



ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពី ក្រុមហ៊ុនធានា

រ៉ាប់រងមេនូឡាយហ្វ

BENEFITS OF MANULIFE INSURANCE COMPANY

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ - ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024



ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា
MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

**អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង
មេនូឡាយហ្វី**

BENEFITS OF MANULIFE INSURANCE COMPANY

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ ៖ ខំ គឹមស្រី

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ - ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024



**គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១
ប្រធានបទ៖ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង
មេនូឡាយហ្វី**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា

ឧំ គឹមស្រី

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក រុទ្ធី

បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង

**ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជាប្រធាន
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៤

បណ្ឌិត សេង សំអឿន

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ែម សុខហៀក

នាយកវិទ្យាស្ថាន

នាយិកាអចិន្ត្រៃយ៍

បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា

បណ្ឌិត ហ៊ុ គុជគន្ធលីនណា

លេខកថា

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញ គណនេយ្យនៅវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល៤ឆ្នាំ សិក្សារួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំ បានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យ ជាពិសេសក្រុមយើងខ្ញុំយល់ច្បាស់ថាជំនាញគណនេយ្យគឺជាជំនាញមួយមានសារៈសំខាន់មួយដែរសម្រាប់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្នក្នុងនោះស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការតាមគណនេយ្យដូចគ្នា។ ដោយឡែកដើម្បីឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិតកាន់តែមានគុណភាពខ្ពស់ វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខជំនាញ សំខាន់ៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារ គណនេយ្យ តាមកម្មវិធីសិក្សាក្នុងឆ្នាំសិក្សាទីមួយ រហូតដល់ឆ្នាំសិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួតត្រាផ្លូវនិស្សិតឱ្យយល់ច្បាស់ពីការអនុវត្តការងារគណនេយ្យ ពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់ និងត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃ ព្រមទាំងផ្តល់ ជាអនុសាសន៍នៅក្នុងការងារគណនេយ្យ ដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួន ក្នុងន័យឆ្លើយតប ឱ្យបានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ដោយក្រុមយើងខ្ញុំសង្កេត ឃើញថាកិច្ចការងារមួយនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងស្របពេលនៃការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្របានមកដល់ ទើបក្រុមយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទមួយស្តីពី «អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនុឡាយហ្វី» យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងក្នុងគោល បំណងឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវទាំងអស់ឱ្យយល់កាន់តែស៊ីជម្រៅពីការរៀបចំសារណានិងប្រសិទ្ធភាពនៃការទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រង មេនុឡាយហ្វី។ ក្រុមយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថាការរៀបចំសារណានេះ នឹងបានចូលរួមចំណែកក្នុងការស្រាវ ជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដ៏ទៃទៀតដែលមានបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

ជាទីបញ្ចប់ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមមេត្តាខន្តី អភ័យទោស ពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ រៀបច្បង និងអ្នកអានទាំងអស់ នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានដោយអចេតនា នៅក្នុងសារណានេះ ហើយក្រុមយើងខ្ញុំរីករាយនឹងទទួលយករាល់ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនា ដើម្បីឱ្យការរៀបចំលើកក្រោយទៀតមានភាពកាន់តែល្អប្រសើរ។

រចនាសម្ព័ន្ធក្រុម



១. ហ៊ុន សុដ៏តា

ID : B21/2724



២. ឡេង ថៃ័យ៉ំ

ID : B21/1715



៣. គន ណារ៉េត

ID : B21/1696



៤. ថា មុនី

ID : B21/1707



៥. លីម ស្រីមី

ID : B21/3393

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំ ជានិស្សិតនៃ វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១ ជំនាញគណនេយ្យ

សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងថ្លែងអំណរគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅចំពោះ

ក្រុមគ្រួសារ ព្រមទាំងអ្នកមានគុណទាំងពីរដែលបានផ្តល់ឱកាសឱ្យពួកខ្ញុំបានក្រេបនូវចំណេះដឹង ព្រមទាំងផ្តល់ជូនទាំងថវិការ សម្ភារៈ ឱ្យបានសិក្សារៀនសូត្ររហូតដល់ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមយើងខ្ញុំ មានការគោរព និងកត្តាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅទៅចំពោះ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ ព្រមទាំងសាស្ត្រាចារ្យទាំងអស់ ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមយើងខ្ញុំអស់រយៈពេល២ឆ្នាំ៨ខែ នាពេលកន្លងមក។

ទន្ទឹមនឹងនេះយើងខ្ញុំ សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ ឯកត្តម **មណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា** នាយកនៃ វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ដែលបានផ្តល់ឱកាសដល់ក្រុមយើងខ្ញុំចូលរួមការធ្វើកិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះ។ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ សាស្ត្រាចារ្យនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ទាំងអស់ ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការបង្ហាត់បង្រៀន យើងខ្ញុំអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្តអស់រយៈពេល៤ឆ្នាំកន្លងមកនេះ។

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ **ខំ គឹមស្រី** ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ ក្នុងការចង្អុលបង្ហាញនិងដឹកនាំការស្រាវជ្រាវនេះរហូតទទួលបានជោគជ័យ។

ជាចុងក្រោយយើងខ្ញុំសូម ប្រសិទ្ធិពរជ័យ សិរីសួស្តី និងសុភមង្គលគ្រប់ប្រការដល់លោកអ្នកដែលបានរៀបរាប់ខាងលើឱ្យជួបតែសេចក្តីសុខ សេចក្តីចម្រើន សុខសុភមង្គលគ្រប់ៗគ្នាតរៀងទៅ។

អំណះអំណាច

យើងខ្ញុំជានិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញ គណនេយ្យ នៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២១៖ សូមធានាអះអាង និងទទួលខុសត្រូវលើខ្លឹមសារនៃរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវក្រោមប្រធានបទ « **អត្ថប្រយោជន៍ ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វ** » ដែលបានលើកឡើងនេះគឺមិនមានការពាក់ព័ន្ធនឹង របាយការណ៍របស់អ្នកផ្សេងទេ។ របាយការណ៍នេះ គឺជាស្នាដៃស្រាវជ្រាវដោយផ្ទាល់របស់ក្រុមយើងខ្ញុំ។ ទិន្នន័យ និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ ដែលបានលើកឡើងក្នុងអត្ថបទនេះពុំទាន់មានទិន្នន័យណាមួយនៅ ក្នុងរបាយការណ៍ការស្រាវជ្រាវរបស់គេឡើយ។

ថ្ងៃ.....ខែ.....ឆ្នាំ.....ព.ស.២៥៦.....

ភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ២០២.....

ហត្ថលេខាអំណាចក្រុម

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ

ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី មានវត្តមាននៅកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០១២ ក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុ ជីវិតអន្តរជាតិដំបូងបង្អស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា នឹងជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលប្តេជ្ញាចិត្តខ្ពស់ក្នុងការជួយកសាង អនាគតហិរញ្ញវត្ថុដ៏រឹងមាំជូនដល់ក្រុមគ្រួសារកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនមេនូឡាយហ្វី បង្ហាញវត្តមាននៅក្នុងទីក្រុង ភ្នំពេញដែលជាការិយាល័យកណ្តាល នឹងមានសាខាតាមបណ្តាខេត្តដូចជា ខេត្តសៀមរាប បាត់ដំបង កំពង់ចាម ព្រះសីហនុនឹងខេត្តបន្ទាយមានជ័យ។ ក្រុមហ៊ុនមេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ក៏មានគោលការណ៍ក្នុងការ ផ្តល់ជូនអត្ថប្រយោជន៍ទៅកាន់អតិថិជនដែលបាន ទិញផលិតផលនិងសេវាកម្មធានារ៉ាប់រងរបស់ខ្លួនផងដែរ។

ស្របតាមការ សិក្សាស្រាវជ្រាវកន្លងមកបានធ្វើឱ្យយើងឃើញថា អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពី ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមេនូឡាយហ្វី ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់អតិថិជន ក្នុងការផ្តល់ជូន អត្ថប្រយោជន៍គឺផ្អែកទៅតាមផលិតផលឬសេវាកម្មនីមួយៗដែលអតិថិជនបានទិញ។ ក្រុមហ៊ុនក៏មាន លក្ខខណ្ឌនៅក្នុងការទិញផលិតផលឬសេវាកម្មទាំងនោះដែរ សម្រាប់លក្ខខណ្ឌទាំងនោះ តម្រូវឱ្យយើងមាន សុខភាពល្អ និងក្នុងកម្រិតអាចព្យាបាលបាន មានអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណឬលិខិតឆ្លងដែន សំបុត្របញ្ជាក់ កំណើត លិខិតបញ្ជាក់អំពីសុខភាព(មន្ទីរពេទ្យដែលជាដៃគូសហការ) នឹងមានអាយុចាប់ពី ៣០ខែដល់១៤ ឆ្នាំសម្រាប់កុមារ អាយុចាប់ពី១៨ឆ្នាំដល់៥៥ឆ្នាំ(៦០ឆ្នាំ)សម្រាប់មនុស្សពេញវ័យ។ ក្នុងនោះក្រុមហ៊ុនធានា រ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ក៏បានរៀបចំនូវគោលការណ៍នៃការទាមទារសំណង ដើម្បីផ្តល់នូវភាពងាយស្រួលដល់ អតិថិជន នៅពេលដែលអតិថិជនជួបប្រទះនូវហានិភ័យឬ គ្រោះថ្នាក់នានាដោយយថាហេតុណាមួយ។

ជារួម ឆ្លងតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវរួចមកនេះ យើងអាចធ្វើការសន្និដ្ឋានបានថា ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ពិតជាបានរៀបចំនូវគោលការណ៍ព្រមទាំងវិធីសាស្ត្រជាច្រើន នៅក្នុងការជួយដល់ប្រជាជន ដែលមានបញ្ហាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុក្នុងគ្រួសារ ជាពិសេសក្នុងការផ្តល់ជូនពិសេសនូវអត្ថប្រយោជន៍នៅក្នុងកញ្ចប់ ផលិតផលឬសេវាកម្មនីមួយៗ ដែលជាហេតុនាំឱ្យពួកគាត់មានដំណោះស្រាយនៅក្នុងវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុក្នុង គ្រួសារ ឬសម្រាប់ការសិក្សារបស់កូននាពេលអនាគតផងដែរ។

មាតិកា

អារម្ភកថា	i
រចនាសម្ព័ន្ធក្រុម.....	ii
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ	iii
អំណះអំណាង	iv
សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ	v

ជំពូកទី១

សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ	១
១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ	១
១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៤ ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៤.១ ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៤.២ វិសាលភាពនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣

ជំពូកទី២

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការធានារ៉ាប់រង	៤
២.១.១ និយមន័យការធានារ៉ាប់រង.....	៤
២.១.២ ប្រវត្តិនៃការធានារ៉ាប់រង	៤
២.១.៣ ទ្រឹស្តីនៃធានារ៉ាប់រង.....	៧
២.២ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានចំពោះផលិតផលនីមួយៗ	៨
២.២.១ និយមន័យ«អត្ថប្រយោជន៍»	៨

២.២.២ ប្រវត្តិ«អត្ថប្រយោជន៍».....	៨
២.២.៣ ទ្រឹស្តី«អត្ថប្រយោជន៍»	៩
២.២.៤ និយមន័យ«ផលិតផល»	១០
២.២.៥ ប្រវត្តិ «ផលិតផល».....	១១
២.២.៦ ទ្រឹស្តី«ផលិតផល».....	១២
២.៣ លក្ខខណ្ឌក្នុងការទិញផលិតផលធានារ៉ាប់រង	១២
២.៣.១ និយមន័យ«លក្ខខណ្ឌ»	១២
២.៣.២ ទ្រឹស្តី«លក្ខខណ្ឌ»	១៣

ជំពូកទី៣

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី	១៤
៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា	១៤
៣.១.២ បេសកកម្ម និងគុណតម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី.....	១៦
៣.១.៣ ពានរង្វាន់ និងការទទួលស្គាល់	១៧
៣.១.៤ ទីតាំងនិងអាស័យដ្ឋាន	១៨
៣.១.៥ បណ្តាញសាខា.....	១៨
៣.២ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានទៅលើផលិតផលនីមួយៗពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី. ១៩	
៣.៣ លក្ខខណ្ឌក្នុងការទិញផលិតផលនិងសេវាកម្ម របស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី.....	២៥

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង	៣០
៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ.....	៣១

ជំពូកទី៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៣២
៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍	៣២

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

ជំពូកទី១ សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំមធ្យោបាយនៃការស្រាវជ្រាវ

ប្រទេសកម្ពុជា ជាប្រទេសមួយកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ប៉ុន្តែគ្រប់វិស័យទាំងអស់មានសន្ទុះកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ក្នុងនោះក៏មានវិស័យធានារ៉ាប់រងផងដែរ ទោះបីវិស័យនេះទើបតែឈានជើងចូលប្រទេសកម្ពុជានៅក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លីក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែមានការចាប់អារម្មណ៍ពីសំណាក់ប្រជាជនកម្ពុជាយ៉ាងច្រើនកុះករ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី វិស័យធានារ៉ាប់រងក៏បានរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចផងដែរ ដោយការកាត់បន្ថយការចំណាយដ៏លើសលប់ក្នុងពេលដែលមានហានិភ័យ ការគ្រោះថ្នាក់ណាមួយដែលកើតឡើងភ្លាមៗដោយយថាហេតុ។

សម្រាប់បច្ចុប្បន្ននេះ យើងឃើញថាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលដាក់លក់នូវផលិតផលសេវាកម្មជាច្រើនប្រភេទដែលបានផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់អតិថិជន ព្រមទាំងការទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ត្រឡប់មកវិញពីអតិថិជនវិញដូចគ្នា។ ក៏ប៉ុន្តែបើយើងក្រឡេកទៅមើលស្ថានភាពជាក់ស្តែងនាពេលនេះ មានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងជាច្រើនបានបង្ហាញខ្លួនជាបន្តបន្ទាប់ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងខ្លះជាទីគាប់ចិត្តរបស់អតិថិជន ឯក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងខ្លះទៀតបានបំផ្លាញនូវទំនុកចិត្តរបស់អតិថិជន ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យប្រជាជនពិបាកក្នុងការជ្រើសរើសយកនូវក្រុមហ៊ុនសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង។

នៅក្នុងដំណើរការស្រាវជ្រាវនេះ គឺជាការផ្សព្វផ្សាយនិងការបង្កើនចំណេះដឹង ដល់ប្រជាជនកម្ពុជាឱ្យមានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ក្នុងការជ្រើសរើសប្រើប្រាស់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងនានា។ ទាំងនេះហើយដែលជាកត្តាជម្រុញឱ្យយើងខ្ញុំជ្រើសយក ប្រធានបទស្តីពី «អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វ» ដែលជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

១.២ ចំណោទមធ្យោបាយនៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយសង្កេតឃើញថា បច្ចុប្បន្ននេះមានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងជាច្រើនបានបង្ហាញខ្លួនជាបន្តបន្ទាប់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ តួយ៉ាង ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វនៅតែមានការគាំទ្រយ៉ាងខ្លាំងពីសំណាក់ប្រជាជនកម្ពុជា ជាពិសេសនោះគឺការបម្រើសេវាកម្មដ៏ល្អឥតខ្ចោះ។ ទោះបីជា មានការរីកចម្រើនផ្នែកវិស័យធានារ៉ាប់រងយ៉ាងណាក្តី ក៏មិនទាន់មានការយល់ដឹងច្បាស់ពីការទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ នីតិវិធីក្នុងការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ ក៏ដូចជាលក្ខខណ្ឌនានាក្នុងការទិញសេវាកម្មពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វនៅឡើយ។

ហេតុដូច្នេះហើយទើបក្រុមរបស់យើងខ្ញុំបានធ្វើការចោទសួរដូចខាងក្រោម ក្នុងគោលបំណងបកស្រាយនូវចម្ងល់ដែលបានកើតឡើង និងជាប្រយោជន៍ដល់សាធារណៈជនផងដែរ។

១. តើអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វ ខេមបូឌា ទៅលើផលិតផលនីមួយៗមានអ្វីខ្លះ ?

២. តើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វ ខេមបូឌា តម្រូវលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះក្នុងការទិញផលិតផលធានារ៉ាប់រង ?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ទន្ទឹមនឹងការចាប់ផ្តើមធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ទើបបង្ហាញឱ្យឃើញនូវគោលបំណងសំខាន់ៗដូចជា៖

- ត្រួតពិនិត្យទៅលើ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រវត្តិនៃការកើតក្រុមហ៊ុន និងរបាយការណ៍ ផ្សេងៗទៀតរបស់ក្រុមហ៊ុន
- បង្ហាញពី អត្ថប្រយោជន៍ដែលក្រុមហ៊ុនទទួលបានត្រឡប់មកវិញពីការធានា និងការទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីក្រុមហ៊ុន ដើម្បីជាចំណេះដឹងនិងផ្តល់ជាមូលដ្ឋានគ្រឹះខ្លះៗមុននឹងធ្វើការសម្រេចចិត្តទិញសេវាកម្មធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតពីក្រុមហ៊ុនណាមួយ។
- ស្វែងយល់ពី ផលិតផល និងសេវាកម្ម របស់ក្រុមហ៊ុននីមួយៗជាមុនសិន។
- ស្វែងយល់ពីចំណុចវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមាននៃវិស័យធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដល់សង្គមជាតិ។
- ត្រួតពិនិត្យលើ លក្ខខណ្ឌនិងតម្រូវការរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ដើម្បីប្រើប្រាស់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ព្រមទាំងជៀសវាងហានិភ័យនាពេលខាងមុខ។

១.៤ ផែនការណ៍ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

១.៤.១ ផែនការណ៍នៃការស្រាវជ្រាវ

ទំហំនិងផែនការណ៍នៃការស្រាវជ្រាវនេះចង់ផ្តោតទៅលើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមេនូឡាយហ្វី ដោយស្របទៅនឹងបញ្ហាចោទដែលបានចោទសួរខាងលើ។ ប៉ុន្តែដោយសារការរីកចម្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមេនូឡាយហ្វី និងពង្រីកសាខាខ្លួនជាច្រើននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដូច្នេះការសិក្សានេះនឹងលើកយកតែក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា សាខាភីធានីភ្នំពេញ ដែលមានអាសយដ្ឋានស្ថិតនៅដូចខាងក្រោម៖

TK Central, #12 St. 289, សង្កាត់ បឹងកក់១ ខណ្ឌ ទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ។

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

វិសាលភាពដែលយកមកសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ សបញ្ជាក់ឱ្យឃើញពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី សម្រាប់ឆ្នាំ២០២២។

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីសម្រេចបាននូវលទ្ធផលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមយើងខ្ញុំ គឺទាមទារឱ្យយើងប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រ និងមធ្យោបាយផ្សេងៗទៅតាមបទពិសោធន៍ លទ្ធភាព សមត្ថភាពរបស់សមាជិកក្រុមតែម្តង។ ប៉ុន្តែទោះបីជាមានវិធីសាស្ត្រច្រើនយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្រុមរបស់យើងខ្ញុំមានគោលបំណងតែមួយគត់ ធ្វើយ៉ាងណាឱ្យការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះទទួលបានលទ្ធផលគួរជាទីគាប់ចិត្ត។ នៅក្នុងការសរសេរនិក្ខេបបទនេះ ក្រុមយើងខ្ញុំបានធ្វើការជ្រើសរើសនូវវិធីសាស្ត្រ២ ប្រភេទគឺ៖

❖ **ទិន្នន័យទី១**

- តាមរយៈការចុះសម្ភាសដោយផ្ទាល់ជាមួយបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុន តាមកម្រងសំណួរដែលបានរៀបចំ
- តាមរយៈការសាកសួរ និងពន្យល់ណែនាំដោយផ្ទាល់ពីសាស្ត្រាចារ្យ

❖ **ទិន្នន័យទី២**

- ដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត មេនូឡាយហ្វី ខែមេសា ២០១៩ ដែលបានតម្កល់ទុកនៅបណ្ណាល័យនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា
- តាមរយៈគេហទំព័រ <https://www.manulife.com.kh/km/products.html>
- តាមរយៈការដកស្រង់ចេញពីWebsiteផ្សេងៗទៀត។

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវប្រធានបទនេះមានអត្ថប្រយោជន៍ និងសារៈសំខាន់ដូចខាងក្រោម៖

❖ សម្រាប់យើងខ្ញុំផ្ទាល់៖

- ទទួលបាននូវចំណេះដឹងទាក់ទងនឹងវិស័យធានារ៉ាប់រងកាន់តែស៊ីជម្រៅ
- បង្កើននូវសមត្ថភាពក្នុងការស្វែងរកទិន្នន័យ ឯកសារ និងការសរសេរកិច្ចការស្រាវជ្រាវ
- ទទួលបាននូវបច្ចេកទេសថ្មីៗ នៅក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រង
- បន្សល់ទុកនូវឯកសារ ស្នាដៃដល់និស្សិតជំនាន់ក្រោយ

❖ សារៈសំខាន់សម្រាប់អង្គភាពអាជីវកម្ម៖

- យល់ច្បាស់ពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់ខ្លួន
- បង្កើនយុទ្ធសាស្ត្រ ក្នុងការបង្ការសុវត្ថិភាពដល់និយោជិត
- មានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ពីសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង

❖ សារៈសំខាន់សម្រាប់សិស្ស និស្សិត និងសាធារណជនទូទៅ៖

- ជួយឱ្យមានការយល់ច្បាស់ពីការប្រើប្រាស់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រង
- ផ្តល់ជាប្រយោជន៍ដល់អ្នកមិនទាន់ទទួលបានការប្រើប្រាស់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រង ឱ្យងាកមក

ទទួលបានការប្រើប្រាស់សេវាកម្មនេះ ព្រមទាំងជាប្រយោជន៍ដល់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ដូចគ្នា។

១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

នៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវត្រូវបានបែងចែកជា៥ជំពូកដូចខាងក្រោម៖

ជំពូកទី១ សេចក្តីផ្តើម៖ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ។

ជំពូកទី២ រំលឹកសេចក្តី៖ និយមន័យ និងទ្រឹស្តីទាក់ទងដល់ប្រធានបទ លើកឡើងពីទស្សនៈ និងសម្តីរបស់អ្នកប្រាជ្ញ។

ជំពូកទី៣ លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ៖ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម និងគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អត្ថប្រយោជន៍ដែលក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងផ្តល់ជូនអតិថិជន ផលិតផល និងសេវាកម្ម។

ជំពូកទី៤ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ៖ វិភាគលើចំណុចខ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន វិភាគលើចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ជំពូកទី៥ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍៖ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ការផ្តល់អនុសាសន៍

ជំពូកទី២
រំលឹកច្រើន

ជំពូកទី២

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការធានារ៉ាប់រង

២.១.១ និយមន័យការធានារ៉ាប់រង

ការធានារ៉ាប់រង គឺសំដៅដល់ការធ្វើកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រង ក្នុងនោះអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រង ត្រូវបានបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងឱ្យទៅក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ហើយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ត្រូវធ្វើសំណងដល់ការខូចខាត ឬការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិដែលបង្កឡើងដោយ ហេតុការណ៍គ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍ឬក៏ធ្វើសំណងនៅពេលដែលអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រងស្លាប់ រឬស្លាប់ ពិការ មានជំងឺ ឬនៅពេលដែលបុគ្គលនោះឈានដល់ការកំណត់ណាមួយដែលកាត់ទាំងពីរបានព្រមព្រៀងគ្នាដូចមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រង។

ការធានារ៉ាប់រងទូទៅ ជាកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រងដែលធ្វើឡើងរវាងអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រង និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងដែលក្នុងនោះ ការបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងត្រូវធ្វើឡើងដើម្បីធានាហានិភ័យលើទ្រព្យសម្បត្តិ ការទទួលខុសត្រូវ និងសុខភាព។ ប្រភេទផលិតផលធានារ៉ាប់រងទូទៅរួមមានការធានា រ៉ាប់រងទ្រព្យសម្បត្តិ ការធានារ៉ាប់រងការទទួលខុសត្រូវ និងការធានារ៉ាប់រងសុខភាព ។

ការធានារ៉ាប់រង គឺជាមធ្យោបាយការពារពីការបាត់បង់ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ដែលក្នុងការផ្លាស់ប្តូរថ្លៃសេវា ភាគីមួយយល់ព្រមផ្តល់សំណងដល់ភាគីផ្សេងទៀត ក្នុងករណីមានការបាត់បង់ ការខូចខាត ឬរឿងរ៉ាវណាមួយ។ វាគឺជាទម្រង់នៃការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ដែលប្រើជាចម្បងដើម្បីការពារប្រឆាំងនឹងហានិភ័យនៃការបាត់បង់ដែលបន្តកើតមាន ឬមិនច្បាស់លាស់។

២.១.២ ប្រភេទនៃការធានារ៉ាប់រង

ប្រវត្តិនៃការធានារ៉ាប់រងតាមដានការអភិវឌ្ឍ នៃអាជីវកម្មទំនើបនៃការធានារ៉ាប់រងប្រឆាំងនឹងហានិភ័យជាពិសេសទាក់ទងនឹងទំនិញ ទ្រព្យសម្បត្តិ ការស្លាប់គ្រោះថ្នាក់រថយន្ត និងការព្យាបាលវេជ្ជសាស្ត្រ។ ឧស្សាហកម្មធានារ៉ាប់រងជួយលុបបំបាត់ហានិភ័យ (ដូចពេលដែលអ្នកផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងអត្ថិភាពទាមទារឱ្យមានការអនុវត្តប្រកបដោយសុវត្ថិភាព និងការដំឡើងប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ) រាលដាលហានិភ័យពីបុគ្គលទៅសហគមន៍ និងផ្តល់ប្រភពហិរញ្ញវត្ថុរយៈពេលវែងដ៏សំខាន់សម្រាប់ទាំងសាធារណៈជន។

វិធីសាស្ត្រដំបូងនៃការផ្ទេរ ឬចែកចាយហានិភ័យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចរូបិយវត្ថុ ត្រូវបានអនុវត្តដោយពាណិជ្ជករចិន និងបាប៊ីឡូននៅសហវត្សទី 3 និងទី 2 មុនគ.ស។ ពាណិជ្ជករចិនដែលធ្វើដំណើរតាមដងទន្លេដែលមានល្បឿនលឿននឹងចែកចាយទំនិញរបស់ពួកគេឡើងវិញនៅទូទាំងនាវាជាច្រើន ដើម្បីកំណត់ការខាតបង់ដោយសារការលិចនាវាតែមួយ។ ជនជាតិបាប៊ីឡូនបានបង្កើតប្រព័ន្ធមួយដែលត្រូវបានកត់ត្រានៅក្នុងក្រមដ៏ល្បីល្បាញនៃ Hammurabi។ ១៧៥០ មុនគ្រឹស្តសករាជ ហើយបានអនុវត្តដោយពួកឈ្មួញទូកក្តោងនៅមេឌីទែរ៉ាណេដំបូង។ ប្រសិនបើពាណិជ្ជករបានទទួលប្រាក់កម្ចីដើម្បីផ្តល់មូលនិធិដល់ការដឹកជញ្ជូន

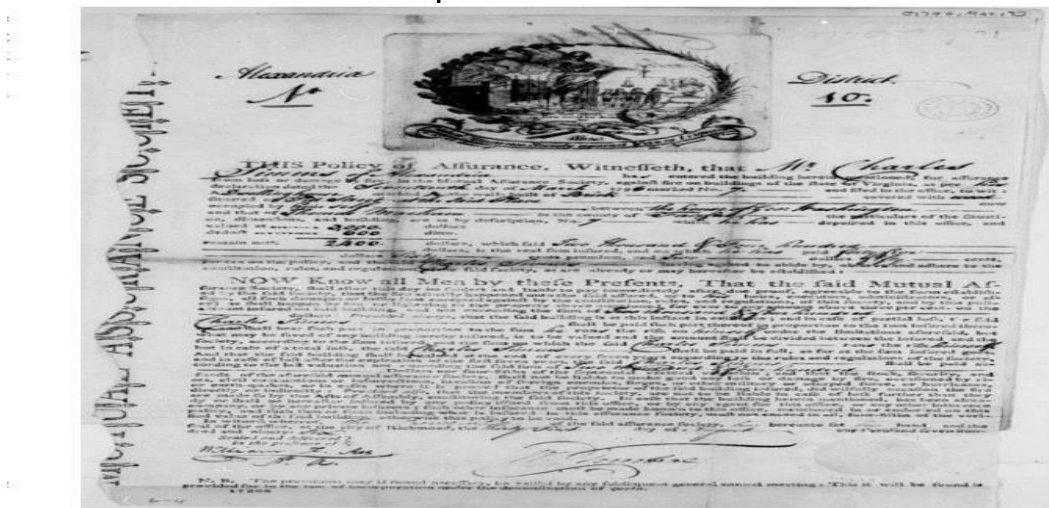
¹ <https://www.coj.gov.kh/wp-content/uploads/2017/03/141119093715-001ssss1.pdf>
² <https://www.coj.gov.kh/wp-content/uploads/2017/03/141119093715-001ssss1.pdf>
³ <https://en.wikipedia.org/wiki/Insurance>
⁴ https://en.m.wikipedia.org/wiki/History_of_insurance#:~:text=The%20first%20life%20insurance%20policies,Talbot%20and%20Sir%20Thomas%20Allen

របស់គាត់ គាត់នឹងបង់ប្រាក់ឱ្យអ្នកខ្ចីបន្ថែមជាថ្មីនឹងការធានារបស់អ្នកខ្ចីក្នុងការលុបចោលប្រាក់កម្ចី ប្រសិនបើការដឹកជញ្ជូនត្រូវបានលួច ឬបាត់បង់នៅសមុទ្រ។

ជនជាតិក្រិច និងរ៉ូមបានណែនាំពីប្រភពដើមនៃសុខភាព និងការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត គ. 600 មុន គ.ស នៅពេលដែលពួកគេបង្កើត Guilds ហៅថា "សង្គមសប្បុរស" ដែលយកចិត្តទុកដាក់ដល់ក្រុមគ្រួសារ នៃសមាជិកដែលបានស្លាប់ ក៏ដូចជាការបង់ថ្លៃបុណ្យសពរបស់សមាជិក។ Guilds នៅមជ្ឈិមសម័យបាន ដែលបម្រើគោលបំណងស្រដៀងគ្នា។ ជនជាតិយូដា Talmud ក៏ទាក់ទងនឹងទិដ្ឋភាពជាច្រើននៃការធានា ទំនិញផងដែរ។ មុនពេលការធានារ៉ាប់រងត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅចុងសតវត្សទី១៧ "សង្គមមិត្តភាព" មាននៅ ក្នុងប្រទេសអង់គ្លេស ដែលមនុស្សបានបរិច្ចាគប្រាក់ជាច្រើនដល់ចំនួនសរុបដែលអាចត្រូវបានប្រើសម្រាប់គ្រា អាសន្ន។

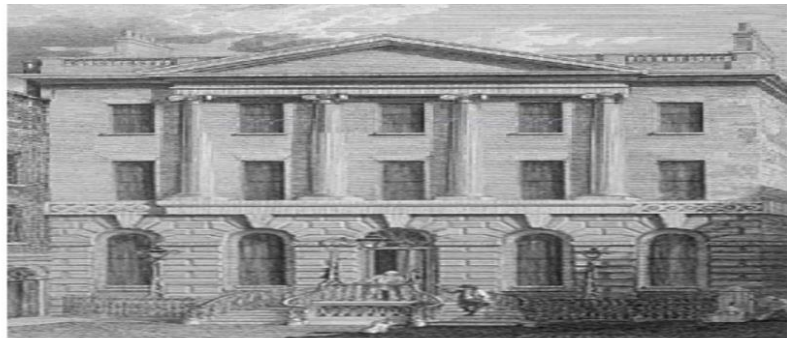
កិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រងដាច់ដោយឡែក (ឧ. គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងដែលមិនត្រូវបានផ្តល់ប្រាក់ កម្ចី ឬកិច្ចសន្យាប្រភេទផ្សេងទៀត) ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងទីក្រុង Genoa ក្នុងសតវត្សទី 14 ដូចនឹងការ ធានារ៉ាប់រងដែរ ដែលគាំទ្រដោយការសន្យានៃអចលនទ្រព្យ។ កិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រងដែលគេស្គាល់ដំបូង មាន កាលបរិច្ឆេទពីទីក្រុង Genoa ក្នុងឆ្នាំ 1347 ហើយនៅក្នុងសតវត្សបន្ទាប់ការធានារ៉ាប់រងលើដែនសមុទ្របាន អភិវឌ្ឍន៍យ៉ាងទូលំទូលាយ ហើយបុព្វលាភត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរដោយវិចារណញ្ញាណជាមួយនឹងហានិភ័យ។

ការធានារ៉ាប់រងកាន់តែមានភាពទំនើបនៅក្នុងយុគសម័យគ្រាស់ដឹងអឺរ៉ុប ហើយពូជឯកទេសបាន អភិវឌ្ឍន៍។ ទម្រង់នៃការធានារ៉ាប់រងមួយចំនួនត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅទីក្រុងឡុងដ៍នៅដើមសតវត្សរ៍ នៃ សតវត្សទី 17 ។ ជាឧទាហរណ៍ ឆន្ទៈរបស់អាណានិគមអង់គ្លេស Robert Hayman បានលើកឡើងអំពី "គោលការណ៍ធានារ៉ាប់រង" ចំនួនពីរដែលបានធ្វើឡើងជាមួយអធិការបតីភូមិភាគនៃទីក្រុងឡុងដ៍ គឺលោក Arthur Duck ។ ក្នុងចំណោមតម្លៃ £100 ក្នុងម្នាក់ៗ មួយទាក់ទងនឹងការមកដល់ដោយសុវត្ថិភាពនៃកប៉ាល់ របស់ Hayman នៅប្រទេស Guyana និងមួយទៀតគឺទាក់ទងនឹង "មួយរយជោនដែលត្រូវបានធានាដោយ វេជ្ជបណ្ឌិត Arthur Duck លើជីវិតរបស់ខ្ញុំ" ។



An 18th-century fire insurance contract.

គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដំបូងត្រូវបានដកចេញនៅដើមសតវត្សទី១៨។ ក្រុមហ៊ុន ដំបូងដែលផ្តល់ការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតគឺ Amicable Society for a Perpetual Assurance Office ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅទីក្រុងឡុងដ៍ក្នុងឆ្នាំ១៧០៦ ដោយលោក William Talbot និងលោក Sir Thomas Allen។ ផែនការដំបូងនៃការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតគឺថា សមាជិកម្នាក់ៗបានបង់ប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំថែរក្សាមួយភាគហ៊ុនពីមួយទៅបីភាគហ៊ុនដោយគិតដល់អាយុរបស់សមាជិកចាប់ពីដប់ពីរទៅហាសិបប្រាំ។ នៅដំណាច់ឆ្នាំនេះ ផ្នែកមួយនៃ "ការរួមចំណែកប្រកបដោយមិត្តភាព" ត្រូវបានបែងចែកក្នុងចំណោម ប្រពន្ធនិងកូនរបស់សមាជិកដែលបានស្លាប់ ហើយវាគឺជាសមាមាត្រទៅនឹងចំនួនភាគហ៊ុនដែលស្នងមរតកកាន់កាប់។ សមាគមមិត្តភាពបានចាប់ផ្តើមជាមួយសមាជិក 2000 ⁵។



Amicable Society for a Perpetual Assurance Office, established in 1706, was the first life insurance company in the world.

វិស័យធានារ៉ាប់រង គឺជាសេវាហិរញ្ញវត្ថុមិនមែនធនាគារដ៏ធំមួយក្នុងពិភពលោក និងមានប្រវត្តិច្រើនសតវត្សមកហើយ។ ដោយឡែកនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា វិស័យធានារ៉ាប់រងនេះទើបចាប់មានវត្តមាននិងដំណើរការនាដើមសតវត្សទី២១នេះប៉ុណ្ណោះ។ បើនិយាយពីប្រវត្តិនៃវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជាគេចែកចេញជា២ដំណាក់កាល៖

• **ដំណាក់កាលទី១** ក្នុងសម័យព្រះរាជាណាចក្រទី១ (១៩៤៤ ដល់ ១៩៧៥)

នៅក្នុងសម័យព្រះរាជាណាចក្រទី១ នាអំឡុងឆ្នាំ១៩៤៤ ដល់ឆ្នាំ១៩៧៥ វិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា មានការវិវត្ត ដោយដំបូងមានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងច្រើន ហើយបន្ទាប់មកក្រុមហ៊ុនទាំងអស់នោះ បានរួមបញ្ចូលគ្នា ក្លាយជាក្រុមហ៊ុនរដ្ឋតែមួយ។ រហូតដល់ឆ្នាំ១៩៧៥ក្នុងរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ ក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេសកម្ពុជាទាំងអស់រួមទាំងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងផងក៏ត្រូវបិទទ្វារអស់ទៅ។

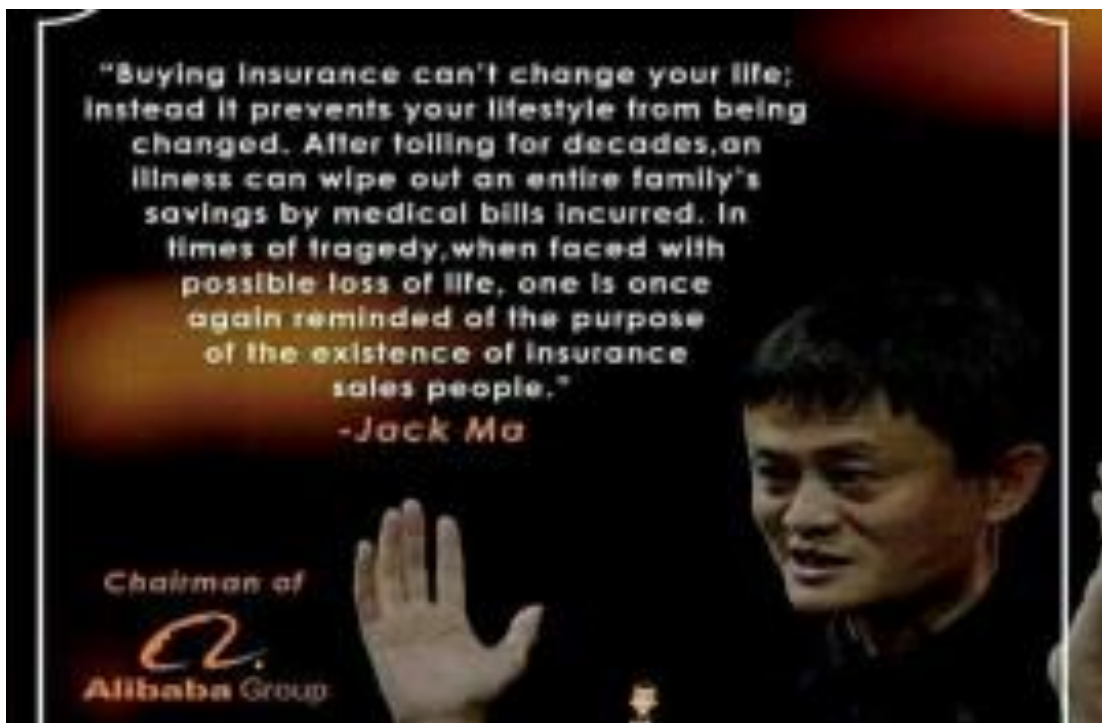
• **ដំណាក់កាលទី២** ក្រោយឆ្នាំ១៩៧៩ រហូតដល់បច្ចុប្បន្នក្រោយរួចផុតពីរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យឆ្នាំ១៩៧៥ ប្រទេសកម្ពុជាបានងើបឡើងវិញជាមួយនឹង ការបើកឱកាស ឱ្យមានក្រុមហ៊ុនគ្រប់វិស័យចាប់ផ្តើមរកស៊ីសារជាថ្មីជាបន្តបន្ទាប់។ ក្នុងនោះ នៅឆ្នាំ១៩៨៩ ក្នុងសម័យរដ្ឋកម្ពុជា វិស័យធានារ៉ាប់រង ចាប់កើតឡើងវិញតែមិនមែនជា រូបភាព មុខរបរទេ គ្រាន់តែមានច្បាប់អនុញ្ញាតឱ្យមានការប្រកបមុខរបរអាជីវកម្មធានារ៉ាប់រងឡើងវិញ ប៉ុន្តែនៅពេលនោះមិនទាន់មានក្រុមហ៊ុន រកស៊ីផ្នែកធានារ៉ាប់រងកើតឡើងភ្លាមៗនោះទេ។ រហូតដល់ឆ្នាំ១៩៩០ ទើបមានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមួយ ដែលជាក្រុមហ៊ុនរដ្ឋបង្កើតឡើងដោយ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុដែលមានឈ្មោះថាក្រុមហ៊ុនជាតិធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា(កាំមិនកូ)។ បើតាមប្រសាសន៍របស់លោកយក់ ចំរើនឫទ្ធី អគ្គនាយកក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង Forte បានឱ្យដឹងថា នៅពេលនោះកាំមិនកូរដើរតួនាទី ២ គឺ

⁵ <https://cpb-us-w2.wpmucdn.com/blogs.baylor.edu/dist/a/6818/files/2013/12/History-of-insurance-11gcweij.pdf>

ដើរតួជា ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងផង និងជាអ្នកគ្រប់គ្រង វិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជាផង(Regulator)។ រហូតដល់ឆ្នាំ ២០០៣ រដ្ឋាភិបាល ចាប់ផ្តើម មានចេញអាជ្ញាបណ្ណ ឱ្យក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងឯកជន។ ដូច្នេះទីផ្សារសេរីនៃ វិស័យធានារ៉ាប់រងគឺចាប់ផ្តើមកើតមានចាប់ពីឆ្នាំ២០០៣មក។ គួរគូសបញ្ជាក់ថា ក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបច្ចុប្បន្ននេះ នៅក្នុងសមាគមធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា (IAC) មានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងចំនួន៣៣ ជាសមាជិក នៃសមាគម។

២.១.៣ ទ្រឹស្តីនៃធានារ៉ាប់រង

- ជេក ម៉ាយ៉ុន គឺជាមហាសេដ្ឋីជំនួញចិន វិនិយោគិន និងសប្បុរសជន។ គាត់គឺជាសហស្ថាបនិកនិងជាអតីតប្រធានប្រតិបត្តិនៃក្រុមហ៊ុនអាឡីបាបាគ្រប់ដែលជាក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាចម្រុះជាតិសាសន៍។ លើសពីនេះ លោកបានសហការ បង្កើតក្រុមហ៊ុនយុនហ្វេងកាពីថល ដែលជាក្រុមហ៊ុន មូលធន ឯកជន របស់ចិន។ លោកមានប្រសាសន៍ថា «ការទិញធានារ៉ាប់រងមិនអាចផ្លាស់ប្តូរជីវិតរបស់អ្នកបានទេ ផ្ទុយទៅវិញវាវាងរបៀបរបស់នៅរបស់អ្នកពីការផ្លាស់ប្តូរ។ បន្ទាប់ពីនៀយហត់អស់ជាច្រើនទសវត្សរ៍ ជំងឺអាចបំផ្លាញប្រាក់សន្សំរបស់គ្រួសារទាំងមូលដោយវិក្កយបត្រវេជ្ជសាស្ត្រដែលបានកើតឡើង។ ក្នុងគ្រាសោកនាដកម្ម នៅពេលប្រឈមមុខនឹងការបាត់បង់អាយុជីវិត។ មួយត្រូវបានរំលឹកម្តងទៀតអំពីគោលបំណងនៃអត្ថិភាពនៃអ្នកលក់ធានារ៉ាប់រង»។



- លោក Jackma ក៏បាននិយាយទៀតថា ការធានារ៉ាប់រងគឺជាទម្រង់នៃការបម្រុងទុក។ នៅពេលដែលជីវិតរបស់អ្នកមានភាពរលូន អ្នកនឹងត្រូវរៀបចំខ្លួនសម្រាប់រឿងដែលមិននឹកស្មានដល់ ដូច្នេះអ្នកអាចមានជម្រើសកាន់តែច្រើននៅពេលដែលជីវិតរបស់អ្នកធ្លាក់ក្នុងស្ថានភាពលំបាក។

⁶ <https://economy.ams.com.kh/discover-history-of-the-insurance-industry-in-cambodia/>

⁷ <https://images.app.goo.gl/oCf61D4yCz1keAYr6>

២.២ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានចំពោះផលិតផលនីមួយៗ

២.២.១ និយមន័យ «អត្ថប្រយោជន៍»

➢ អត្ថប្រយោជន៍ គឺជាអំណាចនៃទំនិញឬសេវាកម្មដើម្បីបំពេញតម្រូវការនិងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន។

➢ អត្ថប្រយោជន៍ ជាអ្វីមួយដែលផ្តល់លទ្ធផលល្អឬមានប្រយោជន៍ឬ ដែលជួយលើកកម្ពស់សុខុមាលភាព។

➢ អត្ថប្រយោជន៍នៃផលិតផល គឺជាលទ្ធផលវិជ្ជមាន ឬតម្លៃដែលអតិថិជនទទួលបានពីការប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្ម។ ពួកគេគឺជាហេតុផលដែលអតិថិជនទិញផលិតផល ហើយជាធម្មតាពួកគេត្រូវបានទំនាក់ទំនងតាមរយៈសារទីផ្សារ និងការពិពណ៌នាអំពីផលិតផល។ អត្ថប្រយោជន៍ផលិតផលអាចត្រូវបានបែងចែកជាពីរប្រភេទផ្សេងគ្នា៖ អត្ថប្រយោជន៍មុខងារ និងអត្ថប្រយោជន៍ផ្លូវចិត្ត។ អត្ថប្រយោជន៍មុខងារសំដៅទៅលើអត្ថប្រយោជន៍ជាក់ស្តែងដែលផលិតផលផ្តល់ឱ្យ ដូចជាការសន្សំពេលវេលា ឬប្រាក់ ការបង្កើនផលិតភាព ឬការដោះស្រាយបញ្ហា។ ផ្ទុយទៅវិញ អត្ថប្រយោជន៍នៃអារម្មណ៍ សំដៅលើអារម្មណ៍ ឬបទពិសោធន៍វិជ្ជមានដែលផលិតផលបង្កើត ដូចជាសុភមង្គល ការពេញចិត្ត ឬអារម្មណ៍នៃកម្មសិទ្ធិ^៨។

២.២.២ ប្រភេទ «អត្ថប្រយោជន៍»

អត្ថប្រយោជន៍គឺជាអ្វីមួយដែលជួយអ្នក មិនថាទម្រង់នៃការធានារ៉ាប់រងសុខភាពដែលផ្តល់ដោយនិយោជក សុខុមាលភាពដែលផ្តល់ដោយរដ្ឋាភិបាលដល់អ្នកដែលត្រូវការជំនួយ ឬអត្ថប្រយោជន៍នៃការសង្ស័យដែលផ្តល់ឱ្យអ្នកដោយមិត្តភក្តិ។ អត្ថប្រយោជន៍ជាអ្វីមួយដែលជួយ ឬលើកកម្ពស់សុខុមាលភាព។

អត្ថប្រយោជន៍ឡាតាំង "ល្អ" គឺជាបេះដូងនៃពាក្យអត្ថប្រយោជន៍ដែលមកពីឡាតាំង benefactum "អំពើល្អ" ។ នៅពេលចូលរួមក្នុងពិធីជួបលៀង ឬព្រឹត្តិការណ៍អង្គាសប្រាក់សម្រាប់សប្បុរសធម៌ ព្រឹត្តិការណ៍នេះត្រូវបានគេសំដៅថាជាអត្ថប្រយោជន៍នៅក្នុងកិត្តិយសរបស់អង្គការសប្បុរសធម៌នោះ^៩។

➢ អត្ថប្រយោជន៍នៃការធានារ៉ាប់រង គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងអនុវត្តមុខងារផ្សេងៗ និងភ្ជាប់មកជាមួយអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន។ ខាងក្រោមនេះជាគុណសម្បត្តិមូលដ្ឋានបំផុតមួយចំនួនរួមជាមួយអនុវិទ្យាល័យមួយចំនួន ហើយអ្វីដែលនៅសល់គឺជាអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែម។ មុខងារជាមូលដ្ឋាននៃការធានារ៉ាប់រងគឺ៖

១. ផ្តល់ការការពារ ការធានារ៉ាប់រងកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់នៃការបាត់បង់ដែលមនុស្សម្នាក់មាននៅក្នុងស្ថានភាពគ្រោះថ្នាក់។ វាផ្តល់សំណងរូបិយវត្ថុក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុ។ វាមិនត្រឹមតែការពារអ្នកធានារ៉ាប់រងពីបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងជួយក្នុងការត្រួតពិនិត្យភាពតានតឹងផ្លូវចិត្តដែលកើតឡើងពីវាផងដែរ។

២. ផ្តល់ភាពប្រាកដប្រជា ការធានារ៉ាប់រងផ្តល់នូវអារម្មណ៍នៃការធានាដល់អ្នកកាន់គោលនយោបាយ។ អ្នកធានារ៉ាប់រងបង់ចំណែកតូចមួយនៃប្រាក់ចំណូលសម្រាប់ភាពប្រាកដប្រជានេះដែលនឹងជួយនាពេល

⁸ <https://www.khsearch.com/qna/25982>

⁹ <https://www.merriam-webster.com/dictionary/benefit>

¹⁰ <https://www.bluestonepim.com/glossary/product-benefit>

¹¹ <https://www.vocabulary.com/dictionary/benefit>

អនាគត។ ដូច្នេះ មានភាពប្រាកដប្រជាដែលជំនួយហិរញ្ញវត្ថុដ៏ល្អប្រឆាំងនឹងបុព្វលាភ។ វានឹងការពារអ្នកនៅពេលដែលជួបនឹងគ្រោះថ្នាក់ ឬភាពងាយរងគ្រោះណាមួយ។

៣. ការចែករំលែកហានិភ័យ លក្ខណៈដែលគោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងមានមុខងារធ្វើឱ្យវាជាគ្រោងការណ៍សហប្រតិបត្តិការ។ អ្នកធានានឹងមិនអាចបង់ប្រាក់ពីដើមទុនរបស់ខ្លួនបានទេ។ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមួយរួមបញ្ចូលហានិភ័យរួម និងបុព្វលាភ ព្រោះវាគ្របដណ្តប់លើមនុស្សមួយចំនួនធំដែលប្រឈមនឹងហានិភ័យ។ ការទូទាត់ទៅឱ្យអ្នកដែលទាមទារការធានារ៉ាប់រងគឺចេញពីមូលនិធិនេះ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ម្ចាស់គោលនយោបាយទាំងអស់ចែករំលែកហានិភ័យរបស់អ្នកដែលពិតជាបានទទួលរងការបាត់បង់។

៤. តម្លៃនៃហានិភ័យ គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងវាយតម្លៃបរិមាណនៃហានិភ័យ និងក៏ប្រមើលមើលមូលហេតុផ្សេងៗរបស់វា។ វាវាយតម្លៃចំនួនទឹកប្រាក់សម្រាប់ការធានារ៉ាប់រង និងចំនួនទឹកប្រាក់ទូទាត់បុព្វលាភលើមូលដ្ឋានតម្លៃហានិភ័យ។ វាការពារពីព្រឹត្តិការណ៍ដែលមិនបានមើលឃើញទុកជាមុន និងការខាតបង់ជាផលវិបាក។

ខាងលើគឺជាអត្ថប្រយោជន៍ចម្បងនៃគោលនយោបាយធានារ៉ាប់រង។ ក្រៅពីខាងលើ វាក៏មានអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែមមួយចំនួន និងមុខងារបន្ទាប់បន្សំដែលវាអនុវត្តដូចបានរៀបរាប់ខាងក្រោម៖

១. ការបង្កើតដើមទុន មូលនិធិដែលទទួលបានពីបុព្វលាភរ៉ាប់រងផ្សេងៗដើរតួជាការវិនិយោគរួមសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង។ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងវិនិយោគប្រាក់ដុំនេះទៅក្នុងឧបករណ៍ទីផ្សារប្រាក់។ ឧទាហរណ៍ នៅក្នុងស្តុក មូលនិធិទៅវិញទៅមក និងបណ្តាញផលិតភាពផ្សេងទៀត។ នេះជួយក្នុងការបង្កើតប្រាក់ចំណូល និងប្រាក់ចំណេញសម្រាប់អាជីវកម្ម។ វាការពារការបាត់បង់ដើមទុនសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន។

២. កំណើនសេដ្ឋកិច្ច គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងប្រមូលប្រាក់សន្សំក្នុងស្រុក ក្នុងការផ្តល់នូវស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុ។ វាក៏ដឹកនាំឆ្ពោះទៅរកការកាត់បន្ថយការបាត់បង់ដោយសារការខូចខាត ឬការបំផ្លិចបំផ្លាញសម្រាប់សហគមន៍ធានារ៉ាប់រង។ វាមិនត្រឹមតែរីករាលដាលហានិភ័យប៉ុណ្ណោះទេ ថែមទាំងលើកកម្ពស់ពាណិជ្ជកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មដោយប្រើប្រាស់មូលនិធិផងដែរ។

៣. ការសន្សំទម្លាប់ គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងជួយបណ្តុះទម្លាប់សន្សំក្នុងចំណោមបុគ្គល។ ពួកគេរក្សាចំណែកនៃប្រាក់ចំណូលដើម្បីបង់បុព្វលាភរ៉ាប់រងដែលនឹងដើរតួជាអ្នកយាមសម្រាប់បញ្ហានាពេលអនាគត។ ផែនការធានារ៉ាប់រងជាច្រើនបានមកជា ធានារ៉ាប់រង-សន្សំ-សន្សំ ឬការធានារ៉ាប់រង-គម្រោងវិនិយោគ។ នេះជំរុញឱ្យមនុស្សសន្សំ និងវិនិយោគបន្ថែមទៀត¹²។

២.២.៣ ទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍

ទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍ គឺជាការបង្កើតគំនិតមួយ ដើម្បីជំរុញការយល់ដឹងអំពីរបៀបដែលអង្គការគោលបំណងសង្គមត្រូវបានផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន។ ក្នុងនាមជា aeo ទ្រឹស្តីវិជ្ជមាន ដល់កម្រិតដែលការសន្មតរបស់វាត្រូវបានទៅនឹងរបៀបដែល SPOs ប្រព្រឹត្តិការណ៍ស្តែង វាមានប្រយោជន៍ក្នុងការពិពណ៌នាអំពីរបៀបដែល SPOs ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ខ្លួនពួកគេក្នុងការអនុវត្ត។ ភស្តុតាងពីការស្រាវជ្រាវបង្ហាញថាទ្រឹស្តីនេះជាការពិតដល់កម្រិតមួយយ៉ាងសំខាន់ ដោយពន្យល់ពីគំរូហិរញ្ញវត្ថុដែលបានសង្កេតឃើញ។ ប្រហែលជាសំខាន់ជាងនេះទៅទៀតនោះ ទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍ក៏ជាបទដ្ឋានផងដែរ ដោយផ្តល់នូវការណែនាំអំពីរបៀបដែល SPOs អាចផ្តល់

¹² <https://paytm.com/blog/insurance/what-is-insurance-definition-benefits-and-types/>

ហិរញ្ញប្បទានដោយជោគជ័យដោយខ្លួនឯង ខណៈពេលដែលកំពុងបន្តបេសកកម្មដែលបានជ្រើសរើសរបស់ពួកគេ។ ខ្លឹមសារនៃទ្រឹស្តីគឺសាមញ្ញថា ដោយការអនុវត្តបេសកកម្មពិសេសរបស់ខ្លួន SPO បង្កើតការលាយបញ្ចូលគ្នាជាក់លាក់នៃអត្ថប្រយោជន៍សាធារណៈ និងឯកជនសម្រាប់ក្រុមអ្នកទទួលផលផ្សេងៗ ហើយអ្នកទទួលផលទាំងនេះ ឬប្រកស៊ីរបស់ពួកគេ គាំទ្រ SPO តាមរយៈប្រភេទផ្សេងទៀតនៃ ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន។ ភាពល្អិតល្អនៃទ្រឹស្តីពាក់ព័ន្ធនឹងការបញ្ចូលសាច់ចេញនូវប្រភេទនៃអត្ថប្រយោជន៍ និងអ្នកទទួលផលផ្សេងៗ និងការបញ្ជាក់អំពីរបៀបដែលយន្តការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានសមស្របនឹងគ្នាអាចបកប្រែ អត្ថប្រយោជន៍ទៅជាជំនួយធនធាន។ គោលគំនិតនៃ "ការដោះដូរ" គឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍។ ជាការពិតណាស់ ការចិញ្ចឹមជីវិតរបស់អង្គការនានាទូទាំងសេដ្ឋកិច្ចអាចយល់បាន ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការផ្លាស់ប្តូរ។ អ្នកចូលរួម ឬអតិថិជននៃអង្គការនានា ផ្តល់ការគាំទ្ររូបិយវត្ថុ ឬដោយសប្បុរសជាដូរនឹងទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបង្ហាញ។ នេះគឺជាកំណែបំផុតនៅក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ទទួលបានទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលពួកគេធ្វើការទូទាត់ជាប្រយោជន៍ដល់អ្នកលក់ និងកន្លែងដែលអ្នកវិនិយោគទិញភាគហ៊ុន និងសញ្ញាប័ណ្ណ ឬមូលបត្រ ឬទំនិញដើមទុនផ្សេងទៀត (ឧទាហរណ៍ អចលនទ្រព្យ) ជាដូរនឹងប្រាក់ចំណេញ ឬភាគលាភដែលរំពឹងទុកនាពេលអនាគត¹³។

គោលការណ៍អត្ថប្រយោជន៍ គឺជាទ្រឹស្តីមួយនៅក្នុងម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចដែលស្នើថា «បុគ្គលម្នាក់ៗគួរតែត្រូវបានបង់ពន្ធតាមកម្រិតនៃអត្ថប្រយោជន៍ដែលពួកគេប្រើប្រាស់ ឬទទួលបានពីការចំណាយសាធារណៈដោយអ្នកដែលទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍កាន់តែច្រើនពីសេវាកម្មរបស់រដ្ឋាភិបាលផ្តល់បន្ទុកពន្ធមួយផ្នែកធំ»¹⁴។

២.២.៤ និយមន័យ «ផលិតផល»

ផលិតផលគឺជាវត្ថុ ឬប្រព័ន្ធ ឬសេវាកម្មដែលបង្កើតឡើងសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់តាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ វាគឺជាអ្វីដែលអាចត្រូវបានផ្តល់ជូនទៅកាន់ទីផ្សារ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការឬតម្រូវការរបស់អតិថិជន¹⁵។

ផលិតផលគឺជាទំនិញដែលផ្តល់ជូនសម្រាប់លក់។ ផលិតផលអាចជាសេវាកម្ម ឬទំនិញ។ វាអាចជារូបវន្ត ឬជាទម្រង់និម្មិត ឬតាមអ៊ីនធឺណិត។

ផលិតផល គឺជារបស់ដែលលក់ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជនមិនថាវាជារូបិយប័ណ្ណឬអរូបិយទេ។ ផលិតផលរូបវន្តអាចជាទំនិញប្រើប្រាស់បានយូរ (ដូចជាគ្រឿងសង្ហារឹម របៀប និងគ្រឿងអេឡិចត្រូនិច) ឬទំនិញដែលមិនអាចប្រើប្រាស់បានយូរ (ដូចជាអាហារ និងភេសជ្ជៈ) ¹⁶។

ផលិតផល គឺជាធាតុផ្សំមួយរបស់ម៉ាយីដឺងចំរុះ រួមមានអ្វីៗទាំងអស់ដែលត្រូវបានផ្តល់ទៅឱ្យទីផ្សារដោយអង្គភាពអាជីវកម្មដើម្បីបំពេញតម្រូវការ។ គឺជាប្រការសំខាន់បំផុតសម្រាប់អ្នកម៉ាយីដឺងដែលត្រូវយល់ថាផលិតផលតែងតែត្រូវបានមើលទៅតាមទស្សនៈផ្សេងគ្នារវាងអ្នកប្រើប្រាស់និងអាជីវករ (Business People) ។

¹³ https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/15956_3.html
¹⁴ <https://www.studysmarter.co.uk/explanations/macroeconomics/macroeconomic-policy/benefits-principle/>
¹⁵ [https://en.m.wikipedia.org/wiki/Product_\(business\)](https://en.m.wikipedia.org/wiki/Product_(business))
¹⁶ <https://chisellabs.com/blog/what-is-a-product-definition-types-examples/>

២.២.៥ ប្រវត្តិ «ផលិតផល»

ប្រវត្តិនៃផលិតផល គឺជាប្រធានបទដ៏ធំធេង ដែលគ្របដណ្តប់អ្វីៗគ្រប់យ៉ាង តាំងពីការច្នៃប្រឌិតកង់រហូតដល់ស្ថាប័នចុងក្រោយបង្អស់។ នេះជាការវិភាគទូទៅ៖

វិវឌ្ឍលើបដិវត្តន៍៖ ផលិតផលភាគច្រើនមិនមែនជាការច្នៃប្រឌិតថ្មីទាំងស្រុងនោះទេ ប៉ុន្តែត្រូវបង្កើតគំនិតដែលមានស្រាប់។ គិតថាវាដូចជាការវិវត្តន៍ - កង់មិនត្រូវបានបង្កើតឡើងវិញទេ ប៉ុន្តែត្រូវបានកែលម្អសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្សេងៗគ្នា។

ឥទ្ធិពលនៃបច្ចេកវិទ្យា៖ បច្ចេកវិទ្យាថ្មីតែងតែបង្កើតឱកាសសម្រាប់ផលិតផលថ្មី ឬផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងសំខាន់នូវផលិតផលដែលមានស្រាប់។ ជាឧទាហរណ៍ ម៉ាស៊ីនបោះពុម្ព បដិវត្តទំនាក់ទំនង

កត្តាសង្គម និងវប្បធម៌៖ ផលិតផលក៏ត្រូវបានតម្រូវការ និងចង់បានរបស់សង្គមផងដែរ។ ជាឧទាហរណ៍ ការកើនឡើងនៃវណ្ណៈកណ្តាលបាននាំឱ្យមានតម្រូវការសម្រាប់ទំនិញប្រើប្រាស់កាន់តែច្រើន។

នេះជាផ្នែកខ្លះដែលអ្នកប្រហែលជាចាប់អារម្មណ៍៖

ប្រវត្តិផលិតផលជាក់លាក់៖ ចូលជ្រៅទៅក្នុងរឿងរ៉ាវដើមនៃផលិតផលជាក់លាក់ ដូចជាអំពូលភ្លើងឬកុំព្យូទ័រផ្ទាល់ខ្លួនជាដើម។

ការវិវត្តនៃការចនាផលិតផល៖ ស្វែងយល់ពីរបៀបដែលគោលការណ៍ចនា និងសោភ័ណភាពបានផ្លាស់ប្តូរពេញមួយប្រវត្តិសាស្ត្រ។

តួនាទីនៃទីផ្សារ៖ សូមមើលពីរបៀបដែលទីផ្សារមានឥទ្ធិពលលើរបៀបដែលផលិតផលត្រូវបានបង្ហាញ និងប្រើប្រាស់។ សតវត្សទី 18 អ្នកបង្កើត និងវិស្វករបានដឹកនាំផលិតផលប្រើប្រាស់ទៅនឹងឆ្នាំ 1600 នៅពេលដែលស្ថាប័នរក្សា គណិតវិទ្យា និងអ្នកនយោបាយមានឥទ្ធិពលបំផុតលើការច្នៃប្រឌិត នេះនាំឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងវិធីសាស្ត្រ និងវិធីនៃការចនាផលិតផល ការអភិវឌ្ឍន៍ និងការគ្រប់គ្រងក្នុងសម័យនោះ។

ការចាប់ផ្តើមនៃ ឧស្សាហូបនីយកម្មពីបដិវត្តន៍វិទ្យាសាស្ត្រនៃសតវត្សទី 18 បាននាំឱ្យ មានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងសំខាន់ក្នុងហេតុផល និងការពិសោធន៍ និងដំណើរការផលិតកម្ម ដែលអាចចាត់ទុកថាជាកន្លែងកំណើតនៃការពិសោធន៍ ការចនា និងការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផល ដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានការវិវត្តបន្ថែមទៀតនៅក្នុងសតវត្សទី 19។

នៅក្នុងវដ្តជីវិតផលិតផលសម័យទំនើប ការពិសោធន៍ និងការចនាត្រូវបានចាត់ទុកថាជាផ្នែកមួយនៃ Discovery ខណៈដែលការអភិវឌ្ឍន៍ត្រូវបានចាត់ទុកថាជាផ្នែកមួយនៃការដឹកជញ្ជូន។

ប្រជាជនផលិតផលនៃសតវត្សទី ១៨ បានផ្លាស់ប្តូរការយកចិត្តទុកដាក់របស់ពួកគេលើការកែលម្អការចនា និងប្រសិទ្ធភាព ដែលអាចមើលឃើញនៅពេលដែលវិធីសាស្ត្រផលិតកម្មដែលវិវត្តពីដៃទៅម៉ាស៊ីន។ ពួកគេក៏បានធ្វើការផ្លាស់ប្តូរថាមពលដែលបានប្រើប្រាស់ ថាមពលចំហាយទឹក និងថាមពលទឹក ដែលអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេបង្កើតឧបករណ៍ម៉ាស៊ីន ហើយដែលបណ្តាលឱ្យមានការកើនឡើងដល់រោងចក្រមេកានិច¹⁷។

¹⁷ <https://www.digitalproductjobs.com/300-year-history-of-product/>

២.២.៦ ទ្រឹស្តី«ផលិតផល»

ទ្រឹស្តីផលិតផល គឺជាទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយ Raymond Vernon ក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងការបរាជ័យនៃគំរូ Heckscher – Ohlin ដើម្បីពន្យល់ពីគំរូដែលបានសង្កេតឃើញនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ។ ទ្រឹស្តីនេះណែនាំថានៅដំណាក់កាលដំបូងនៃវដ្តជីវិតរបស់ផលិតផលមួយផ្នែក និងកម្លាំងពលកម្មដែលទាក់ទងនឹងផលិតផលនោះមកពីតំបន់ដែលវាត្រូវបានបង្កើត។ បន្ទាប់ពីផលិតផលត្រូវបានទទួលយក និងប្រើប្រាស់នៅក្នុងទីផ្សារពិភពលោក ការផលិតបានផ្លាស់ប្តូរបន្តិចម្តងៗពីចំណុចនៃប្រភពដើម។ នៅក្នុងស្ថានភាពខ្លះ ផលិតផលក្លាយជាវត្ថុដែលត្រូវបាននាំចូលដោយប្រទេសដើមនៃការបង្កើតរបស់វា។ ឧទាហរណ៍ដែលគេប្រើជាទូទៅគឺការច្នៃប្រឌិត ការលូតលាស់ និងការផលិតកុំព្យូទ័រផ្ទាល់ខ្លួនដោយគោរពដល់សហរដ្ឋអាមេរិក¹⁸។

ដំណាក់កាលវដ្តជីវិតផលិតផល ឬវដ្តជីវិតផលិតផលអន្តរជាតិ ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយសេដ្ឋវិទូ Raymond Vernon ក្នុងឆ្នាំ 1966 នៅតែជាគំរូដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច និងទីផ្សារ។

ផលិតផលចូលទីផ្សារហើយបាត់បន្តិចម្តងៗ។ យោងតាមលោក Raymond Vernon ផលិតផលនីមួយៗមាន។ វដ្តជីវិតជាក់លាក់មួយ ដែលចាប់ផ្តើមជាមួយនឹងការអភិវឌ្ឍន៍ និងបញ្ចប់ដោយការធ្លាក់ចុះរបស់វា¹⁹។

២.៣ លក្ខខណ្ឌក្នុងការពិព្វផលិតផលធានារ៉ាប់រង

២.៣.១ និយមន័យ«លក្ខខណ្ឌ»

លក្ខខណ្ឌ សំដៅដល់គុណភាព ដែលត្រូវមាន ឬដែលត្រូវបំពេញឱ្យគ្រប់ចំនួន ដើម្បីឱ្យបានសម្រេចបំណងណាមួយ²⁰។

លក្ខខណ្ឌ គឺជាព្រឹត្តិការណ៍ដែលកើតឡើងនាពេលអនាគតហើយមិនទៀតទាត់ (កថាខណ្ឌទី២ នៃមាត្រា៣២៥ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី)។ ប្រសិនបើព្រឹត្តិការណ៍មួយប្រាកដជាកើតឡើង ព្រឹត្តិការណ៍នោះមិនអាចក្លាយជាលក្ខខណ្ឌទេ²¹។

លក្ខខណ្ឌ គឺជាកត្តា ឬកាលៈទេសៈ ដែលជះឥទ្ធិពលលើរបៀបដែលអ្វីមួយកើតឡើង។ លក្ខខណ្ឌបរិស្ថាននិងអាកាសធាតុប៉ះពាល់ដល់ចំនួនប៉េងប៉ោះដែលស្ទួនរបស់អ្នកនឹងផលិតនៅរដូវក្តៅនេះ។ វាជារឿងធម្មតាទៅដែលឮឃ្លាដូចជា "លក្ខខណ្ឌទីផ្សារ" "លក្ខខណ្ឌបរិស្ថាន" និង "លក្ខខណ្ឌការងារ"។ ក្នុងឧទាហរណ៍នីមួយៗ លក្ខខណ្ឌ មានន័យថា ស្ថានភាពជាក់លាក់ ឬបរិបទនៅពេលជាក់លាក់ណាមួយ²²។

២.៣.២ ទ្រឹស្តី«លក្ខខណ្ឌ»

លោក John R. RICE ការសិក្សានេះគឺដើម្បីបង្កើតទ្រឹស្តីនៃលក្ខខណ្ឌ។ សង្ឃឹមថាទ្រឹស្តីនេះធ្វើរឿងជាច្រើន៖ អនុវត្តន៍ដោយធម្មជាតិនៅក្នុងស្ថានភាពដែលឥទ្ធិពល "លក្ខខណ្ឌ" ត្រូវបានគេដឹងថាមានវត្តមានបញ្ជាក់អំពីធម្មជាតិនៃឥទ្ធិពលទាំងនេះ ដែលធម្មជាតិរបស់វាមិនទាន់ច្បាស់នៅឡើយ (ស្ថានភាពញឹកញាប់) នាំទៅរកការយល់ដឹងថ្មី និងការយល់ដឹងអំពីបញ្ហានៃស្ថានភាព។

¹⁸ https://en.m.wikipedia.org/wiki/Product_life-cycle_theory

¹⁹ <https://www.toolshero.com/marketing/product-life-cycle-stages/>

²⁰ <https://www.khsearch.com/qna/30779>

²¹ <https://www.khsearch.com/qna/27372>

²² <https://www.vocabulary.com/dictionary/conditions>

ទ្រឹស្តីចាប់ផ្តើមដោយការបង្កើតអរូបី និងច្បាស់លាស់នៃលក្ខខណ្ឌនៃ ការផ្លាស់ប្តូររវាងចន្លោះជាក់លាក់។ វាត្រូវបានអនុវត្តក្នុងមុខងារនៃអថេរពិតប្រាកដមួយ ដើម្បីទទួលបានលទ្ធផលដែលគេស្គាល់មួយចំនួនពីនព្វន្ធ "មិនប្រក្រតី" និង "សារៈសំខាន់" ។ ផ្នែកបន្ថែមនៃទ្រឹស្តីទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូររវាងចន្លោះផលិតផលត្រូវបានគូសបញ្ជាក់ក្នុងគោលបំណងដើម្បីពិភាក្សាអំពីប្រតិបត្តិការគោលពីរមួយចំនួន (+, -, X, +, ផលិតផលខាងក្នុង។ល។) និងមួយចំនួនទៀត។ ទិដ្ឋភាពនៃផែនទីនៃចន្លោះរ៉ូប៊ីនីយ៉ា ការវិភាគត្រូវបានបង្ហាញអំពីលក្ខខណ្ឌនៃប្រតិបត្តិការរ៉ូប៊ីនីយ៉ា ការបំប្លែងលីនេអ៊ែរក្នុងចន្លោះរ៉ូប៊ីនីយ៉ា និងប្រព័ន្ធនៃសមីការលីនេអ៊ែរ។ លទ្ធផលដែលទទួលបានគឺស្រដៀងនឹង ប៉ុន្តែមិនដូចគ្នាទៅនឹងលទ្ធផលដែលទទួលបានដោយវិធីសាស្ត្រផ្សេងទៀត។ ក្នុងនាមជាកម្មវិធីមួយ គួនាទីនៃការរុញច្រាននៅក្នុងការលុបបំបាត់ Gauss ត្រូវបានសិក្សាលម្អិតមួយចំនួនតាមទស្សនៈនៃការជៀសវាងប្រតិបត្តិការដែលគ្មានលក្ខខណ្ឌ។ យើងសន្និដ្ឋានថាការជំរុញទំហំគឺសមហេតុផល ព្រោះវាជៀសវាងប្រតិបត្តិការមិនល្អដែលមិនចាំបាច់ក្នុងការជំនួសខាងក្រោយ ហើយព្រោះវាជៀសវាងការធ្វើឱ្យរ៉ូប៊ីនីយ៉ាដេកដែលមិនចាំបាច់ពីផ្នែកច្រើន។

និយមន័យច្បាស់លាស់នៃ parameterization ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការផ្លាស់ប្តូរ និងនិយមន័យនៃលក្ខខណ្ឌនៃ parameterization មួយធ្វើតាមក្លាម។ យើងពិចារណាលម្អិតខ្លះអំពីបញ្ហាសំខាន់នៃ para-metrization នៃលំហនៃពហុធានដឺក្រេ ។ ផ្នែកចុងក្រោយ បង្ហាញគ្រោងការណ៍នៃការបង្កត់ដែលបានកែប្រែសម្រាប់ប៉ារ៉ាម៉ែត្រនៃពិធីបុណ្យ។

យើងបានជ្រើសរើសប្រធានបទសម្រាប់ការពិចារណាដោយផ្អែកលើការបង្ហាញពីភាពខុសគ្នានៃស្ថានភាពមួយចំនួនដែលគំនិតនៃលក្ខខណ្ឌលេចឡើង។ យើងមិនបានព្យាយាមស្វែងយល់ពីផលប៉ះពាល់ទាំងអស់នៃទ្រឹស្តីទាំងនេះទេ។ ស្ថានភាពពិតជាមានការបញ្ចប់រលុង បញ្ហានិងការសន្និដ្ឋានជាច្រើនក្នុងការសិក្សានេះ។ មានប្រធានបទផ្សេងទៀតដែលគំនិតនៃលក្ខខណ្ឌលេចឡើងដោយធម្មជាតិដែលមិនត្រូវបានសិក្សានៅទីនេះ។ មួយចំនួនដូចជា៖ (1) ប៉ារ៉ាម៉ែត្រនៃប្រតិបត្តិការឌីផេរ៉ង់ស្យែល (2) លក្ខខណ្ឌនៃឌីផេរ៉ង់ស្យែល²³។

ជំពូកទី៣
លទ្ធផលស្រាវជ្រាវ

ជំពូកទី៣

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

មេនូឡាយហ្វី

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី

៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា



- ក្នុងឆ្នាំ២០១២ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា សម្ពោធជាផ្លូវការ គម្រោងមរតកខ្ញុំជាមួយ មេនូឡាយហ្វី (Endowment) សម្ពោធជាផ្លូវការ គម្រោងអនាគតគ្រួសារខ្ញុំជាមួយមេនូឡាយហ្វី (Term Life) សម្ពោធជាផ្លូវការ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី (ខេមបូឌា) ក៏អីលស៊ី។
- ក្នុងឆ្នាំ២០១៣ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា សម្ពោធជាផ្លូវការ គម្រោងអនាគតការសិក្សា របស់កូនខ្ញុំជាមួយមេនូឡាយហ្វី ។
- ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ឧបត្ថម្ភដល់ព្រឹត្តិការណ៍រត់ប្រណាំងអន្តរជាតិ ពាក់កណ្តាលម៉ាយនៅអង្គរវត្តសម្ពោធការិយាល័យ មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា សាខាខេត្ត សៀមរាប សម្ពោធជាផ្លូវការមជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះបណ្តាល មេនូឡាយហ្វី (Manulife Academy of Excellence) សម្ពោធជាផ្លូវការ មជ្ឈមណ្ឌលសេវាកម្មអតិថិជនមេនូឡាយហ្វី នៅមជ្ឈមណ្ឌលភ្នំពេញ (Phnom

Penh Center)ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងភាពជាដៃគូចែកចាយផលិតផលធានារ៉ាប់រង ជាមួយធនាគារ ANZ រ៉ូយ៉ាល់។

- ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ជាម្ចាស់ឧបត្ថម្ភជំនៃព្រឹត្តិការណ៍រត់ប្រណាំង អន្តរជាតិពាក់កណ្តាលម៉ាយក្នុងអង្គវត្តពិធីសម្ពោធការិយាល័យ មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា សាខាខេត្តបាត់ដំបង ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងភាពជាដៃគូចែកចាយផលិតផលធានារ៉ាប់រង ជាមួយធនាគារមេឃប៊ែងសម្ពោធជាផ្លូវការ គម្រោងធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតជាក្រុម។
- ក្នុងឆ្នាំ២០១៦ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ជាម្ចាស់ឧបត្ថម្ភជំនៃព្រឹត្តិការណ៍រត់ប្រណាំង អន្តរជាតិពាក់កណ្តាលម៉ាយក្នុងអង្គវត្តចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងភាពជាដៃគូចែកចាយ ផលិតផលធានារ៉ាប់រង ជាមួយធនាគារ ស៊ីអាយអិមប៊ី ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងភាពជា ដៃគូចែកចាយផលិតផលធានារ៉ាប់រង ជាមួយធនាគារ FTBសម្ពោធការិយាល័យ មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា សាខាខេត្តកំពង់ចាម ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងភាពជាដៃគូចែកចាយ ផលិតផលធានារ៉ាប់រង ជាមួយធនាគារ ABA ។
- ឆ្នាំ ២០១៧ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ជាម្ចាស់ឧបត្ថម្ភជំនៃព្រឹត្តិការណ៍រត់ប្រណាំងអន្តរ ជាតិពាក់កណ្តាលម៉ាយក្នុងអង្គវត្ត។
- ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ ក្រុមហ៊ុនមេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា បានរៀបចំពិព័រណ៍កីឡានិងសុខភាព ManulfeMOVE Fair លើកទី១ នៅខេត្តសៀមរាប ប្រកាសភាពជាដៃគូចែកផលិតផលធានា រ៉ាប់រងផ្តាច់មុខ ជាមួយធនាគារ ABA ប្រារព្ធខួប៥ឆ្នាំនៅកម្ពុជា។
- ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ក្រុមហ៊ុនមេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ជាម្ចាស់ឧបត្ថម្ភជំនៃព្រឹត្តិការណ៍រត់ប្រណាំង អន្តរជាតិពាក់កណ្តាលម៉ាយក្នុងអង្គវត្តបានរៀបចំពិព័រណ៍កីឡា និងសុខភាព ManulfeMOVE Fair លើកទី២ នៅខេត្តសៀមរាប សម្ពោធការិយាល័យ មេនូឡាយហ្វីខេមបូឌា សាខាខេត្តព្រះ សីហនុ ប្រកាសជាផ្លូវការ «អត្ថប្រយោជន៍ព្យាបាលជំងឺធ្ងន់ធ្ងរ», បានចុះហត្ថលេខាលើភាព ជាដៃគូចែកចាយផលិតផលធានារ៉ាប់រងរយៈពេល ១៥ ឆ្នាំ ជាមួយធនាគារស្ថាបនាសម្ពោធការិយាល័យ មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា សាខាខេត្តបន្ទាយមានជ័យ។
- ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ក្រុមហ៊ុនមេនូឡាយហ្វីខេមបូឌា ជាម្ចាស់ឧបត្ថម្ភជំនៃព្រឹត្តិការណ៍រត់ប្រណាំង អន្តរជាតិពាក់កណ្តាលម៉ាយក្នុងអង្គវត្តបានរៀបចំពិព័រណ៍កីឡា និងសុខភាព ManulfeMOVE Fair លើកទី៣ នៅខេត្តសៀមរាបបានផ្តល់កង់ និងមួកសុវត្ថិភាពទៅ អង្គការប៉ាស៊ីវែលនុយមេរិក កម្ពុជាជាម្ចាស់ឧបត្ថម្ភជំនួយកម្មវិធី «សន្និសីទប្រចាំឆ្នាំលើកទី២ ស្តីពីសុវត្ថិភាពចរាចរណ៍ផ្លូវគោក នៅកម្ពុជា» ប្រកាសជាផ្លូវការស្តីពីការបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងតាមកម្មវិធី ABA Mobile ជាមួយធនាគារABAប្រកាសជាផ្លូវការស្តីពីការក្នុងការបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងតាមកម្មវិធី Sathapana Mobileជាមួយធនាគារ ស្ថាបនា។
- ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ធ្វើឱ្យជីវិតកាន់តែប្រសើរ៖ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ចូលរួមចំណែកជាសកល ក្នុងសកម្មភាពសប្បុរសធម៌បើកដំណើរការ ការិយាល័យស្នាក់ការកណ្តាលថ្មី នៅអគារជីខេ សេនត្រល កម្ពុភាពសប្បុរសធម៌ដែលក្រុមហ៊ុនមួយតែងតែធ្វើរាល់ពេលបើកការិយាល័យសាខា

របស់ខ្លួនមិនដែលខានឈ្នះពានរង្វាន់អន្តរជាតិក្នុងនាមជា «ស្ថាប័នការងារឈានមុខគេនៅអាស៊ី» មិនមែនធំតែក្រុមហ៊ុនទេទឹកចិត្តសប្បុរសរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំ បុគ្គលិកនិងទីប្រឹក្សាធានារ៉ាប់រងគ្រប់រូបក្នុងការបរិច្ចាគឈាមក៏ល្អប្រពៃដែរជ្រើសរើស ជីវខេ សេនត្រលជាភារិយាល័យកណ្តាលថ្មី ផ្តល់ជូនថ្ងៃឈប់សម្រាក “ថ្ងៃដើម្បីថ្លែងអំណរគុណ” ១ ថ្ងៃបន្ថែម ដល់និយោជិតនៅឆ្នាំ២០២០ និងថ្ងៃឈប់សម្រាក៥ថ្ងៃបន្ថែមទៀតនៅឆ្នាំ២០២១ ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់ដំបូងបំផុតក្នុងប្រទេសកម្ពុជាប្រកាសជាផ្លូវការអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែម «មេនូឡាយហ្វីមេឌីខាស» ប្រកាសជាផ្លូវការ «អត្ថប្រយោជន៍ការពារបន្ថែមសម្រាប់បុត្រជីតា» ប្រកាសជាផ្លូវការស្តីពីការក្នុងការបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងតាមកម្មវិធី Sathapana Mobile ជាមួយធនាគារស្ថាបនាជាម្ចាស់ឧបត្ថម្ភដល់កម្មវិធី «សន្និសីទប្រចាំឆ្នាំលើកទី២ ស្តីពីសុវត្ថិភាពចរាចរណ៍ផ្លូវគោកនៅកម្ពុជា» ។

- ក្នុងឆ្នាំ២០២១ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា រកឃើញប្រធានក្រុមទីប្រឹក្សាធានារ៉ាប់រងឆ្នើមចំនួន៣៣ រូបពីកម្មវិធី«អ្នកដឹកនាំជំនាន់ថ្មី (NEXT Leader)» ចំណាយទឹកប្រាក់រហូតដល់ជាង១៩ម៉ឺនដុល្លារអាមេរិក (ដែលលើសពីចំនួនទឹកប្រាក់ដែលបានគ្រោងទុក) ជួយអតិថិជនដែលរងផលប៉ះពាល់ពីជំងឺកូវីដ-១៩រៀបចំកិច្ចប្រជុំអបអរសាទរសមិទ្ធផលពាក់កណ្តាលឆ្នាំរបស់ក្លឹប NEXT MDRT ដាក់ឱ្យដំណើរការនូវប្រព័ន្ធសិក្សាបែបឌីជីថលដំបូងបំផុតរបស់ខ្លួនសម្រាប់ទីប្រឹក្សាធានារ៉ាប់រង និងមន្ត្រីជំនាញប្រឹក្សាធានារ៉ាប់រងក្នុងរយៈពេលត្រឹមតែ៩៩ថ្ងៃ ទីប្រឹក្សាធានារ៉ាប់រងឆ្នើមមួយរូបរបស់ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា បានក្លាយជាសមាជិកសមាគមលំដាប់ពិភពលោក កម្រិត MDRT ឆ្នាំ ២០២២, រៀបចំកិច្ចប្រជុំធំ និងបើកដំណើរការ MDRT ក្លឹបជំនាន់ថ្មី ២០២១ (NEXT MDRT Club 2021) រៀបចំកម្មវិធីរាត្រីសមោសរនៅខេត្តសៀមរាប ដើម្បីអបអរដល់ទីប្រឹក្សាធានារ៉ាប់រងឆ្នើមទីប្រឹក្សាធានារ៉ាប់រងឆ្នើមជាច្រើនរូបទទួលបានពានកិត្តិយសពីក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា លោកRobert Elliott ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ត្រូវបានប្រទានកិត្តិយសពីព្រះមហាក្សត្រនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាសម្រាប់ការរួមចំណែកក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រងបើកដំណើរការកម្មវិធី NEXT Leader (អ្នកដឹកនាំជំនាន់ថ្មី) នៅកម្ពុជា។

៣.១.២ បេសកកម្ម និងគុណតម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី

ដើម្បីជួយមនុស្សឱ្យសម្រេចបាននូវក្តីសុបិននិងសេចក្តីប្រាថ្នារបស់ពួកគេ។ ដោយ ដាក់តម្រូវការរបស់អតិថិជនជាមុនសិន ហើយផ្តល់ដំបូន្មាន និងដំណោះស្រាយត្រឹមត្រូវ។

សេចក្តីថ្លែងការណ៍របស់ Manulife Vision ចក្ខុវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ហ្វាយនែសលគឺដើម្បីក្លាយជាស្ថាប័នសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុដែលមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈបំផុតនៅក្នុងពិភពលោក ដោយផ្តល់នូវដំណោះស្រាយជីវិតមាំ គួរឱ្យទុកចិត្ត គួរឱ្យទុកចិត្ត និងគិតទៅមុខសម្រាប់ការសម្រេចចិត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដ៏សំខាន់បំផុតរបស់អតិថិជនរបស់យើង។

ក.បេសកកម្ម

បេសកកម្មរបស់យើងគឺបង្កភាពងាយស្រួលក្នុងការយល់ដឹងពីសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង និងហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីជួយអតិថិជនរបស់យើងក្នុងការសម្រេចចិត្តឱ្យបានកាន់តែប្រសើរនៅក្នុងជីវិតរបស់ពួកគាត់។

យើងបានសង្ខេបបេសកកម្មនេះឱ្យសាមញ្ញបំផុតទៅជា ការសម្រេចចិត្តកាន់តែងាយស្រួល ជីវិតកាន់តែប្រសើរ។ វាហាក់ដូចជាប្រយោគដ៏សាមញ្ញមួយ ប៉ុន្តែវាជាបេសកកម្មដ៏មុតមាំមួយ។

ខ. គុណតម្លៃ

គឺជាគោលការណ៍ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីវិធីដែលយើងធ្វើប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មនិងជួយយើងកំណត់នូវវិធី ក្នុងការបំពេញការងាររួមគ្នា។ គុណតម្លៃទាំងនេះកំណត់នូវសកម្មភាពរបស់យើង និងរបៀបដែលយើងធ្វើការ ប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា និងជាមួយអតិថិជនរបស់យើង។

ខ.បេសកកម្ម និងទស្សនវិស័យ

ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី មានបេសកកម្មផ្តល់ការសម្រេចចិត្តកាន់តែងាយស្រួល និងធ្វើឱ្យជីវិត អតិថិជនកាន់តែប្រសើរឡើង។ បេសកកម្មរបស់យើងគឺបង្កភាពងាយស្រួលក្នុងការយល់ដឹងពីសេវាកម្ម ធានា រ៉ាប់រង និង ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីជួយអតិថិជនរបស់យើងក្នុងការសម្រេចចិត្តឱ្យបានកាន់តែប្រសើរនៅក្នុង ជីវិត របស់ពួកគាត់។

យើងបានសង្ខេបបេសកកម្មនេះឱ្យសាមញ្ញបំផុតទៅជាការសម្រេចចិត្តកាន់តែងាយ ស្រួលជីវិត កាន់តែប្រសើរ។ វាហាក់ដូចជាប្រយោគដ៏សាមញ្ញមួយ ប៉ុន្តែវាជាបេសកកម្មដ៏មុតមាំមួយ។

៣.១.៣ ពានរង្វាន់ និងការទទួលស្គាល់

ឆ្នាំ២០១៧

- ពានរង្វាន់ «ភាពជាអ្នកដឹកនាំសកម្មភាពសង្គមប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- ពានរង្វាន់ «ទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជនប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- វិញ្ញាបនបត្រអនុលោមភាពសារពើពន្ធ «កម្រិតមាស» ពីអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ

ឆ្នាំ២០១៨

- ពានរង្វាន់ «កិត្តិនាមក្រុមហ៊ុនឆ្នើមប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- ពានរង្វាន់ «ភាពជាអ្នកដឹកនាំសកម្មភាពសង្គមប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- ពានរង្វាន់ «ទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជនប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- វិញ្ញាបនបត្រអនុលោមភាពសារពើពន្ធ «កម្រិតមាស» ពីអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ
- លិខិតសរសើរ ពីគណៈកម្មាធិការជាតិសុវត្ថិភាពចរាចរណ៍ផ្លូវគោកនៃក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន

ឆ្នាំ២០១៩

- ពានរង្វាន់ «កិត្តិនាមនិយោជកឆ្នើមនៅប្រទេសកម្ពុជា» ពីស្ថាប័នអន្តរជាតិ Employer Branding Institute
- ពានរង្វាន់ «ក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេប្រចាំតំបន់អាស៊ីក្នុងសកម្មភាពគាំទ្រសហគមន៍» ពីស្ថាប័ន Asia Corporate Excellence & Sustainability (ACES)

- ពានរង្វាន់ «កិត្តិនាមក្រុមហ៊ុនឆ្នើមប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- ពានរង្វាន់ «ភាពជាអ្នកដឹកនាំសកម្មភាពសង្គមប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- ពានរង្វាន់ «ភាពល្អឥតខ្ចោះក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលធនធានមនុស្ស» ពីសមាគមអន្តរជាតិ Life Office Management Association (LOMA) សហរដ្ឋអាមេរិក
- វិញ្ញាបនបត្រអនុលោមភាពសារពើពន្ធ «កម្រិតមាស» ពីអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ
- លិខិតសរសើរ ពីគណៈកម្មាធិការជាតិសុវត្ថិភាពចរាចរណ៍ផ្លូវគោកនៃក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន ឆ្នាំ២០២០
- ពានរង្វាន់ «ស្ថាប័នការងារឈានមុខគេនៅអាស៊ី» ពីស្ថាប័ន Asia Corporate Excellence & Sustainability (ACES)
- ពានរង្វាន់ «កិត្តិនាមក្រុមហ៊ុនឆ្នើមប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- ពានរង្វាន់ «ភាពជាអ្នកដឹកនាំសកម្មភាពសង្គមប្រចាំឆ្នាំ» ពីស្ថាប័ន Asia Pacific Customer Service Consortium
- ពានរង្វាន់ «កិត្តិនាមនិយោជកឆ្នើមលំដាប់ពិភពលោក» ពីស្ថាប័នអន្តរជាតិ Employer Branding Institute
- ពានរង្វាន់ «កិត្តិនាមនិយោជកឆ្នើមនៅប្រទេសកម្ពុជា» ពីស្ថាប័នអន្តរជាតិ Employer Branding Institute
- វិញ្ញាបនបត្រអនុលោមភាពសារពើពន្ធ «កម្រិតមាស» ពីអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ
- លិខិតសរសើរ ពីគណៈកម្មាធិការជាតិសុវត្ថិភាពចរាចរណ៍ផ្លូវគោកនៃក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន ឆ្នាំ២០២១
- ពានរង្វាន់ «ក្រុមហ៊ុនឆ្នើម» ពីកម្មវិធីពានរង្វាន់ភាពជាអ្នកដឹកនាំអាស៊ីលើកទី ១៩។

៣.១.៤ ទីតាំងនិងអស័យដ្ឋាន

- អគារដីខេសេនត្រល លេខ១២ ជាន់ផ្ទាល់ដី ផ្លូវលេខ២៨៩ សង្កាត់បឹងកក់ទី១ ខណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

៣.១.៥ បណ្តាញសាខា

- ការិយាល័យ ខេត្តសៀមរាប ភូមិមណ្ឌល ៣ សង្កាត់ស្លក្រាម ក្រុងសៀមរាប ខេត្តសៀមរាប
- ការិយាល័យ ខេត្តព្រះសីហនុ ផ្លូវ 705 ក្រុងព្រះសីហនុ ខេត្តព្រះសីហនុ។
- ការិយាល័យ ខេត្តបាត់ដំបង អគារលេខ ៤៨ ៤៩ ផ្លូវលេខ ១ ភូមិកំពង់ក្របី សង្កាត់ស្វាយប៉ោ ក្រុងបាត់ដំបង ខេត្តបាត់ដំបង។
- ការិយាល័យ ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ សង្កាត់ព្រះពន្លា ក្រុងសិរីសោភ័ណ ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ
- ការិយាល័យ ខេត្តកំពង់ចាម ផ្លូវជាតិលេខ ៧ ភូមិ៦ សង្កាត់វាលវែង ក្រុងកំពង់ចាម ខេត្តកំពង់ចាម។

៣.២ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបាននៅលើផលិតផលនិមួយៗពី ក្រុមហ៊ុនធានា

រ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី

ជាទូទៅ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា មានលក្ខន្តិកៈផលិតផលជាច្រើនទៅឱ្យអតិថិជនរបស់ខ្លួន ទន្ទឹមនឹងនេះផងដែរអតិថិជនក៏ត្រូវតែទទួលបានត្រឡប់មកវិញនូវអត្ថប្រយោជន៍គួរជាទីគាប់ចិត្តទៅតាមគោលការណ៍ ឬកិច្ចសន្យាដែលមានការព្រមព្រៀងរវាងភាគីទាំងសងខាង។

ដូច្នេះហើយទើបក្រុមស្រាវជ្រាវរបស់យើងខ្ញុំបានសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើអត្ថប្រយោជន៍ដែលអតិថិជនត្រូវទទួលបានក្រោយពេលដែលពួកគាត់បានធ្វើការទិញនៅលើផលិតផលនានារបស់ ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា។ ការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍របស់ក្រុមហ៊ុនទៅ អតិថិជន ចំពោះផលិតផលរបស់ខ្លួន ដែលរួមមានលក្ខណៈដូចខាងក្រោម៖

៣.២.១ ប្រភេទផលិតផលនិមួយៗ និងអត្ថប្រយោជន៍

ក. គម្រោងសន្សំ (Saving)

ការសន្សំរយៈពេលវែងពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ មិនថាការសន្សំសម្រាប់ចូលនិវត្តន៍ ឬសម្រាប់អនាគតការសិក្សារបស់កូនលោកអ្នកនោះទេ។ អនុញ្ញាតអោយយើងជួយលោកអ្នកក្នុងការសន្សំដើម្បីឱ្យលោកអ្នកអាចរស់នៅដោយអស់ក្តីបានម្តង។

➤ **មតកខ្ញុំជាមួយមេនូឡាយហ្វី**

▪ **អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបាន**

- ទទួលបានទឹកប្រាក់សន្សំ 100% ត្រលប់ទៅវិញដែលមានចំនួនស្មើទំហំការពារ ឬកន្លះភាគលាភបង្គរ នៅពេលគម្រោងដល់កាលកំណត់
- ទទួលបានការការពាររហូតដល់ 1200% នៃចំនួនទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រង ក្នុងករណីមានហេតុការណ៍អកុសលណាមួយកើតឡើង
- ទទួលបានការការពារលើ៖ មរណភាព ពិការភាពទាំងស្រុង ជំងឺធ្ងន់ធ្ងរ សម្រាកព្យាបាលនៅមន្ទីរពេទ្យ
- ការការពារទូលំទូលាយ៖ ទទួលបានការការពារទូទាំងពិភពលោក

➤ **អនាគតសិក្សារបស់កូនខ្ញុំជាមួយ មេនូឡាយហ្វី**

▪ **អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបាន**

- អនាគតការសិក្សារបស់កូនអ្នកត្រូវបានធានា ទោះបីមានរឿងអ្វីកើតឡើងចំពោះលោកអ្នកក៏ដោយ
- ទទួលបានកញ្ចប់ទឹកប្រាក់ធានា 100% ឬកន្លះភាគលាភបង្គរ។ អត្ថប្រយោជន៍នេះ នឹងត្រូវបានបង់ឱ្យកូនរបស់លោកអ្នកជារៀងរាល់ឆ្នាំនៅពេលដែលពួកគេមានអាយុ 15 ឆ្នាំ (សម្រាប់គម្រោងវិទ្យាល័យ) ឬអាយុ 16 ឆ្នាំ (សម្រាប់គម្រោងសាកលវិទ្យាល័យ) ក្នុងរយៈពេល 4 ឆ្នាំជាប់គ្នា (25% ក្នុងមួយឆ្នាំ)

▪ **ការផ្តល់ជូនពិសេស**

- បញ្ចុះតម្លៃ 5% សម្រាប់គម្រោងដែលមានទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងចាប់ពី ឬស្មើនឹង \$25,000 ទៅ \$50,000
- បញ្ចុះតម្លៃ 8% សម្រាប់គម្រោងដែលមានទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងចាប់ពី \$50,000 ឡើងទៅ។

ខ. គម្រោងសុខភាព (Health)

ព្រួយបារម្ភពីបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុពេលលោកអ្នកជួបវិបត្តិជំងឺឆ្លងឆ្លូវមែនទេ? ពួកយើងអាចជួយលោកអ្នកបាន គម្រោងការពាររបស់យើងអាចជួយលោកអ្នកលើការចំណាយព្យាបាលជំងឺឆ្លងឆ្លូវជាច្រើនស្ថានភាពសម្រាប់ដំណាក់កាលដំបូង និងដំណាក់កាលធ្ងន់ធ្ងរផងដែរ។

➤ **អត្ថប្រយោជន៍ប្រចាំថ្ងៃ**

- ទទួលបានទឹកប្រាក់រហូតដល់ 200 ដុល្លារអាមេរិក សម្រាប់ការសម្រាកព្យាបាលនៅមន្ទីរពេទ្យចាប់ពី 6 ម៉ោងឡើងទៅ
- ទទួលបានទឹកប្រាក់ជំនួយទ្វេដងនៃអត្ថប្រយោជន៍ប្រចាំថ្ងៃ ក្នុងករណីសម្រាកព្យាបាលនៅផ្នែកប្រពេជនកម្ម (ICU)
- ទទួលបានការការពារលើការសម្រាកព្យាបាលនៅមន្ទីរពេទ្យដោយសារជំងឺ ឬ គ្រោះថ្នាក់
- ទទួលបានការការពារទូទាំងពិភពលោក
- ការផ្តល់សំណងកាន់តែមានភាពងាយស្រួល ការដាក់ពាក្យស្នើសុំទាមទារសំណងមានភាពឆាប់រហ័ស និងងាយស្រួល តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

➤ **អំពីអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែម**

- ទំហំទឹកប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃត្រូវបានធានា៖ ចាប់ពី 10 ដុល្លារអាមេរិកឡើងទៅ
- បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងប្រចាំឆ្នាំមានតម្លៃចាប់ពី 20 ដុល្លារអាមេរិកឡើងទៅ (បន្ថែមលើគម្រោងមូលដ្ឋាន)
- ប្រភេទមន្ទីរពេទ្យដែលស្ថិតនៅក្រោមការធានារ៉ាប់រង៖
- ក្នុងប្រទេស៖ មន្ទីរពេទ្យរដ្ឋ (ថ្នាក់ជាតិ បង្អែកថ្នាក់ខេត្ត/រាជធានី និងបង្អែកថ្នាក់ស្រុក) មន្ទីរពេទ្យពាណិជ្ជកម្ម (ប៉ូលីគ្លីនិក) និងមន្ទីរសម្រាកព្យាបាល(គ្លីនិក)
- ក្រៅប្រទេស៖ មន្ទីរពេទ្យដែលមានអាជ្ញាបណ្ណ

បញ្ជាក់៖

- បន្ទប់ពិគ្រោះព្យាបាលជំងឺ មណ្ឌលសុខភាព បន្ទប់ថែទាំជំងឺ មន្ទីរពេទ្យពាណិជ្ជកម្ម (ប៉ូលីគ្លីនិក) ឬ មន្ទីរសម្រាកព្យាបាល (គ្លីនិក) ដែលស្ថិតនៅក្រៅប្រទេស និង គ្រឹះស្ថានដែលប្រហាក់ប្រហែលគឺមិនស្ថិតនៅក្រោមការធានារ៉ាប់រងនៃអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែមនេះទេ។

➤ **អត្ថប្រយោជន៍ព្យាបាលជំងឺឆ្លងឆ្លូវ**

- រ៉ាប់រងការចំណាយលើការព្យាបាលជំងឺឆ្លងឆ្លូវរហូតដល់ 200.000 ដុល្លារអាមេរិក
- ស្ថានភាពជំងឺឆ្លងឆ្លូវ**
- ផ្តល់ការការពារលើជំងឺឆ្លងឆ្លូវរហូតដល់ 26 ស្ថានភាពជំងឺ (ទាំងកម្រិតដំបូង និងកម្រិតធ្ងន់) ដែលក្នុងនោះរួមមានជំងឺឆ្លងឆ្លូវធំៗដូចជា ជំងឺបេះដូង មហារីក ដាច់សរសៃឈាមខួរក្បាលជាដើម
- ការលើកលែង បុព្វលាភរ៉ាប់រង**
- ក្នុងករណីជំងឺឆ្លងឆ្លូវកម្រិតធ្ងន់ លោកអ្នកនឹងមិនតម្រូវអោយបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងបន្តនោះហើយ លោកអ្នកនៅតែទទួលបានការសន្សំពេញលេញនៅពេលបណ្តុះសន្យារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់

- ទទួលបានការការពារទូទាំងពិភពលោក
- **អំពីអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែម**
- ត្រូវភ្ជាប់ជាមួយគម្រោងមូលដ្ឋាន មរតកខ្ញុំជាមួយ មេនូឡាយហ្វី ឬអនាគតការសិក្សារបស់កូនខ្ញុំជាមួយ មេនូឡាយហ្វី
- រយៈពេលធានា៖ ទៅតាមគម្រោងមូលដ្ឋានដែលភ្ជាប់ជាមួយ
- អាយុអ្នកស្នើសុំ៖ ចាប់ពី 18 ឆ្នាំឡើងទៅ
- ទំហំទឹកប្រាក់ត្រូវបានធានា៖ ចាប់ពី 5.000 ដុល្លារអាមេរិកឡើងទៅ
- ផ្តល់សំណងការព្យាបាលជំងឺធ្ងន់ធ្ងរ៖ កម្រិតដំបូង 50% និងកម្រិតធ្ងន់ 100% នៃទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងសរុប
- បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងប្រចាំឆ្នាំមានតម្លៃចាប់ពី 4 ដុល្លារអាមេរិកឡើងទៅ (បន្ថែមលើគម្រោងមូលដ្ឋាន)

➤ **អត្ថប្រយោជន៍ការការពារបន្ថែមសម្រាប់បុត្រជីតា**

- រ៉ាប់រងការចំណាយលើការព្យាបាលជំងឺធ្ងន់ធ្ងររហូតដល់ 25.000 ដុល្លារអាមេរិក
- ផ្តល់ជូននូវទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងបន្ថែមរហូតដល់ 200% នៃទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងក្នុងករណីមានហេតុការណ៍អកុសលណា

ស្ថានភាពជំងឺធ្ងន់ធ្ងរ

- ផ្តល់ការការពារលើជំងឺធ្ងន់ធ្ងររហូតដល់ 16 ស្ថានភាពជំងឺ (កម្រិតធ្ងន់) ដែលក្នុងនោះរួមមានជំងឺធ្ងន់ធ្ងរធំៗដែលប្រឈមយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះកុមារកម្ពុជាដូចជា ការប៉ះទង្គិចក្បាលធ្ងន់ធ្ងរ ជំងឺរលាកស្រោមខួរក្បាល ការវះកាត់ធ្ងន់ធ្ងរនៃសរសៃឈាមក្រហមធំ (Aorta) ការវះកាត់ប្រិសបេះដូង

គ. គម្រោងការពារអាយុជីវិត

➤ **Manulife First**

- បង់ 2 ទទួលបាន 6៖ បង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងតែ 2 ឆ្នាំ ទទួលបានការការពារដល់ទៅ 6 ឆ្នាំ
- តិចជាង 1 ដុល្លារ ក្នុងមួយថ្ងៃ៖ គម្រោងធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដែលមានតម្លៃសមរម្យបំផុតចាប់ពី 0.82 ដុល្លារ/មួយថ្ងៃ
- ទទួលបានទឹកប្រាក់ត្រលប់មកវិញ៖ ធានាថាទទួលបានទឹកប្រាក់ត្រលប់មកវិញចាប់ពី 60% នៃបុព្វលាភធានារ៉ាប់រងឆ្នាំទី 1 នៅចុងបញ្ចប់នៃការធានារ៉ាប់រង
- ការការពារខ្ពស់ជាមួយជម្រើសដ៏សម្បូរបែប៖ ទទួលបានការការពារ រហូតដល់ 20 ដង នៃបុព្វលាភប្រចាំឆ្នាំ ជាមួយនឹងកញ្ចប់ 5 ផ្សេងគ្នាសម្រាប់ជ្រើសរើស

➤ **Manulife បរិបូរណ៍**

ការពារច្រើនក្នុងកញ្ចប់តែមួយ

- អត្ថប្រយោជន៍ព្យាបាលជំងឺធ្ងន់ធ្ងរកម្រិតធ្ងន់
- អត្ថប្រយោជន៍ប្រចាំថ្ងៃពេលសម្រាកមន្ទីរពេទ្យ
- ប្រាក់សំណងករណីពិការភាពទាំងស្រុង ឬមរណភាព

តម្លៃសមរម្យ

- ចាប់ពី \$0.36/ថ្ងៃ
- វិធីបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងមានច្រើនជម្រើស
- ប្រចាំត្រីមាស
- ប្រចាំឆមាស
- ប្រចាំឆ្នាំ

យ. អនាគតគ្រួសារខ្ញុំជាមួយមេនុឡាយហ្វ

- ការការពារខ្ពស់៖ ទទួលបានការការពាររហូតដល់ 1 លានដុល្លារអាមេរិក ប្រសិនបើមានហេតុការណ៍គ្រោះថ្នាក់ណាមួយកើតឡើង
- ទទួលបានការការពារលើ៖ មរណភាព, ពិការភាពទាំងស្រុង
- ការការពារទូលំទូលាយ៖ ទទួលបានការការពារទូទាំងពិភពលោក
- រយៈពេលសមស្របតាមតម្រូវការ៖ អាចជ្រើសរើសរយៈពេលការពារដែលសមស្របទៅតាមតម្រូវការ ចាប់ពី 3 ឆ្នាំ ទៅ 30 ឆ្នាំ

ង. គម្រោងគ្រោះថ្នាក់បុគ្គល

➢ **មេនុឡាយហ្វសុខសប្បាយ**

- តម្លៃសមរម្យ ៖ តម្លៃចាប់ពី 16 ដុល្លារ ក្នុង 1 ឆ្នាំ
- ងាយស្រួលក្នុងការទិញ ៖ ទិញកញ្ចប់ធានារ៉ាប់រងបានយ៉ាងងាយស្រួល និង មិនតម្រូវឱ្យមានការពិនិត្យសុខភាព
- ឆាប់រហ័ស ៖ ទិញភ្លាម ទទួលបានការការពារភ្លាម ត្រឹមតែ ១នាទី
- ទាមទារសំណងងាយស្រួល៖ តាមរយៈកម្មវិធីទូរស័ព្ទដៃ ABA Mobile

ច. គម្រោងការពារកម្ចី

➢ **Manulife រ៉ាប់រងកម្ចី** គឺជាផលិតផលធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតជាក្រុមមានកាលកំណត់ ដែលបានបង្កើតឡើងដើម្បីការពារកម្ចី (ទាំងកម្ចីថ្មី និងកម្ចីមានស្រាប់) និង ផ្តល់ភាពស្ងប់ចិត្តដល់ធនាគារ និងអតិថិជន (អ្នកខ្ចី) ទោះបីជាមានហេតុការណ៍អកុសលណាមួយកើតឡើងចំពោះអ្នកខ្ចី (មរណភាព ឬ ពិការភាពទាំងស្រុង) មុនពេលកម្ចីត្រូវបានសងរួចក៏ដោយ។

- ផ្តល់សំណង 100% នៃទឹកប្រាក់កម្ចី៖ ផ្តល់សំណងជាទឹកប្រាក់រហូតដល់ 30.000 ដុល្លារអាមេរិក ឬ 120 លានរៀល សម្រាប់បង់ផ្តាច់កម្ចីធនាគារដែលនៅសល់ជំនួសអតិថិជនកម្ចី (អ្នកខ្ចី)
- ទឹកប្រាក់ដែលនៅសល់ក្រោយពីការបង់ផ្តាច់កម្ចី នឹងត្រូវប្រគល់ជូនអ្នកខ្ចី ឬញាតិលំដាប់ទីមួយរបស់គាត់
- ទទួលបានការការពារលើ៖ មរណភាព, ពិការភាពទាំងស្រុង
- ការពារបានរហូតដល់ 2 នាក់៖ អ្នកខ្ចី, អ្នករួមខ្ចី
- ការការពារទូលំទូលាយ៖ ទទួលបានការការពារទូទាំងពិភពលោក
- ការស្នើសុំមានភាពងាយស្រួល៖ មិនតម្រូវឱ្យមានការពិនិត្យសុខភាព

➢ **ការពារកម្ចីទិញផ្ទះ**

- ការការពារខ្ពស់៖ ទទួលបានការការពារកម្ចីរហូតដល់ 50 ម៉ឺនដុល្លារអាមេរិក

- បង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងតែម្តងគត់៖ បង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងតែម្តងប៉ុណ្ណោះ លោកអ្នកទទួលបានការការពារកម្ចីទៅតាមរយៈពេលកម្ចីរបស់លោកអ្នក
- ហិរញ្ញប្បទានលើបុព្វលាភរ៉ាប់រងពីធនាគារ៖ អាចស្នើសុំហិរញ្ញប្បទានពីធនាគារ សម្រាប់បង់បុព្វលាភរ៉ាប់រងការពារកម្ចីទិញផ្ទះរបស់លោកអ្នក
- រយៈពេលសមស្របតាមតម្រូវការ៖ អាចជ្រើសរើសរយៈពេលការពារដែលសមស្របទៅតាមតម្រូវការ ចាប់ពី 3 ឆ្នាំ ទៅ 20 ឆ្នាំ

ឆ. គម្រោងសម្រាប់អាជីវកម្ម

➢ ការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតជាក្រុម

ជម្រើសការការពារខ្ពស់តាមតម្រូវការ

- ទំហំការពារស្មើៗគ្នាសម្រាប់បុគ្គលិកទាំងអស់ (រហូតដល់ 30.000 ដុល្លារអាមេរិក ក្នុងម្នាក់)
- ទំហំការពារទៅតាមប្រាក់ខែរបស់បុគ្គលិកនីមួយៗ (រហូតដល់ 36 ដងនៃប្រាក់ខែបុគ្គលិកនីមួយៗ)

ទទួលបានការការពារលើ

- មរណភាព និងពិការភាពទាំងស្រុង មិនបណ្តាលមកពីគ្រោះថ្នាក់
- មរណភាព និងពិការភាពទាំងស្រុង បណ្តាលមកពីគ្រោះថ្នាក់
- ពិការភាពអវៈយវៈដែលបណ្តាលមកពីគ្រោះថ្នាក់
- ការការពារទូលំទូលាយ៖ ទទួលបានការការពារទូទាំងពិភពលោក។

៣.២.២ ប្រវត្តិនៃការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍មន្ត្រីមេនុឡាយហ្វី មេនុឡាយហ្វី

ក. យោងតាមសេចក្តីវាយការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុនមេនុឡាយហ្វី បានប្រារព្ធខួប១០ឆ្នាំនៃការជឿទុកចិត្តនៅកម្ពុជា

ភ្នំពេញ៖ ក្រុមហ៊ុន មេនុឡាយហ្វី ខេមបូឌា ដែលជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតលំដាប់អន្តរជាតិ ដំបូងគេរបស់ប្រទេស បានប្រារព្ធខួបលើកទី១០ របស់ខ្លួន ដែលមានការចូលរួមពីភាគីពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗពីតំណាងរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា និយ័តករធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា សមាគមធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា ដៃគូធនាគារ ដៃគូ CRS អតិថិជន។ សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងសហការី។

- ក្នុងឆ្នាំ ២០១២មេនុឡាយហ្វី គឺជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដែលគ្រប់គ្រងដោយបរទេសដំបូងគេបង្អស់ដែលបានណែនាំគំនិតនៃការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដល់ប្រទេសកម្ពុជា។
- ក្នុងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដើម្បីជំរុញកំណើននៃការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ក្រុមហ៊ុនបានបន្តបេសកកម្មរបស់ខ្លួន ដោយមានជំនួយពីនិយ័តករធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា ដើម្បីនាំមុខ និងកសាងទំនុកចិត្តក្នុងចំណោមប្រជាជនកម្ពុជា។ មេនុឡាយហ្វី ក៏ជាក្រុមហ៊ុនដំបូងគេដែលបានពង្រីកខ្លួនទៅកាន់ខេត្ត សៀមរាប កំពង់ចាម បាត់ដំបង បន្ទាយមានជ័យ និងព្រះសីហនុ ដើម្បីធ្វើឱ្យការការពារផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុអាចទទួលបានដល់ប្រជាជនកម្ពុជាកាន់តែច្រើន។ គិតត្រឹមឆ្នាំ២០២២នេះ ក្រុមហ៊ុន មេនុឡាយហ្វី ការពារប្រជាជនកម្ពុជាចំនួន ១១០,០០០ នាក់ ហើយចាប់តាំងពីការចាប់ផ្តើមរបស់ខ្លួនមក ខ្លួនបានទូទាត់សំណងជិត ៨,០០០,០០០ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងការទាមទារ។



ខ. មេនូឡាយហ្វី ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់ដំបូងបំផុតក្នុងប្រទេសកម្ពុជា

ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា បានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់ដំបូងបង្អស់ជូនដល់ ក្រុមគ្រួសារកម្ពុជាមួយដែលបានទិញគម្រោង «អនាគតការសិក្សារបស់កូនខ្ញុំជាមួយ មេនូឡាយហ្វី» គឺជា ដំណោះស្រាយធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដែលរួមបញ្ចូលគ្នាទាំងការការពារ និងការសន្សំសម្រាប់ការសិក្សារបស់ បុត្រជីតាក្នុងកម្រិតវិទ្យាល័យ ឬសាកលវិទ្យាល័យ។ នេះគឺជាការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រងដល់កាល កំណត់ដំបូងបង្អស់ក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រនៃវិស័យធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតនៅកម្ពុជា។

លោក **Justin Helferich** អគ្គនាយកប្រតិបត្តិ និងនាយកចាត់ការទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា មានប្រសាសន៍ថា៖ «អត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់ដំបូងគេដែលយើងបានផ្តល់ជូន ថ្ងៃនេះគឺជាកត្តាបញ្ជាក់ថាយើងបានគោរពពាក្យសន្យាក្នុងការជួយកសាងអនាគតហិរញ្ញវត្ថុជីវិតមាំ និង កាន់តែប្រសើរជាងមុនជូនក្រុមគ្រួសារកម្ពុជា។ យើងមានមោទនភាពនិងរីករាយក្រៃលែងដែលបានឃើញ អតិថិជនរបស់យើងសម្រេចគោលដៅហិរញ្ញវត្ថុរយៈពេលវែងរបស់ពួកគាត់ជាមួយយើង។ សម្រាប់ មេនូឡាយហ្វី នេះគ្រាន់តែជាការចាប់ផ្តើមតែប៉ុណ្ណោះ។ យើងទន្ទឹងរង់ចាំក្នុងការផ្តល់ជូននូវអត្ថប្រយោជន៍ ធានារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់ដល់អតិថិជនជាច្រើនផ្សេងៗទៀត។»

អត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់គឺជាចំនួនទឹកប្រាក់ដែលក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតផ្តល់ជូន ឱ្យអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រងនៅពេលដែលកាលបរិច្ឆេទនៃបណ្ណសន្យារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់។ នេះមានន័យ ថាប្រសិនបើលោកអ្នកមានផែនការសន្សំ រយៈពេល ១០ ឆ្នាំជាមួយក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី លោកអ្នកនឹង ទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ទាំងអស់ត្រឡប់ទៅវិញនៅចុងបញ្ចប់នៃរយៈពេលសន្សំ ១០ឆ្នាំរបស់លោកអ្នក។

ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី មានវត្តមាននៅកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០១២ ក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុ ជីវិតអន្តរជាតិដំបូងបង្អស់។ នៅខែតុលា ឆ្នាំ ២០១២ ប្រហែលជាបួនខែបន្ទាប់ពីការចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការ អាជីវកម្ម ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការទូទាត់សំណងករណីមរណភាពលើកដំបូង ដែលជាសំណងដំបូងបង្អស់ក្នុង វិស័យធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតទាំងមូលនៅកម្ពុជាផងដែរ។ ប្រាំបីឆ្នាំក្រោយមក មេនូឡាយហ្វី ក៏ជាក្រុមហ៊ុន ដែលបានផ្តល់ជូនអត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រងដល់កាលកំណត់ដំបូងបំផុតក្នុងវិស័យនេះផងដែរ។ បច្ចុប្បន្ន

ក្រុមហ៊ុន មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា កំពុងផ្តល់ការការពារជូនដល់ប្រជាជនកម្ពុជាចំនួនច្រើនជាង ១២ម៉ឺន គ្រួសារនៅទូទាំងប្រទេសជាមួយទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងចំនួនច្រើនជាង ២.៧០០ លានដុល្លារអាមេរិក។



៣.៣ លក្ខខណ្ឌក្នុងការទិញផលិតផលនិយមសេវាកម្ម របស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបង្កើតឡើងជាយូរណាស់មកហើយ ក្រុមហ៊ុននីមួយៗតែងតែមានគោលបំណង នឹងផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ឱ្យទៅអតិថិជនមិនសូវខុសគ្នាប៉ុន្មាននោះទេ។ ហើយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងទាំងនោះក៏ ត្រូវសិក្សាពីអតិថិជនជាមុនសិន ថាតើអតិថិជនគួរតែទិញផលិតផលឬសេវាកម្មណាខ្លះសាកសមទៅនឹង តម្រូវការពិតប្រាកដរបស់ពួកគាត់។ ក្រុមហ៊ុននីមួយៗត្រូវមានលក្ខខណ្ឌក្នុងការទិញផលិតផលនិងសេវាកម្ម របស់ ពួកគេរៀងៗខ្លួន។ ក្នុងនោះផងដែរក៏មានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ដែលបានចាប់ ផ្តើមប្រតិបត្តិការជាផ្លូវការនៅប្រទេសកម្ពុជា កាលពីថ្ងៃទី២៨ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១២ ក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតលំដាប់អន្តរជាតិដំបូងគេបង្អស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនមានការប្តេជ្ញាចិត្ត ខ្ពស់ក្នុងការជួយកសាងអនាគតហិរញ្ញវត្ថុជីវិតមាំជូនដល់ក្រុមគ្រួសារកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុននេះក៏មានផលិតផល និងសេវាកម្មច្រើនទៀត។ ប្រសិនបើអតិថិជនចង់ប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ឬទិញផលិតផលណាមួយពីក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ក្រុមហ៊ុនគឺតម្រូវឱ្យអតិថិជននីមួយៗយល់ស្របនិងគោរពទៅតាមគោល ការណ៍និងលក្ខខណ្ឌរបស់ក្រុមហ៊ុន។

៣.៣.១ លក្ខខណ្ឌរបស់អតិថិជន

- អាយុ
 - មនុស្សពេញវ័យចាប់ពី១៨ ដល់ ៥៥ឆ្នាំ (៦០ឆ្នាំ)
 - កុមារ៣០ខែដល់១៤ឆ្នាំ

- សុខភាព
 - សុខភាពល្អ១០០%
 - កម្រិតអាចព្យាបាលបាន
- ហិរញ្ញវត្ថុ (១០ទៅ២០%នៃចំណូលប្រចាំឆ្នាំ)
- ឯកសារភ្ជាប់
 - អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន
 - សំបុត្រកំណើត
 - លិខិតបញ្ជាក់អំពីសុខភាព(មន្ទីរពេទ្យដែលជាដៃគូសហការ)

លក្ខខណ្ឌរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺមានភាពងាយស្រួលណាស់សម្រាប់អតិថិជនដែលចង់ប្រើប្រាស់នូវសេវាកម្ម និងផលិតផលខាងក្រុមហ៊ុន ដោយគ្រាន់តែមានភ្ជាប់មកជាមួយឯកសារដែលបានរៀបរាប់ខាងលើនោះអតិថិជនទាំងអស់នឹងអាចទិញនូវផលិតផលនឹងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនបាន ហើយក្រុមហ៊ុនធ្វើនូវលក្ខខណ្ឌនេះឡើង ដើម្បីអោយមានភាពច្បាស់លាស់នឹងទំនុកចិត្តដល់ អតិថិជនអោយមានភាពជឿជាក់មកលើខាងក្រុមហ៊ុន ថាមិនបោកប្រាក់អតិថិជនឬក្លែងបន្លំក្នុងគោលបំណងណាមួយហើយ លក្ខខណ្ឌនេះផងដែរក្រុមហ៊ុនត្រូវការដើម្បីមានភាពងាយស្រួលក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មជូនអតិថិជននឹងដឹងពីអតិថិជនខ្លះៗផងដែរ។

៣.៣.២ លក្ខខណ្ឌក្នុងការទាមទារសំណង

គ្រប់អតិថិជនដែលប្រើប្រាស់គ្រប់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងទាំងអស់តែងតែរំពឹងចង់បាននូវផលប្រយោជន៍តាមការកំណត់ ឬក៏ទទួលបានជាសំណងពីការទិញផលិតផល ឬគម្រោងផ្សេងៗក្នុងករណីណាមួយដែលបានកើតឡើងចំពោះគាត់ដោយហេតុតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន ។ ហើយការទាមទារសំណងរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ក៏បានចែងជាលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖

ក.ការទាមទារសំណងជំងឺធ្ងន់ធ្ងរ

- កំណត់សម្គាល់៖ ត្រូវបំពេញជាចាំបាច់ដោយវេជ្ជបណ្ឌិតដែលចូលរួមចុងក្រោយឯកសារចាំបាច់៖

កស្មុតាងបញ្ជាក់ពីការព្យាបាល និង ឯកសាររោគវិនិច្ឆ័យ

- កំណត់សម្គាល់៖ ឯកសារបញ្ជាក់ពីការព្យាបាលទាំងអស់ ដូចជាលិខិតបញ្ជាក់របស់វេជ្ជបណ្ឌិត របាយការណ៍ព្យាបាល របាយការណ៍ជាលិការោគវិទ្យា និងលទ្ធផលមន្ទីរពិសោធន៍ទាំងអស់។

កស្មុតាងឯកសារបញ្ជាក់អត្តសញ្ញាណរបស់អ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រង និងអ្នកទទួលផល ឬអ្នកដាក់

ពាក្យទាមទារសំណងធានារ៉ាប់រង

- ថតចម្លងអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែនថតចម្លង ដែលមានហត្ថលេខា
- សម្គាល់៖ មិនតម្រូវទេប្រសិនបើបានផ្តល់ពីមុនហើយ

ប្រសិនបើសំណងកើតឡើងដោយគ្រោះថ្នាក់ចៃដន្យ

- របាយការណ៍ពីប៉ូលីស ឬអាជ្ញាធរដែលមានសមត្ថកិច្ច នៅកន្លែងដែលកើតហេតុ (ប្រសិនបើមរណភាពបណ្តាលមកពីគ្រោះថ្នាក់ចៃដន្យ)

- ព័ត៌មានដែលទាក់ទងទៅនឹងព្រឹត្តិការណ៍នោះ (ប្រសិនបើមាន)

ខ.ការទាមទារសំណងពិការភាពទាំងស្រុង

របាយការណ៍វេជ្ជបណ្ឌិត - ការទាមទារសំណងពិការភាពទាំងស្រុង

- កំណត់សម្គាល់៖ ត្រូវបំពេញជាចាំបាច់ដោយវេជ្ជបណ្ឌិតដែលចូលរួមដើម្បីបញ្ជាក់ពីពិការភាពជាអចិន្ត្រៃយ៍នៃអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រង

ឯកសារចាំបាច់៖

កស្មតាងបញ្ជាក់ពីពិការភាពទាំងស្រុង

- វិញ្ញាបនបត្រវេជ្ជសាស្ត្រ ឬឯកសារវេជ្ជសាស្ត្រដែលមានតម្លៃស្មើណាមួយដើម្បីបញ្ជាក់ថាអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រងស្ថិតក្នុងលក្ខខណ្ឌពិការភាពទាំងស្រុង ហើយត្រូវបានចេញដោយវេជ្ជបណ្ឌិត ឬមន្ទីរពេទ្យដែលមានការទទួលស្គាល់ត្រឹមត្រូវ

កស្មតាងបញ្ជាក់ពីការព្យាបាល និង ឯកសាររោគវិនិច្ឆ័យ

- កំណត់សម្គាល់៖ ឯកសារបញ្ជាក់ពីការព្យាបាលទាំងអស់ ដូចជាលិខិតបញ្ជាក់របស់វេជ្ជបណ្ឌិតរបាយការណ៍ព្យាបាល របាយការណ៍ជាលិការោគវិទ្យា និងលទ្ធផលមន្ទីរពិសោធន៍ទាំងអស់

កស្មតាងឯកសារបញ្ជាក់អត្តសញ្ញាណរបស់អ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រង និងអ្នកទទួលបាន ឬអ្នកដាក់ពាក្យទាមទារសំណងធានារ៉ាប់រង

- ថតចម្លងអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែនថតចម្លង ដែលមានហត្ថលេខា
- សម្គាល់៖ មិនតម្រូវទេប្រសិនបើបានផ្តល់ពីមុនហើយ

ប្រសិនបើការទាមទារសំណងពិការភាពទាំងស្រុងដោយគ្រោះថ្នាក់ចៃដន្យ

- របាយការណ៍ពីប៉ូលីស ឬអាជ្ញាធរដែលមានសមត្ថកិច្ច នៅកន្លែងដែលកើតហេតុ
- ព័ត៌មានដែលទាក់ទងទៅនឹងព្រឹត្តិការណ៍នោះ (ប្រសិនបើមាន)

គ. ការទាមទារសំណងមរណភាព

របាយការណ៍វេជ្ជបណ្ឌិត - ករណីមរណភាព

- កំណត់សម្គាល់៖ ត្រូវបំពេញជាចាំបាច់ដោយវេជ្ជបណ្ឌិតដែលបានចូលរួមពិនិត្យព្យាបាល ចំពោះករណីមរណភាពដែលបានកើតឡើង

ឯកសារចាំបាច់៖

សំបុត្រមរណភាព ឬសេចក្តីចម្លងសំបុត្រមរណភាពដែលត្រូវបានបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវ

- កំណត់សម្គាល់៖ ត្រូវចេញដោយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន (ឃុំ ឬ សង្កាត់) ឬស្ថានទូតកម្ពុជានៅក្រៅក្រៅប្រទេស (ប្រសិនបើករណីនេះកើតឡើងនៅក្រៅប្រទេស)

ការផ្តល់កិច្ចសន្យានៃបណ្ណសន្យារ៉ាប់រងច្បាប់ដើម ឬការប្រកាសកិច្ចសន្យានៃបណ្ណសន្យារ៉ាប់រងដែលបានបាត់

- មិនចាំបាច់សម្រាប់កិច្ចសន្យានៃបណ្ណសន្យារ៉ាប់រងទម្រង់អេឡិចត្រូនិក

កស្មតាងបញ្ជាក់ពីការព្យាបាល និង ឯកសាររោគវិនិច្ឆ័យ

- កំណត់សម្គាល់៖ ឯកសារបញ្ជាក់ពីការព្យាបាលទាំងអស់ ដូចជាលិខិតបញ្ជាក់របស់វេជ្ជបណ្ឌិត របាយការណ៍ព្យាបាល របាយការណ៍ជាលិការោគវិទ្យា និងលទ្ធផលមន្ទីរពិសោធន៍ទាំងអស់។
ភស្តុតាងឯកសារបញ្ជាក់អត្តសញ្ញាណរបស់អ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រង និងអ្នកទទួលបាន ឬអ្នកដាក់ ពាក្យទាមទារសំណងធានារ៉ាប់រង
- ថតចម្លងអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែនថតចម្លង ដែលមានហត្ថលេខា
- សម្គាល់៖ មិនតម្រូវទេ ប្រសិនបើធ្លាប់បានផ្តល់ពីមុនហើយ
ភស្តុតាងបញ្ជាក់ទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកទាមទារសំណងធានារ៉ាប់រង និងអ្នកទទួលមរណភាព
- ភស្តុតាងបញ្ជាក់ទំនាក់ទំនងនឹងអ្នកទទួលមរណភាព ដូចជា សៀវភៅគ្រួសារ សៀវភៅស្នាក់នៅ សំបុត្រកំណើត សំបុត្រអាពាហ៍ពិពាហ៍ ...
មរណភាពបណ្តាលមកពីគ្រោះថ្នាក់ចៃដន្យ ឬ មរណភាពនៅក្រៅប្រទេស
- របាយការណ៍ពីប៉ូលីស ឬអាជ្ញាធរដែលមានសមត្ថកិច្ច នៅកន្លែងដែលកើតហេតុ (ប្រសិនបើមរណភាពបណ្តាលមកពីគ្រោះថ្នាក់ចៃដន្យ)
- ព័ត៌មានដែលទាក់ទងទៅនឹងព្រឹត្តិការណ៍នោះ (ប្រសិនបើមាន)
- របាយការណ៍កោសល្យវិច័យ (ប្រសិនបើមរណភាពដោយសារអត្តឃាត ឬឃាតកម្ម ឬក៏មូលហេតុបណ្តាលមកពីភាពមិនប្រក្រតី)
- លិខិតបញ្ជាក់ពីការបញ្ចុះសពឬឯកសារបូជាសព ដែលមានបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវ (ប្រសិនបើមរណភាពកើតឡើងនៅក្រៅប្រទេស)

យ. ការទាមទារសំណងករណីមរណភាពបណ្តាលមកពីជំងឺ

សូមរៀបចំឯកសារតម្រូវដូចខាងក្រោម៖

របាយការណ៍វេជ្ជបណ្ឌិត - ករណីមរណភាព

- កំណត់សម្គាល់៖ ឯកសារនេះត្រូវបំពេញជាចាំបាច់ដោយវេជ្ជបណ្ឌិត ដែលបានចូលរួមព្យាបាលដើម្បីបញ្ជាក់ពីមរណភាពដែលបានកើតឡើង

ឯកសារតម្រូវចាំបាច់៖

- សំបុត្រមរណភាព ឬសេចក្តីចម្លងសំបុត្រមរណភាពដែលត្រូវបានបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវ
- ភស្តុតាងបញ្ជាក់ពីការព្យាបាល និងឯកសាររោគវិនិច្ឆ័យ ឬរបាយការណ៍វេជ្ជបណ្ឌិត

ង. ការទាមទារសំណងករណីមរណភាពបណ្តាលមកពីគ្រោះថ្នាក់ចៃដន្យ

សូមរៀបចំឯកសារតម្រូវដូចខាងក្រោម៖

ឯកសារចាំបាច់៖

- សំបុត្រមរណភាព ឬសេចក្តីចម្លងសំបុត្រមរណភាពដែលត្រូវបានបញ្ជាក់ពី ឃុំ/សង្កាត់
- របាយការណ៍ពីប៉ូលីស ឬអាជ្ញាធរមានសមត្ថកិច្ច នៅកន្លែងកើតហេតុ
- រូបភាព ឬព័ត៌មានទាក់ទងនឹងហេតុការណ៍គ្រោះថ្នាក់ (ប្រសិនបើមាន)
- ភស្តុតាងបញ្ជាក់ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទទួលមរណភាព

- សៀវភៅគ្រួសារ ឬ សំបុត្រកំណើត ឬសំបុត្រអាពាហ៍ពិពាហ៍ដែលបញ្ជាក់ពីទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទទួលមរណភាព
- របាយការណ៍វេជ្ជសាស្ត្រ ឬរបាយការណ៍សង្ខេបដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការព្យាបាលរបស់អ្នកដែលត្រូវបានធានារ៉ាប់រង (ប្រសិនបើមាន)

ជំពូកទី៤
ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ស្របទៅតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី យើងខ្ញុំបានសង្កេតឃើញថានៅក្នុងការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ទៅឱ្យអតិថិជនតែងតែមានចំណុចខ្លាំង និង ចំណុចខ្សោយ ប៉ុន្តែការវិភាគចំណុចទាំងនេះវាពិតជាសំខាន់ណាស់ ពីព្រោះវាផ្ដោតទៅលើភាពងាយស្រួលក្នុងការវាយតម្លៃពីសកម្មភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ដើម្បីឱ្យមានការអភិវឌ្ឍនិងរីកចម្រើនទៅមុខ។ ដូច្នេះហើយ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី យើងបានសង្កេតឃើញថាមានចំណុចខ្លាំងច្រើនជាងចំណុចខ្សោយ។

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង

- ក្រុមហ៊ុនមានគោលដៅច្បាស់លាស់ក្នុងការផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ជូនអតិថិជនបន្ទាប់ពីទិញនូវគម្រោងផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រោះក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមេនូឡាយហ្វីបានផ្តល់សំណងជូនអតិថិជនដែលមានសាច់ប្រាក់ចំនួន៣១,៦ ពាន់លានដុល្លារ។
- ផ្តល់ការការពារដ៏រឹងមាំ និងគម្រោងសន្សំក្នុងពេលតែមួយ ដោយទទួលបានទឹកប្រាក់សន្សំ 100% ត្រលប់ទៅវិញដែលមានចំនួនស្មើទំហំការពារ បូកនឹងភាគលាភបង្ករ នៅពេលគម្រោងដល់កាលកំណត់ និងទទួលបានការការពាររហូតដល់ 1200% នៃចំនួនទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រង ក្នុងករណីមានហេតុការណ៍អកុសលណាមួយកើតឡើង។ **ឧទាហរណ៍** នៅពេលដែលលោកអ្នកប្រើប្រាស់គម្រោងមរតខ្ញុំជាមួយមេនូឡាយហ្វី លោកអ្នកនឹងទទួលបានការការពារ២ យ៉ាងក្នុងពេលតែមួយគឺការការពារ និងការសន្សំប្រាក់ក្នុងពេលតែមួយ។
- មានការសន្សំសំចៃខ្ពស់ដែលធ្វើឱ្យអតិថិជនអាចធ្វើការការពារផង និងសន្សំសំចៃផង តាមរយៈ ការធ្វើឱ្យបំណុលថយចុះនៅពេលដែល ក្រុមគ្រួសាររបស់គាត់បាត់បង់ បុគ្គលដែលស្វែងរកចំណូលឱ្យគ្រួសារ ព្រោះក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វីកំពុងផ្តល់ការការពារជូនដល់ប្រជាជនកម្ពុជាចំនួនច្រើនជាង ១២ម៉ឺនគ្រួសារនៅទូទាំងប្រទេសជាមួយទឹកប្រាក់ធានាសរុបចំនួនច្រើនជាង ២.៧០០ លានដុល្លារអាមេរិក។
- មានការលើកលែងបុព្វលាភធានារ៉ាប់រងដែលនៅសេសសល់នាពេលអនាគតទាំងអស់នឹងត្រូវបានលើកលែងមិនតម្រូវឱ្យបង់បន្ទាប់ពីទូទាត់រួចនូវប្រាក់សំណង។
- ក្រុមហ៊ុនមានគោលការណ៍នឹងលក្ខខណ្ឌច្បាស់លាស់ ក្នុងការផ្តល់សំណង និងមានការទូទាត់នូវសំណងយ៉ាងជាក់ស្តែង ដោយតម្រូវឱ្យអតិថិជន បំពេញទៅតាមទម្រង់បែបបទដែលក្រុមហ៊ុនបានកំណត់ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ជូនសំណង ស្របទៅតាមឯកសារដែលអតិថិជនផ្តល់ឱ្យ។
- ក្រុមហ៊ុនមានផលិតផលជាច្រើន ជាហេតុធ្វើឱ្យអតិថិជនមានជម្រើសច្រើនក្នុងការសម្រេចចិត្តទិញទៅតាមតម្រូវការដែលស័ក្តិសមសម្រាប់គាត់ ដែលផលិតផលទាំងនោះមានដូចជា គម្រោងសន្សំ គម្រោងការពារអាយុជីវិត គម្រោងគ្រោះថ្នាក់បុគ្គល គម្រោងការពារកម្ចី និងគម្រោងសម្រាប់អាជីវកម្ម។

៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ

- ផលិតផលនិងសេវាកម្ម អាចមានតម្លៃខ្ពស់ ជាពិសេសចំពោះអតិថិជនដែលពួកគាត់មានជីវភាពមិនសូវធូរធារ វាជាការលំបាកមួយសម្រាប់ពួកគាត់ដែលមានបំណងចង់ប្រើប្រាស់នូវផលិតផលនិងសេវាកម្មនេះ
- គម្រោងខ្លះមិនអាចទាមទារសំណងត្រឡប់មកវិញបានទេ ប្រសិនបើគ្មានហានិភ័យកើតឡើង ឬការប្រើប្រាស់សេវានោះបានត្រឹមតែពាក់កណ្តាល ឬមិនទាន់ដល់កាលកំណត់ អតិថិជនគឺគ្មានសិទ្ធក្នុងការស្នើសុំប្រាក់ដើមវិញឡើយ។ ឧទាហរណ៍ ដូចជាគម្រោងការពារអាយុជីវិតប្រចាំឆ្នាំ ប្រសិនបើគ្មានហានិភ័យឬគ្រោះថ្នាក់ណាមួយកើតឡើងរហូតដល់បញ្ចប់ឆ្នាំក្នុងកិច្ចសន្យានោះទេ គឺក្រុមហ៊ុនមិនផ្តល់ប្រាក់ដែលបានបង់ទាំងនោះមកវិញឡើយ។
- អតិថិជនខ្លះមានផ្នត់គំនិតអវិជ្ជមាន ព្រោះមិនទាន់បានស្វែងយល់ច្បាស់លាស់ពីវិស័យធានារ៉ាប់រង ព្រោះមានព័ត៌មានផ្សេងៗដែលបានប៉ះពាល់ទៅលើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង តាមបណ្តាញសង្គម ឬការនិយាយតាមមាត់មួយទៅមួយ ដោយមិនបានទទួលព័ត៌មានពីក្រុមហ៊ុនពិតប្រាកដ ចំពោះហេតុការណ៍ដែលបានកើតឡើង។

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

ជំពូកទី៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

តាមរយៈពេលដែលយើងបានសិក្សាស្រាវជ្រាវកន្លងមក យើងទទួលបានលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវយ៉ាងច្រើនគួរសម ព្រមទាំងបានយល់ដឹងអំពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ដែលផ្ដោតទៅលើប្រធានបទ «អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី» ក្រុមរបស់យើងខ្ញុំសន្និដ្ឋានបានថា ការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍របស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី មានភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជនក្នុងការប្រើប្រាស់ផលិតផលនិងសេវាកម្ម ពីព្រោះក្រុមហ៊ុននេះមានគោលការណ៍និងលក្ខខណ្ឌច្បាស់លាស់មុននឹងឱ្យអតិថិជនទទួលបានសេវាកម្មនូវគម្រោងនីមួយៗប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

ប៉ុន្តែទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ យើងនៅតែមានការរកឃើញពីចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួន របស់ក្រុមហ៊ុនដែលពុំបានគិតគូរដល់ក៏ដូចជាការមើលរំលងនិងមើលមិនទាន់ឃើញគ្រប់ចន្លោះឬគ្រប់ជ្រុងជ្រោយនៅឡើយទេ ។ តែទោះបីជាក្រុមហ៊ុនមានគោលនយោបាយក្នុងការគ្រប់គ្រងក៏ដោយ ក៏នៅតែមានកំហុសខុសឆ្គងបន្តិចបន្តួចដែលជាហេតុ នាំឱ្យក្រុមហ៊ុនមានភាពអន់ថយក្នុងផ្នែកណាមួយផងដែរ។

សរុបមកយោងតាមការស្រាវជ្រាវខាងលើ ការវិភាគទៅលើប្រធានបទនេះបង្ហាញឱ្យឃើញថា ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា ពិតជាមានវិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍យ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពនិងមានភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជនក្នុងការប្រើប្រាស់ផលិតផលនិងសេវាកម្មពិតប្រាកដមែន។

៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍

ក្រោយពីបានធ្វើការស្រាវជ្រាវលើចំណុចខ្លាំងនិងចំណុចខ្សោយ និងការប្តូររួមទាំងការសន្និដ្ឋានជារួម ក្រុមយើងខ្ញុំសូមចូលរួមផ្តល់នូវសំណូមពរមួយចំនួន ក្នុងន័យចូលរួមស្ថាបនា កែលម្អនូវចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនដែលក្រុមហ៊ុនគួរតែធ្វើការអភិវឌ្ឍដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុនមានការរីកចម្រើនលូតលាស់ទៅមុខនិងធ្វើឱ្យអតិថិជនប្រើប្រាស់សេវាកម្មនេះយ៉ាងមានទំនុកចិត្ត ហើយទទួលបានផលប្រយោជន៍កាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពនិងមានដំណើរការរលូនជាងមុនដែលចំណុចទាំងនោះរួមមានដូចខាងក្រោម៖

- ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី គួរតែបង្កើតផលិតផលនិងសេវាដែលមានតម្លៃសមរម្យមួយដើម្បីផ្តល់ភាពងាយស្រួលទៅដល់អតិថិជនដែលពួកគាត់មានជីវភាពមិនសូវធូរធារ ជាពិសេសបានផ្តល់នូវឱកាសសម្រាប់ពួកគាត់បានប្រើប្រាស់ ព្រមទាំងទទួលបានការការពារនូវហានិភ័យកើតឡើងភ្លាមៗ ពីព្រោះពួកគាត់ពុំមានលទ្ធភាពទ្រទ្រង់ចំណាយទាំងនោះ។ ឧទាហរណ៍ ដូចជាគ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍ អគ្គិភ័យជាដើម។
- ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង មេនូឡាយហ្វី គួរតែមានវិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការផ្តល់សំណងនៃទឹកប្រាក់ដែលអតិថិជនបានបង់ចំពោះគម្រោង ប្រសិនបើគ្មានហានិភ័យឬគ្រោះថ្នាក់ណាមួយដែលមិនបានកើតឡើងទៅតាមឆ្នាំដែលមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា។

- ក្រុមហ៊ុនមេនូឡាយហ្វី ខេមបូឌា គួរតែបង្កើនការផ្សព្វផ្សាយពីផលិតផលរបស់ខ្លួន និងពន្យល់ឱ្យបានលម្អិតពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានទៅលើការទិញនូវផលិតផលនីមួយៗ ដើម្បីឱ្យអតិថិជនកាន់តែយល់ច្បាស់ពីវិស័យធានារ៉ាប់រងមួយនេះ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

<https://www.coj.gov.kh/wp-content/uploads/2017/03/141119093715-001ssss1.pdf>
<https://www.coj.gov.kh/wp-content/uploads/2017/03/141119093715-001ssss1.pdf>
<https://en.wikipedia.org/wiki/Insurance>
<https://en.wikipedia.org/wiki/Insurance>
<https://en.wikipedia.org/wiki/Insurance>
https://en.m.wikipedia.org/wiki/History_of_insurance#:~:text=The%20first%20life%20insurance%20policies,Talbot%20and%20Sir%20Thomas%20Allen
<https://cpb-us-w2.wpmucdn.com/blogs.baylor.edu/dist/a/6818/files/2013/12/History-of-insurance-11gcwej.pdf>
<https://economy.ams.com.kh/discover-history-of-the-insurance-industry-in-cambodia>
<https://images.app.goo.gl/oCf61D4yCz1keAYr6>
<https://images.app.goo.gl/oCf61D4yCz1keAYr6>
<https://www.khsearch.com/qna/25982>
<https://www.merriam-webster.com/dictionary/benefit>
<https://www.vocabulary.com/dictionary/benefit>
<https://paytm.com/blog/insurance/what-is-insurance-definition-benefits-and-types/>
https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/15956_3.html
<https://www.studysmarter.co.uk/explanations/macroeconomics/macroeconomic-policy/benefits-principle/>
[https://en.m.wikipedia.org/wiki/Product_\(business\)](https://en.m.wikipedia.org/wiki/Product_(business))
<https://chisellabs.com/blog/what-is-a-product-definition-types-examples/>
<https://www.digitalproductjobs.com/300-year-history-of-product/>
https://en.m.wikipedia.org/wiki/Product_life-cycle_theory
<https://www.toolshero.com/marketing/product-life-cycle-stages/>
<https://www.khsearch.com/qna/30779>
<https://www.khsearch.com/qna/27372>
<https://www.vocabulary.com/dictionary/conditions>
<https://www.jstor.org/stable/2949623>
<https://www.comparably.com/companies/manulife/mission#>
<https://www.manulife.com.kh/km/about-us/our-story/our-brand.html>
<https://www.manulife.com.kh/km/contact-us.html>
<https://www.manulife.com.kh/en/about-us/newsletter-and-newsroom/newsroom/2022/manulife-celebrates-ten-years-of-trust-in-cambodia.html>
<https://www.manulife.com.kh/km/about-us/newsletter-and-newsroom/newsroom/2020/manulife-pays-out-first-maturity-benefit-in-cambodia.html>

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធ



១. តើអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះដែលអតិថិជនទទួលបានមានពីក្រុមហ៊ុន បន្ទាប់ពីគាត់ទិញនូវផលិតផលនីមួយៗពីក្រុមហ៊ុន ?

២. តើផលិតផលនីមួយៗមានមានន័យដូចម្តេច ? តើផលិតផលណាខ្លះដែលអតិថិជនប្រើប្រាស់ច្រើនជាងគេ ? មូលហេតុអ្វី ?

៣. តើអតិថិជនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីក្រុមហ៊ុនក្នុងពេលណា ? ក្នុងករណីបែបណាខ្លះ ?

៤. តើក្រុមហ៊ុនមាននីតិវិធីយ៉ាងដូចម្តេចក្នុងការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍មកឱ្យអតិថិជន ?

៥. តើក្រុមហ៊ុន កំណត់លក្ខខណ្ឌបែបណាខ្លះសម្រាប់អតិថិជនដែលត្រូវការទិញនូវផលិតផលនីមួយៗរបស់ក្រុមហ៊ុន ?

៦. តើអតិថិជនអាចទាមទារសំណងបានដែរឬទេ ក្នុងពេលមានយថាហេតុណាមួយកើតឡើងចំពោះគាត់ ? តើអ្នកណាជាអ្នកទទួលបានសំណង ? មាននីតិវិធីបែបណាក្នុងការទាមទារសំណង ?

