếp tục giữ vững vị trí thứ 3 trên thị trường về mạng lưới phục vụ với 250 Văn phòng và Tổng đại lý trên toàn quốc.

Năm 2017 tiếp tục ghi dấu những quan hệ hợp tác Bảo hiểm – Ngân hàng mang tầm chiến lược đối với Dai-ichi Life Việt Nam trên chặng đường phát triển bền vững tại thị trường tài chính Việt Nam. Trong đó, vào ngày 6/9/2017, **Dai-ichi Life Việt Nam và Sacombank** đã long trọng tổ chức Lễ ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm độc quyền 20 năm – thời gian hợp tác được xem là dài nhất trên thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay. Tiếp đến, vào ngày 29/9/2017, **Dai-ichi Life Việt Nam và Maritime Bank** cũng đã ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện trên cả hai lĩnh vực dịch vụ Ngân hàng và Bảo hiểm. Vào ngày 5/10/2017, **Dai-ichi Life Việt Nam và Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB)** đã long trọng tổ chức Lễ ký kết hợp tác chiến lược dài hạn 15 năm. Việc liên minh với các đối tác ngân hàng uy tín hàng đầu trong nước một lần nữa thể hiện quyết tâm tiên phong phát triển kinh doanh của Công ty, đồng thời mang lại những giá trị ưu việt và bền vững cho khách hàng tại thị trường Việt Nam.

Với tinh thần “Lá lành đùm lá rách” và tôn chỉ “Tất cả vì con người”, ngay khi biết tin đồng bào Bắc Bộ và Bắc Trung bộ phải hứng chịu thiệt hại nặng nề khi mưa lũ dồn dập kéo đến trong thời gian qua, Quý “Vi cuộc sống tươi đẹp” cũng như đội ngũ nhân viên và tư vấn tài chính của Dai-ichi Life Việt Nam đã nhanh chóng vận động quyên góp và ủng hộ nhiệt tình để có thể kịp thời giúp bà con ở các tỉnh Sơn La, Yên Bái, Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình và Quảng Trị vượt qua nỗi đau thiên tai, giúp trẻ em ở vùng lũ có điều kiện đến trường. Từ cuối tháng 8 đến tháng 10/2017, Quý đã tổ chức đến thăm hỏi và tận tay trao quà cho bà con vùng lũ với tổng số tiền tài trợ lên đến 1 tỷ 233 triệu đồng.

Bên cạnh đó, vào ngày 5/9/2017, Quý “Vi cuộc sống tươi đẹp” của Dai-ichi Life Việt Nam cũng đã phối hợp cùng Bưu điện tỉnh Lào Cai đến tặng quà bao gồm áo ấm và ba lô học sinh cho các em nhỏ tại huyện Bảo Thắng và huyện Bắc Hà, tỉnh Lào Cai. Đây chính là sự lan tỏa và tiếp nối lòng nhân ái để chúng ta cùng chung tay đem đến một cuộc sống tốt đẹp hơn cho cộng đồng xã hội, thể hiện sứ mệnh “Vi cuộc sống tươi đẹp” của Dai-ichi Life Việt Nam sau hơn 10 năm hoạt động.

Kính thưa Quý khách, niềm vinh dự được thị trường công nhận về vị thế dẫn đầu và đóng góp đáng kể cho cộng đồng của Dai-ichi Life Việt Nam luôn được tiếp sức bởi sự tin tưởng, yêu mến của Quý khách hàng. Năm 2017 sắp sửa kết thúc, đồng thời sẽ mở ra một bước khởi đầu cho Dai-ichi Life Việt Nam tiến vào một giai đoạn phát triển mới với nhiều thách thức và cơ hội đón đợi. Thay mặt Ban Giám đốc Công ty, tôi xin tri ân sự ủng hộ quý báu của Quý khách trong thời gian qua và rất mong sẽ tiếp tục nhận được niềm tin của Quý khách để chúng tôi vững bước trên chặng đường mới.

Tôi hy vọng ấn phẩm kỳ này sẽ là cầu nối thông tin giữa Công ty và khách hàng. Dai-ichi Life Việt Nam luôn mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp quý báu của Quý khách để ngày càng hoàn thiện chất lượng phục vụ và mang lại sự hài lòng cao nhất cho Quý khách.

Kính chúc Quý khách cùng gia đình nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành công!

Trân trọng,  
**Huỳnh Hữu Khang**  
**Phó Tổng Giám Đốc Điều Hành**

## Nội dung

Trang	2	Thông điệp từ Ban Lãnh Đạo
	3 4 5 6	Thông tin hoạt động của Công ty
	7	Bài phỏng vấn Tổng Giám đốc Tập đoàn
	8	Y Khoa thường thức
	9 10	Văn hóa Nhật Bản
	11	Giải đáp câu đố



Bà Nguyễn Đức Thạch Diễm – Tổng giám đốc Sacombank và Ông Trần Đình Quân – Tổng giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam ký kết hợp đồng hợp tác

## DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM ĐẨY MẠNH PHÁT TRIỂN KÊNH BANCASSURANCE

Nhằm đa dạng hóa kênh phân phối và mang đến những giá trị vượt trội cho khách hàng, bên cạnh kênh đại lý truyền thống, Dai-ichi Life Việt Nam đã đẩy mạnh hợp tác với các ngân hàng lớn triển khai kênh bancassurance, hướng tới mục tiêu trở thành công ty bảo hiểm tốt nhất Việt Nam.

Ngày 6/9/2017, Dai-ichi Life Việt Nam ký kết hợp tác độc quyền 20 năm với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank), đây được xem là thời gian hợp tác dài nhất mang tính lịch sử tại thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay. Ngay sau thương vụ hợp tác này, ngày 29/9/2017, Dai-ichi Life Việt Nam tiếp tục ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện với Ngân hàng Hàng Hải Việt Nam (Maritime Bank). Và không đầy một tháng sau ngày ký kết độc quyền với Sacombank, vào ngày 5/10/2017, Dai-ichi Life Việt Nam tiếp tục làm “nóng” thị trường khi chính thức ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược độc quyền thời hạn 15 năm với Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (SHB).

Các liên minh chiến lược này sẽ mở ra cho Dai-ichi Life Việt Nam cơ hội lớn để mang những giá trị nhân văn của bảo hiểm nhân thọ đến với nhiều người dân Việt Nam hơn nữa. Đặc biệt, khách hàng sẽ được hưởng lợi cao từ các dịch vụ tài chính trọn gói mà chỉ cần đến một điểm giao dịch duy nhất, thông qua mạng lưới phân phối rộng, cơ sở hạ tầng sẵn có, cùng đội ngũ nhân lực năng động, thân thiện và chuyên nghiệp của hai bên.



Ông Trần Đình Quân - Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam (bên trái), và ông Huỳnh Bửu Quang - Tổng Giám đốc Maritime Bank ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện.



Ông Trần Đình Quân - Tổng Giám đốc Dai-ichi Life Việt Nam (bên phải), và ông Nguyễn Văn Lê - Tổng Giám đốc SHB ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với sự chứng kiến của Ủy viên Bộ chính trị - Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ (thứ 5 từ trái qua), ông Bùi Đăng Dũng - Phó Chủ nhiệm Ủy ban Tài chính, Ngân sách của Quốc hội (thứ 2 từ trái qua), ông Đào Minh Tứ - Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (thứ 3 từ trái qua), cùng đại diện Ban Lãnh đạo Cấp cao của hai bên.

# DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM TĂNG TỐC MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI KINH DOANH, “PHỦ SÓNG” 63 TỈNH THÀNH TRÊN TOÀN QUỐC

Tiếp tục chiến lược mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, từ đầu tháng 8 đến hết tháng 10/2017, Dai-ichi Life Việt Nam đã khai trương thêm 22 Văn phòng và Tổng đại lý ở các địa phương: quận Sơn Trà (Đà Nẵng), huyện Nghĩa Đàn (Nghệ An), thị xã Hà Trung (Thanh Hóa), huyện Kiến Thụy (Hải Phòng), huyện Thái Thụy (Thái Bình), huyện Tiên Du (Bắc Ninh), huyện Thống Nhất (Đồng Nai), TP. Việt Trì và Thị xã Phú Thọ (Phú Thọ), TP. Lai Châu (Lai Châu), TP. Hà Giang (Hà Giang), huyện Bù Đăng (Bình Phước), quận Tân Bình và quận Tân Phú (TP. HCM), huyện Bắc Bình và huyện Đức Linh (Bình Thuận), TP. Bạc Liêu (Bạc Liêu), TP. Sóc Trăng (Sóc Trăng), huyện Bảo Lâm (Lâm Đồng), TP. Cà Mau (Cà Mau), huyện Vĩnh Tường và huyện Vĩnh Yên (Vĩnh Phúc).

Nhân dịp khai trương 22 Văn phòng và Tổng đại lý, Dai-ichi Life Việt Nam đã trao tặng 540 suất học bổng với tổng trị giá lên đến 280 triệu đồng cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại các địa phương trên.

Đặc biệt, với việc khai trương hai văn phòng kinh doanh tại Lai Châu và Hà Giang vào cuối tháng 8/2017, Dai-ichi Life Việt Nam đã chính thức hoàn tất chiến lược “phủ sóng” mạng lưới hoạt động tại 63 tỉnh thành trên cả nước. Nhân sự kiện quan trọng này, Dai-ichi Life Việt Nam đã thực hiện nghi thức Chào Cờ tại cột cờ Lũng Cú.

Ngoài ra, vào ngày 22/8/2017, Dai-ichi Life Việt Nam đưa vào hoạt động hai văn phòng kinh doanh chuyên biệt thuộc kênh phân phối mở rộng. Cả hai văn phòng mới này đều được thiết kế hiện đại, chuyên nghiệp và nằm tại trục đường chiến lược, thuộc khu dân cư và thương mại sầm uất của thành phố Hồ Chí Minh & Hà Nội.

Như vậy, từ đầu năm đến nay, Công ty đã đưa vào hoạt động 50 Văn phòng mới, tiếp tục giữ vững vị trí thứ 3 trên thị trường về mạng lưới phục vụ với 250 Văn phòng và Tổng đại lý trên toàn quốc.

Việc liên tiếp mở rộng các Văn phòng và Tổng đại lý trên toàn quốc khẳng định chiến lược đầu tư lâu dài về phát triển mạng lưới và đa dạng hóa các kênh phân phối của Dai-ichi Life tại Việt Nam.



Văn phòng làm việc của Kênh phân phối mở rộng tại TP.HCM



Trao học bổng cho học sinh hiếu học tại quận Sơn Trà nhân dịp khai trương Văn phòng Tổng Đại lý Sơn Trà, TP. Đà Nẵng



Chụp hình lưu niệm dưới Cột Cờ Lũng Cú



Cắt băng khai trương Văn phòng Đại diện Tổng Đại lý Hà Trung, tỉnh Thanh Hóa



Trao học bổng cho học sinh tại huyện Đồng Văn, tỉnh Hà Giang



Trao tiền hỗ trợ cho trường và trao học bổng cho học sinh Trường Tiểu học Ít Ong B, huyện Mường La, tỉnh Sơn La

## QUỸ "VÌ CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP" CỦA DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM: ĐỒNG HÀNH CÙNG TRẺ EM VÙNG CAO "CHÀO NĂM HỌC MỚI TƯƠI ĐẸP"

Hòa chung không khí mùa tựu trường cùng tất cả học sinh trên mọi miền Tổ quốc, Quỹ "Vì cuộc sống tươi đẹp" đã triển khai chương trình "Chào năm học mới tươi đẹp", trao học bổng cho trẻ em vùng cao tại Sơn La, Hà Giang và Yên Bái.

Ngày 26/8/2017, Quỹ "Vì cuộc sống tươi đẹp" đã trao 200 suất học bổng, mỗi suất gồm 500 nghìn đồng và một cặp sách cho 200 học sinh có hoàn cảnh khó khăn, gia đình bị thiệt hại trong đợt mưa lũ quét ở trường THCS Ít Ong và Trường Tiểu học Ít Ong B, huyện Mường La, tỉnh Sơn La. Ngoài ra, Quỹ còn hỗ trợ cho mỗi trường 50 triệu đồng để khắc phục hậu quả thiệt hại do lũ quét gây ra, giúp các trường sớm đi vào giảng dạy.

Trong chương trình "Chào năm học mới tươi đẹp" được triển khai tại Yên Bái ngày 16/9/2017, Quỹ đã tặng 300 suất học bổng và quà cho 300 học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại Trường THCS Mù Cang Chải, Trường THPT Mù Cang Chải và Trường Mầm non Hoa Lan (huyện Mù Cang Chải, tỉnh Yên Bái). Quỹ còn hỗ trợ mỗi trường 50 triệu đồng để khắc phục hậu quả thiên tai.

Ngoài ra, Quỹ cũng hỗ trợ 5 suất học bổng, mỗi suất trị giá 10 triệu đồng cho khách hàng của Dai-ichi Life Việt Nam tại Mù Cang Chải bị thiệt hại nặng nề trong cơn lũ quét.

Trước đó, vào ngày 5/9/2017, Quỹ "Vì cuộc sống tươi đẹp" cũng đã trao tặng 200 phần quà, gồm áo ấm và ba lô cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại Lào Cai.



Tặng áo ấm và ba lô cho học sinh tại tỉnh Lào Cai



Trao tiền hỗ trợ cho trường và trao học bổng cho học sinh Trường Tiểu học Ít Ong B, huyện Mường La, tỉnh Sơn La



Tặng quà cho các em học sinh xã Diễn Ngọc, huyện Diễn Châu, tỉnh Nghệ An

## HỖ TRỢ ĐỒNG BÀO MIỀN TRUNG KHẮC PHỤC HẬU QUẢ THIÊN TAI

Từ ngày 18 – 23/10/2017, Quỹ “Vi cuộc sống tươi đẹp” của Dai-ichi Life Việt Nam đã triển khai chương trình “Hỗ trợ đồng bào miền Trung khắc phục hậu quả thiên tai” tại Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình và Quảng Trị với tổng số tiền lên đến hơn 633 triệu đồng.

Tại Nghệ An, vào ngày 18/10/2017, đại diện Quỹ “Vi cuộc sống tươi đẹp” đã trao 100 phần quà cho học sinh xã Diễn Ngọc và Diễn Trung, huyện Diễn Châu. Mỗi phần quà gồm 500 ngàn đồng tiền mặt và ba lô học sinh. Tổng 100 phần quà trị giá hơn 58 triệu đồng.

Tiếp đến, ngày 19 và 20/10/2017, Quỹ “Vi cuộc sống tươi đẹp” đã trao 200 phần quà cho 200 hộ gia đình tại huyện Cẩm Xuyên và huyện Kỳ Anh, tỉnh Hà Tĩnh, mỗi phần quà là 1 triệu đồng tiền mặt, với tổng trị giá 200 triệu đồng.

Cũng trong ngày 20 và 21/10/2017, Quỹ “Vi cuộc sống tươi đẹp” đã trao tặng các phần quà trị giá 275 triệu đồng cho người dân thị trấn Ba Đồn, huyện Tuyên Hóa và huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình.

Đến ngày 23/10/2017, Quỹ đã trao 100 phần quà tương đương 100 triệu đồng cho người dân huyện Vĩnh Linh, tỉnh Quảng Trị.



Những phần quà thiết thực đã được Quỹ “Vi cuộc sống tươi đẹp” trao tận tay bà con huyện Vĩnh Linh, tỉnh Quảng Trị



Tặng quà cho các em học sinh xã Diễn Trung, huyện Diễn Châu, tỉnh Nghệ An



Bà con xã Quảng Phú, huyện Quảng Trạch nhận quà hỗ trợ từ Quỹ “Vi cuộc sống tươi đẹp”



Đại diện Quỹ “Vi cuộc sống tươi đẹp” trao quà cho bà con tại tỉnh Hà Tĩnh

## Bài Phỏng Vấn

# TỔNG GIÁM ĐỐC TẬP ĐOÀN DAI-ICHI LIFE - ÔNG SEIJI INAGAKI

### ♦ Xin chào Tổng Giám đốc Tập đoàn Dai-ichi Life! Xin ông hãy chia sẻ về những ngày đầu gắn bó với Dai-ichi Life?

Từ năm 1986, tôi bắt đầu làm việc cho Dai-ichi Life và được phân bổ về một văn phòng chi nhánh. Trong suốt ba năm, tôi chủ yếu đảm trách công việc xử lý những hợp đồng mới và huấn luyện đội ngũ kinh doanh. Sau đó, tôi theo học tại trường Kinh doanh Harvard, Mỹ (Harvard Business School) trước khi làm công việc quản lý tài sản, quản trị rủi ro và lên kế hoạch kinh doanh, cũng như diễn thuyết trước nhà đầu tư Nhật Bản và nước ngoài. Tôi cũng tham gia vào tiến trình giúp công ty rời khỏi cơ cấu tương hỗ và chuyển sang cơ cấu cổ phần (Dai-ichi Life Holdings).

Đối với tôi, quyết định gắn bó với công ty bắt nguồn từ những cảm xúc và trải nghiệm mà tôi có được kể từ những ngày làm việc tại văn phòng chi nhánh. Lúc đó, bán bảo hiểm là một công việc đầy khó khăn và thử thách, nhưng chính ý nghĩa nhân văn và vai trò của bảo hiểm nhân thọ đối với cuộc sống của người dân đã tạo dấu ấn khó quên trong tâm trí tôi và thôi thúc tôi tiếp tục cống hiến để gắn bó ngày càng chặt chẽ hơn cùng khách hàng.

Vinh dự được đảm nhận vị trí Tổng Giám đốc, tôi muốn nhìn về quá khứ với một sự tri ân sâu sắc. Lịch sử Dai-ichi Life ghi dấu những con người đã nỗ lực hết mình để giải quyết quyền lợi cho khách hàng dù trong hoàn cảnh thiên tai khắc nghiệt như thế nào. Khi đó tôi quyết định đến thăm những khu vực nơi họ sống và làm việc và điều khiến tôi ngưỡng mộ và biết ơn nhất chính là lòng quyết tâm và nhiệt huyết của những anh chị đồng nghiệp để đấu tranh cho quyền lợi của khách hàng. Tôi cũng rất ấn tượng với ý nghĩa tuyệt vời của bảo hiểm nhân thọ và tầm quan trọng trong sứ mệnh “Gắn bó dài lâu” của Dai-ichi Life.

### ♦ Tuyên ngôn sứ mệnh của ông là gì?

Gọi là **“Tuyên ngôn sứ mệnh”**, nhưng đây cũng là nguyên tắc hành động cơ bản của tôi và mỗi dịp đầu năm mới, tôi đều ghi chép lại trong sổ tay của mình. Năm nay, tuyên ngôn sứ mệnh của tôi là **“Tiến thẳng tới tương lai - Dẫn đầu - Tạo dựng tương lai - Thăng tiến”** và cũng là lời đầu tiên mà tôi, với tư cách Tổng Giám đốc thứ 14 của công ty Dai-ichi Life (Nhật Bản), thứ hai của Tập đoàn Dai-ichi Life (Dai-ichi Life Holdings), mong muốn được chia sẻ với tất cả mọi người.

### ♦ Sở thích của ông là gì?

**GOLF** Tôi bắt đầu chơi gôn từ năm đầu đại học. Môn thể thao này cũng là cơ duyên để tôi được gặp gỡ người bạn đời của mình thông qua câu lạc bộ gôn của trường. Tôi cũng thích trượt tuyết và lướt ván buồm, nhưng cũng phải rất cẩn thận bởi hai môn này khá là nguy hiểm.

### ♦ Ưu tiên hàng đầu của ông khi trở thành Tổng Giám đốc Dai-ichi Life là gì?

Tôi muốn tiếp bước các bậc tiền nhiệm phát huy tinh thần của người dẫn đầu, không ngừng tạo ra thay đổi để bảo vệ những giá trị cốt lõi. Nếu có một điều gì đó mà chúng ta cần phải thay đổi để mang lại sự an tâm cho khách hàng tại các khu vực trên toàn thế giới, tôi tin chúng ta phải dũng cảm thực hiện sự thay đổi đó.

### ♦ Ông có thể chia sẻ phương châm sống của mình?

#### **“Yo-Ten-Shi-Koh”: Hãy luôn tư duy tích cực**

Thành ngữ này không chỉ cổ vũ tinh thần sống tích cực và lạc quan, mà còn khuyên chúng ta biết đối mặt với mọi tình huống xảy ra trong cuộc sống và nỗ lực hết sức để cải thiện tình huống đó. Giống như cách chúng ta hay nói, nên nhìn ly nước đang đầy một nửa chứ không phải đang vơi một nửa. Quan trọng là phải biết chuyển đổi năng lượng và suy nghĩ tiêu cực thành tích cực.



Ông Seiji Inagaki - Tổng Giám đốc Tập đoàn Dai-ichi Life

## CÁCH XỬ TRÍ KHI “NUỐT PHẢI DỊ VẬT”

Hóc dị vật đường thở là một trong những tình huống cấp cứu nguy hiểm có thể dẫn đến tử vong mà đa phần nạn nhân là trẻ em. Sau 9 tháng tuổi, trẻ biết bò và có thể sử dụng ngón tay linh hoạt để cầm, nắm. Trong giai đoạn bắt đầu khám phá thế giới xung quanh này của trẻ, nếu không được theo sát bé có thể bị các tai nạn như té ngã, tổn thương gây ra bởi các vật sắc nhọn hay nuốt phải dị vật...

Được sáng tạo và ứng dụng từ năm 1974 bởi một bác sỹ ngoại khoa lồng ngực người Mỹ là Heimlich, kỹ thuật cấp cứu dị vật đường thở mang tên ông theo thống kê đã cứu được hơn 100 ngàn người tại Mỹ mà một trong số đó là cựu tổng thống Ronald Reagan.

Khi gặp tình huống này cần bình tĩnh nhận định xem nạn nhân có bị tắc nghẽn đường thở hoàn toàn không, nếu nạn nhân vẫn còn khóc, la hoặc nói được, sắc da hồng hào thì giữ tư thế ngồi và nhanh chóng đưa đến bệnh viện để được kiểm tra.

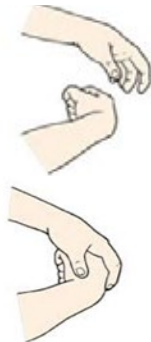
Trong trường hợp đường thở bị tắc nghẽn hoàn toàn: trẻ đang chơi hoặc đang ăn thì đột ngột ho sặc sụa, khó thở, tím tái môi và đầu ngón, người lớn thì vẻ hốt hoảng, mặt đỏ bừng, hai tay ôm cổ họng, nhanh chóng nhờ người gọi cấp cứu và tiến hành thủ thuật như sau:

### • Đối với trẻ em dưới 2 tuổi: dùng phương pháp vỗ lưng ấn ngực



- Giữ trẻ dọc theo cánh tay với tư thế đầu thấp và dùng gót bàn tay vỗ mạnh lên vùng giữa 2 xương bả vai của bé 5 lần liên tiếp, động tác nhanh, dứt khoát.
- Sau đó lật bé lại xem bé đã thở được chưa, có hồng hào không, kiểm tra khoang miệng nếu có dị vật thì lấy ra.
- Trường hợp vẫn chưa hiệu quả thì vẫn tư thế đầu thấp, dùng đầu ngón giữa và ngón trỏ ấn vào giữa ngực bé (điểm giao của đường nối 2 vú và xương ức) 5 lần.
- Kiểm tra xem bé đã thở được chưa, nếu chưa thì lặp lại trong lúc chờ xe cấp cứu đến.

### • Đối với trẻ lớn hoặc người lớn: các bước thực hiện thủ thuật Heimlich như sau



- Người thực hiện đứng phía sau, cho nạn nhân đứng nghiêng đầu về phía trước
- Nắm bàn tay thuận lại và đặt phía dưới mũi xương ức, tay còn lại vòng quanh người nạn nhân và ôm chặt tay kia.
- Giật mạnh nắm tay theo hướng từ trước ra sau và hướng từ dưới lên 5 lần, động tác nhanh, dứt khoát.
- Lặp lại 5 đến 10 lần đến khi dị vật được đẩy lên họng và nạn nhân có thể ho được hoặc tống ra ngoài.

Trước khi chưa thực hiện thủ thuật, cần lưu ý không được dùng tay móc vì có thể đẩy dị vật vào sâu hơn trừ trường hợp có thể thấy được dị vật trong khoang miệng.

### ĐỂ PHÒNG TRÁNH TRƯỜNG HỢP HÓC DỊ VẬT HOẶC SẶC CHẤT LỎNG CẦN LƯU Ý:

- Không cho trẻ ôm bình bú khi đang nằm, tránh ép ăn hay dỗ bé khóc bằng cách nhét bình sữa vào miệng
- Quan tâm theo sát bé, không cho bé dưới 4 tuổi chơi các vật như hạt cườm, bi...
- Tránh cho bé nhỏ ăn các loại hạt; thực phẩm có xương, vỏ cứng như cá, cua, tôm hay trái cây có hạt phải được kiểm tra loại bỏ xương, vỏ cứng...

Bs. Huỳnh Tấn Đạt.



# 10 BÍ MẬT KHIẾN GIÁO DỤC NHẬT BẢN TRỞ THÀNH HÌNH MẪU LÝ TƯỞNG CHO CẢ THẾ GIỚI

**Người Nhật Bản luôn nổi tiếng vì kiến thức, tuổi thọ, sự lịch thiệp và thái độ sống tốt. Những câu chuyện về cuộc sống của người dân Nhật Bản, từ những thói quen nhỏ nhất cho đến tư tưởng của cả cộng đồng luôn khiến mọi người ngưỡng mộ.**

Để đạt được những thành tựu về khía cạnh con người, đất nước mặt trời mọc đã đầu tư vào nền giáo dục toàn dân từ những thế kỷ trước để giờ đây, nhiều người phải thán phục về nền giáo dục được coi là chuẩn mực này. Hãy cùng chúng tôi khám phá những bí mật này.

Ngay từ hồi mẫu giáo, những đứa trẻ ở Nhật Bản đã được giáo dục theo những phương pháp rất đặc biệt:



## KHÔNG BAO GIỜ DÙNG NHỮNG LỜI TIÊU CỰC VỚI CON TRẺ

Ngay từ khi trẻ còn rất nhỏ, người Nhật đã bắt đầu có những phương pháp rất riêng để dạy con của mình. Họ ít khi khi quy kết con trẻ như “Con thật lười biếng” hoặc “Sao con lì lợm thế?”, bởi họ hiểu tâm lý của trẻ con “Khi bạn mắng con bạn là đồ con lợn 10 lần, chúng sẽ kêu ụt ịt vào lần thứ 11”. Khi dùng những lời lẽ tiêu cực và quy chụp để mắng dạy con, trẻ con sẽ bị giáo dục đúng theo lối bị phủ nhận đó. Tuy nhiên khi khen con, họ không bao giờ khen kiểu như: “Con tôi giỏi quá” vì sẽ biết rằng nếu làm như thế sẽ khiến trẻ trở nên tự phụ. Thay vào đó họ sẽ nói những câu như: “Con mẹ tự xúc cơm thật cừ” hay “Ai mà tự thay quần áo giỏi thế nhỉ!”. Khi trẻ được khen về một hành động cụ thể nào đó, chúng sẽ cố gắng làm tốt việc đó ở những lần kế tiếp để lại được cha mẹ hài lòng và khen ngợi.

## CHO TRẺ MẶC QUẦN SOOC VÀO MÙA ĐÔNG

Trẻ con Nhật luôn phải mặc quần soóc vào mùa đông. Lạnh không hề hấn gì với chúng. Rất nhiều gia đình lần đầu tiên chuyển tới Nhật Bản sinh sống đều rất lo lắng về việc này vì họ tin rằng trẻ con không thể chịu được lạnh. Một bà mẹ người Trung Quốc từng chia sẻ rằng, khi con họ mới bắt đầu vào trường mẫu giáo, ngày nào, cháu cũng bị ốm. Nhưng khi nói chuyện với các bà mẹ Nhật thì câu trả lời của họ đã làm cô rất kinh ngạc: “Tất nhiên rồi! Lý do chúng tôi đưa bọn trẻ tới trường mồm non là để chúng ốm mà!”. Nhìn những đứa trẻ khỏe mạnh đang chạy nhảy, người phụ nữ này nhận ra rằng chúng ta không nên quá nuông chiều con cái.

## TRẺ EM ĐƯỢC HỌC VỀ CÁCH LÀM NGƯỜI TRƯỚC KHI HỌC TRI THỨC

Bạn có biết rằng, ở các trường học tại Nhật Bản, học sinh không phải tham gia kỳ thi nào cho đến khi lên lớp 4 (10 tuổi) và chúng chỉ phải làm những bài kiểm tra nhỏ.

Theo đó, mục đích của ba năm học đầu đời không phải là để đánh giá kiến thức hay khả năng học tập của trẻ, mà là để tạo dựng thái độ, hành vi cư xử tốt đẹp và phát triển nhân cách. Vào thời điểm đó, trẻ em được dạy phải tôn trọng người khác, hòa ái với động vật và tự nhiên. Chúng cũng được học để trở nên rộng lượng, giàu lòng nhân ái và biết đồng cảm. Bên cạnh đó, trẻ cũng được dạy những phẩm chất như lòng dũng cảm, tự chủ và chính nghĩa.



## PHẦN LỚN CÁC TRƯỜNG HỌC TẠI NHẬT BẢN KHÔNG THUÊ LAO CÔNG. HỌC SINH SẼ PHẢI TỰ LÀM VỆ SINH VÀ DỌN DỆP TRƯỜNG HỌC

Tại các trường học Nhật Bản, học sinh phải tự mình dọn dẹp lớp học, căng tin và thậm chí cả nhà vệ sinh. Trong khi làm, các em được chia thành các nhóm nhỏ và luân phiên trực nhật trong năm. Đây được xem là một cách để dạy học sinh làm việc nhóm và giúp đỡ lẫn nhau. Bên cạnh đó, những công việc tương chừng như bần thâu, đổ mồ hôi vất vả đó sẽ giúp các em biết tôn trọng công việc của người khác và thành quả lao động của bản thân.



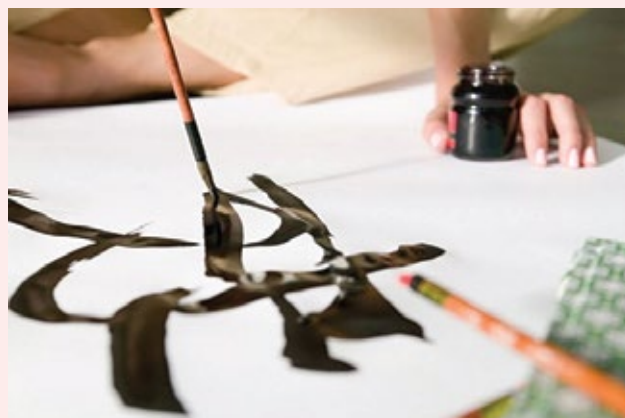
## BỮA TRƯA DINH DƯỠNG VÀ VUI VẺ

Bữa ăn trưa cũng chính là một ví dụ tuyệt vời cho sự tương phản giữa nền giáo dục Nhật Bản và phương Tây. Không có những chiếc túi giấy màu nâu đựng bơ đậu phộng, bánh sandwich, cheetos và một quả chuối, bữa ăn trưa tại Nhật là cả một hộp bento màu sắc được sắp xếp gọn gàng và giàu dinh dưỡng. Còn ở các trường tiểu học và trung học công lập, bữa trưa cho học sinh được nấu theo thực đơn tiêu chuẩn hóa bởi đầu bếp có tay nghề và chuyên gia dinh dưỡng. Tất cả học sinh ăn trưa trong lớp học cùng thầy cô giáo. Điều này giúp xây dựng mối quan hệ gắn bó giữa thầy và trò.

## NGOÀI CÁC MÔN TRUYỀN THỐNG, HỌC SINH NHẬT CÒN ĐƯỢC HỌC THI CA VÀ THƯ PHÁP

Thư pháp Nhật Bản hay còn gọi là Shodo gắn liền với hình ảnh cây bút tre chấm trong nghiên mực để viết lên những tờ giấy gạo từng nét chữ uốn lượn.

Với người Nhật, Shodo là một môn nghệ thuật không còn quá phổ biến trong khi đó Haiku là một thể thơ nổi tiếng ra đời từ thế kỷ 17 và sử dụng lối biểu đạt đơn giản để truyền tải những thông điệp sâu sắc. Trẻ em Nhật Bản phải học những điều trên để thể hiện sự tôn trọng với văn hóa và truyền thống lâu đời của đất nước.



## HẦU HẾT HỌC SINH PHẢI MẶC ĐỒNG PHỤC ĐẾN TRƯỜNG

Đây là điều kiện bắt buộc đối với hầu hết các trường học ở Nhật. Đồng phục truyền thống của trường học Nhật bao gồm quần áo kiểu quân đội cho nam sinh và kiểu thủy thủ cho nữ sinh. Việc mặc đồng phục là để xóa bỏ rào cản xã hội và thúc đẩy ý thức cộng đồng giữa các học sinh.

## TỶ LỆ HỌC SINH ĐI HỌC ĐẦY ĐỦ, ĐÚNG GIỜ Ở NHẬT BẢN LÀ 99,99%

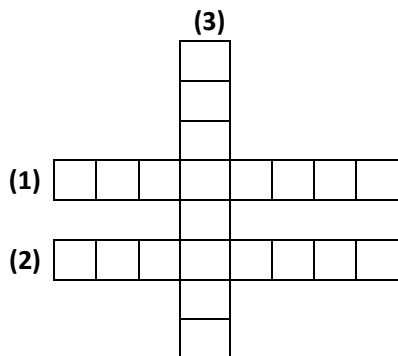
Có lẽ bất cứ ai trong chúng ta cũng có một vài lần trốn học. Tuy nhiên, học sinh Nhật Bản gần như ít khi bỏ lớp hay đi muộn. Và có khoảng 91% học sinh cho biết họ chưa bao giờ bỏ qua những điều giáo viên giảng trên lớp. Quả là một con số quá ấn tượng.

(Sưu tầm)

## Xin kính mời Quý khách hàng tham gia giải đáp ô chữ của Bản tin Dai-ichi Life Việt Nam số 4 năm 2017.

**100** giải thưởng với số tiền thưởng là **100.000** đồng/ giải đang chờ đợi 100 Quý Khách hàng đầu tiên gửi câu trả lời đúng và nhanh nhất cho chúng tôi theo địa chỉ email: [customer.services@dai-ichi-life.com.vn](mailto:customer.services@dai-ichi-life.com.vn).

Ghi chú: Tiền thưởng sẽ được quy đổi thành điểm thưởng và ghi nhận trong tài khoản điểm thưởng tích lũy của Bên mua bảo hiểm theo Chương trình tích lũy điểm thưởng "



### Ô chữ hàng ngang:

- (1) Dai-ichi Life Việt Nam và Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm độc quyền với thời hạn 20 năm vào ngày tháng năm nào?
- (2) Dai-ichi Life Việt Nam và Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) ký kết hợp tác chiến lược dài hạn 15 năm vào ngày tháng năm nào?

### Ô chữ hàng dọc:

- (3) Dai-ichi Life Việt Nam và Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam (Maritime Bank) ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện trên cả 2 lĩnh vực dịch vụ Ngân hàng và Bảo hiểm vào ngày tháng năm nào?

\*Gợi ý: Định dạng trong ô chữ là ngày tháng năm (ví dụ: 01/01/2017)

## Chúng tôi xin chúc mừng 100 Quý khách hàng sau đây đã nhận giải thưởng của mục Giải đáp câu đố Bản tin Dai-ichi Life Việt Nam số 3 năm 2017.

STT	Họ và tên	STT	Họ và tên	STT	Họ và tên	STT	Họ và tên
1	Dương Hồng Nhí	26	Nguyễn Hồng Lĩnh	51	Nguyễn Thị Ngọc Ân	76	Vũ Thị Thu Hằng
2	Nguyễn Thùy Trân	27	Phạm Thái Hòa	52	Vũ Minh Phương	77	Hà Cao Thắng
3	Nguyễn Ngọc Phúc	28	Nguyễn Thị Hồng Ngân	53	Vương Mỹ Dung	78	Nguyễn Xuân Thuyên
4	Trương Hữu Phước	29	Nguyễn Thị Thanh Huyền	54	Vũ Đình Sang	79	Lê Thị Phương Trang
5	Nguyễn Minh Thi	30	Dương Điệp Anh	55	Lê Đức Kiên	80	Thân Văn Dong
6	Phan Trường Sơn	31	Dương Quyết Thắng	56	Lê Thị Thúy Hằng	81	Nguyễn Thị Kim Chung
7	Trần Thị Thảo	32	Đào Thị Hòa	57	Nguyễn Thị Kim Chi	82	Đỗ Lý Tiên
8	Bùi Tá Nhựt	33	Phạm Thị Thanh Vàng	58	Vũ Thị Thu Hương	83	Lê Quốc Doanh
9	Vũ Đình Tường	34	Huỳnh Minh Hiếu	59	Lê Thị Huyền	84	Nguyễn Thanh Phong
10	Nguyễn Thị Hồng Diễm	35	Nguyễn Quốc Sách	60	Tân Mộng Duyên	85	Trương Quốc Trọng
11	Nguyễn Thị Hiền	36	Trần Thị Bảo Yến	61	Bùi Nguyễn Hoàng Phương	86	Phan Thị Quỳnh Như
12	Dương Phan Quốc Đạt	37	Nguyễn Thị Mai	62	Phan Thị Tuyết Hương	87	Lê Thái Hường
13	Chu Thị Thanh Tâm	38	Trần Anh Tuấn	63	Lê Ngọc Thành	88	Lý Ngọc Luân
14	Lâm Quốc Cường	39	Nguyễn Trung Nghĩa	64	Lê Xuân Linh	89	Diệp Kim Trâm
15	Lý Tuyết Trinh	40	Nguyễn Thanh Huyền	65	Vũ Mạnh Hoàng Hải	90	Đỗ Cẩm Tú
16	Nguyễn Đức Minh Hùng	41	Vũ Chí Công	66	Lê Gia Lợi	91	Nguyễn Văn Bồn
17	Tiết Vinh Long	42	Nguyễn Ngọc Hữu	67	Lê Quyên Hào	92	Kiều Việt Hùng
18	Nguyễn Hữu Long	43	Trần Tấn Tới	68	Đoàn Trung Dũng	93	Nguyễn Đức Tuấn
19	Nguyễn Thị Ngọc Thủy	44	Vũ Thị Kiều Mi	69	Đào Thị Việt Anh	94	Nguyễn Tường Thụy
20	Bùi Thị Trâm	45	Nguyễn Thị Hoàng Oanh	70	Cao Văn Cường	95	Thái Lưu Ngọc Trâm
21	Thân Minh Thảo	46	Nguyễn Văn Hợp	71	Nguyễn Thị Ngọc Điệp	96	Trần Lan Dung
22	Nguyễn Thị Nguyệt Ánh	47	Nguyễn Thị Hòa	72	Lê Anh Tuấn	97	Bùi Tấn Hà
23	Nguyễn Thị Thảo	48	Nguyễn Thị Thanh Thương	73	Lê Thị Bích An	98	Tô Huy Hoàng
24	Nguyễn Quốc Trọng	49	Trần Đường Yến Nhi	74	Đình Thị Ái Phương	99	Phạm Thị Hồng Nhung
25	Thân Văn Vũ	50	Thân Thị Lệ Quyên	75	Nguyễn Thị Cho	100	Lã Văn Phương

Trường hợp Quý khách cần trao đổi thêm bất kỳ thông tin liên quan, xin vui lòng liên hệ với Tổng đài Dịch vụ Khách hàng của chúng tôi, điện thoại **(028) 38 100 888**, bấm phím số 1. Chúng tôi luôn sẵn sàng phục vụ Quý khách.