

**ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា**

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS



**សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា**

VANDA UNIVERSITY



**សារណាមញ្ញប័ត្រាភ័យវិញ្ញាបក្រ**

**ការបញ្ជូនចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់**

**ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន**

DISSEMINATING PRUDENTIAL CAMBODIA'S INSURANCE  
KNOWLEDGE TO THE PUBLIC

**ជំនាញ គណនេយ្យ**

**រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៥**

PHNOM PENH-2025



**ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា**

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

**សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា**

VANDA UNIVERSITY



**សារណាមញ្ញប័ត្រាភ័យវិញ្ញាបក្រ**

**ការបញ្ជូនចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់  
ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន  
DISSEMINATING PRUDENTIAL CAMBODIA'S INSURANCE  
KNOWLEDGE TO THE PUBLIC**

**គ្រូបង្រៀន៖ លីម សិរីរដ្ឋា**

**ជំនាញ គណនេយ្យ**

**រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៥**

PHNOM PENH-2025



**គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជំនាន់ទី២២  
ប្រធានបទ៖ ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការងារវាស់ទម្រង់ប្រកបបរិស្ថាន ព្រូជិនសលកម្ពុជា  
ទេវសាធារណជន**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១

បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង

គ្រូណែនាំ

លីម សិរីរដ្ឋា

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ែម សុខហៀក

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក រុទ្ធី

ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជំនាញ  
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

បណ្ឌិត សេង សំអឿន

អនុប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជំនាញ  
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា



សាកលវិទ្យាធិការ

បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា

សាកលវិទ្យាធិការអចិន្ត្រៃយ៍

បណ្ឌិត ហ៊ុ គុជគន្ធលីនណា

## **លេខកថា**

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ នៅសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល ៤ឆ្នាំសិក្សារួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំបានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យជាពិសេស ក្រុមយើងខ្ញុំយល់ច្បាស់ថាជំនាញគណនេយ្យ គឺជាជំនាញមួយមានសារៈសំខាន់មួយដែរសម្រាប់ទីផ្សារ បច្ចុប្បន្ន ក្នុងនោះស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការដូចគ្នា។ ដោយ ឡែកដើម្បីឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិតកាន់តែមានគុណភាពខ្ពស់ សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខ ជំនាញសំខាន់ៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារ គណនេយ្យ ហិរញ្ញវត្ថុនិងធនាគារ តាមកម្មវិធីសិក្សាក្នុងឆ្នាំ សិក្សាទីមួយ រហូតដល់ឆ្នាំសិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួតត្រាផ្លូវនិស្សិតឱ្យយល់ច្បាស់ពីការអនុវត្ត ការងារធនាគារពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់ និងត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃព្រមទាំងផ្តល់ជា អនុសាសន៍នៅក្នុងការងារធនាគារ ដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួន ក្នុងន័យឆ្លើយតបឱ្យ បានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ចំពោះមុខជំនាញខាងលើនេះ វាមិនត្រឹមតែអាចអនុវត្តទៅលើការងារផ្នែកធនាគារប៉ុណ្ណោះនោះទេ តែវាក៏ពាក់ព័ន្ធនឹងការងារផ្នែកធានារ៉ាប់រង ផងដែរ។ បច្ចុប្បន្ននេះ វិស័យធានារ៉ាប់រងនៅប្រទេសកម្ពុជាក៏មានការរីកសុះសាយជាខ្លាំង ដោយសារមាន កំណើននៃប្រើប្រាស់ច្រើនទៅលើសេវាធានារ៉ាប់រង ដែលបានជួយសម្រួលទៅដល់ជីវភាពរបស់ប្រជាពលរដ្ឋ និងជាផ្នែកមួយចូលរួមក្នុងអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិផងដែរ។ ដោយក្រុមយើងខ្ញុំសង្កេតឃើញពីភាពរីកចម្រើន ទៅលើវិស័យធានារ៉ាប់រង និងយល់ថាកិច្ចការងារមួយនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងស្របពេលនៃការសរសេរ សារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្របានមកដល់ ទើបក្រុមយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទ មួយស្តីពី “ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន” យក មកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងក្នុងគោលបំណងឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវទាំងអស់ឱ្យយល់ដឹងកាន់តែស៊ីជម្រៅ ពីការរៀបចំសារណានិងប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ។ ក្រុមយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថាការរៀបចំ សារណានេះ នឹងបានចូលរួមចំណែកក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដ៏ ទៃទៀតដែលមានបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

ជាទីបញ្ចប់ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមមេត្តាខន្តី អភ័យទោស ពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ រៀបច្បង និងអ្នក អានទាំងអស់ នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានដោយអចេតនា នៅក្នុងសារណានេះ ហើយក្រុមយើងខ្ញុំ រីករាយនឹងទទួលយករាល់ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនា ដើម្បីឱ្យការរៀបចំលើកក្រោយទៀតមានភាពកាន់តែល្អ ប្រសើរ។

**បេនាសម្ព័ន្ធ**



**ភាត ជាលី**  
ID: B22/1258



**ខុន ឆវី**  
ID: B22/931



**ងង់ លីហ្សា**  
ID: B22/930



**សុខ បេនា**  
ID: B22/1264



**ស្រីង ធីដា**  
ID: B22/978

**សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ**

ក្រុមយើងខ្ញុំជានិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២២ ជំនាញគណនេយ្យ  
**សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងថ្លែងអំណរគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅចំពោះ**

ក្រុមគ្រូសារដែលបានជួយឧបត្ថម្ភ គាំទ្រ ទាំងសម្ភារៈ ថវិកា និងស្មារតី ជំរុញលើកទឹកចិត្ត ដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ ក្នុងការសិក្សារៀនសូត្រដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមយើងខ្ញុំសូមសម្តែងនូវការគោរព និងកត្តញ្ញតាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ដល់អ្នកមានគុណ ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់នាងខ្ញុំគ្រប់រូប និងសូមគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ដល់បណ្តាសាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូទាំងអស់ ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមយើងខ្ញុំនាពេលកន្លងមក។

ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ជ្រាលជ្រៅដល់ឯកឧត្តមបណ្ឌិត **ហេង ភ័ន់ដា** ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងជាសាកលវិទ្យាធិការនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដាដែលបានផ្តល់ទឹកនៃឯកបណ្តុះបណ្តាល ព្រមទាំងផ្តល់បទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើនដល់យើងខ្ញុំ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណចំពោះអ្នកគ្រូ **លីម សិរីឆ្លា** ជាគ្រូណែនាំ ដោយបានជួយជ្រោមជ្រែងបង្ហាត់បង្ហាញសព្វបែបយ៉ាង ដើម្បីជួយដល់ក្រុមយើងខ្ញុំបញ្ចប់កិច្ចការសារណានេះជាស្ថាពរ។ សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណដល់សាស្ត្រាចារ្យ និងបុគ្គលិកនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដាទាំងអស់ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ លើកទឹកចិត្ត អនុគ្រោះដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ រហូតធ្វើឱ្យការសិក្សាបានបញ្ចប់ និងទទួលបានជោគជ័យគួរជាទីមោទនៈ។

ឆ្លៀតក្នុងឱកាសនេះដែរ ក្រុមយើងខ្ញុំសូមប្រសិទ្ធពរជ័យជូនដល់បុគ្គលទាំងអស់ខាងលើឱ្យជួបតែពុទ្ធពរ បួនប្រការ គឺអាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

**អំណះអំណាច**

ក្រុមនាងខ្ញុំ ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២២៖ សូមធានាអះអាងថា ខ្លឹមសារសារណាក្រោមប្រធានបទ “ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន” នេះគឺជា ស្នាដៃរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំផ្ទាល់ ដោយគ្មានការពាក់ព័ន្ធនឹងរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវរបស់អ្នកផ្សេងទៀត។ ទិន្នន័យ និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវដែលលើកឡើងនេះ ជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវថ្មីសុទ្ធសាធ ដែលពុំធ្លាប់មានជនណាម្នាក់យកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងការស្រាវជ្រាវពីមុនឡើយ។

ថ្ងៃ.ពុធ.១កើត ខែភិស្ឋិក ឆ្នាំម្សាញ់ សប្តស័ក ព.ស ២៥៦៩

ថ្ងៃទី២២. ខែតុលា ឆ្នាំ២០២៥

**ហត្ថលេខាអំណាចក្រុម**



តាត ជាលី

## **សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ**

Prudential Cambodia គឺជាសាខាក្រុមហ៊ុនរបស់ Prudential plc ដែលមានមូលដ្ឋាននៅប្រទេសអង់គ្លេស។ Prudential plc ត្រូវបានបង្កើតឡើងតាំងពីឆ្នាំ១៨៤៨ នៅទីក្រុងឡុងដ៍ និងមានបទពិសោធន៍ជាង១៧៧ ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង ។

នៅប្រទេសកម្ពុជា Prudential បានចាប់ផ្តើមដំណើរការជាផ្លូវការក្នុងឆ្នាំ២០១៣ ដោយបានទទួលអាជ្ញាបណ្ណពីអាជ្ញាធរទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា (SECC) និងបានបង្កើតជាក្រុមហ៊ុនឯកជនមានឈ្មោះថា: Prudential (Cambodia) Life Assurance PLC។

គោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺដើម្បីផ្តល់នូវការធានាជីវិតដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងការការពារឱ្យប្រជាជនកម្ពុជា មានភាពងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យផ្ទាល់ខ្លួន និងគ្រួសារ។

សព្វថ្ងៃ ព្រូដិនសល កម្ពុជា មានអតិថិជន និងភ្នាក់ងារ ជាច្រើននៅទូទាំងប្រទេស។ ព្រូដិនសល កម្ពុជា មានផលិតផល និងសេវាជាច្រើនកំពុងផ្តល់ជូនអតិថិជន ដូចជា PRUHero, PRUCare, PRUCare, SafeLife, PRUSave, PRUសុវត្ថិភាពខ្ញុំ និងសេវាកម្មបណ្ណសន្យារ៉ាប់រង ប្រភេទ និងឯកសារចាំបាច់នៃការទាមទារសំណង។

បន្ទាប់ពីធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ស្វែងយល់ដោយផ្ទាល់របស់ក្រុមយើងខ្ញុំទៅលើប្រធានបទ នៃការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូដិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន រួចមកបានធ្វើឱ្យក្រុមយើងខ្ញុំយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីសារៈសំខាន់ និងអត្ថប្រយោជន៍មួយចំនួនដែលអាចធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុន ព្រូដិនសល កម្ពុជា នឹងទទួលបានបន្ទាប់ពីការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងធានារ៉ាប់រងទៅកាន់សាធារណជនរួច។ ម្យ៉ាងវិញទៀតក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសលកម្ពុជា បានអនុវត្តនូវវិធីសាស្ត្រជាច្រើន ក្នុងការបញ្ជ្រាប និងចែករំលែកចំណេះដឹងធានារ៉ាប់រងទៅកាន់សាធារណជន ។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសលកម្ពុជា មានវិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាប និងចែករំលែកចំណេះដឹងទៅកាន់សាធារណជន តាមរយៈការចូលរួមជាមួយនិយ័តករធានារ៉ាប់រង ការសហការជាមួយបណ្តាលធនាគារជាច្រើនក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ដើម្បីពង្រីកការការពារហិរញ្ញវត្ថុ និងផ្តល់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងជូនដល់អតិថិជន។ មួយវិញទៀតការបង្កើតឱ្យមានកម្មវិធី Cha-Ching ជាកម្មវិធីអប់រំហិរញ្ញវត្ថុកុមារ ដែលមានគោលបំណងបង្រៀនឱ្យកុមារចេះសន្សំសំចៃប្រាក់តាមរយៈវិធីសាស្ត្រងាយស្រួល និងនីតិវិធីចុះបណ្តុះបណ្តាលដោយផ្ទាល់ដោយភ្នាក់ងារ ដើម្បីពង្រីកការយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការធានារ៉ាប់រង និងជួយអភិវឌ្ឍន៍ចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុដល់សាធារណជន។

ឆ្លងតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវអំពីប្រធានបទខាងលើដែលនិយាយអំពី «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា ក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសលកម្ពុជា មានការរីកចម្រើនមកដល់សព្វថ្ងៃ ដោយសារ ព្រូដិនសល បានអនុវត្តវិធីសាស្ត្រ យ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។

# មាតិកា

ទំព័រ

អារម្ភកថា .....	i
រចនាសម្ព័ន្ធ .....	ii
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ .....	iii
អំណះអំណាង .....	iv
សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ .....	v
មាតិកា .....	vi

## ជំពូកទី១

### សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ .....	១
១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
១. តើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជីនសល បានធ្វើការការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជនតាមរយៈអ្វីខ្លះ ?	
២. តើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជីនសល ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជន ?	
១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ .....	២
១.៤ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ .....	២
១.៤.១ ទំហំដែនកំណត់ .....	២
១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ .....	៣
១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣
១.៦.១ ចំពោះក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវផ្ទាល់ .....	៣
១.៦.២ ចំពោះស្ថាប័ន .....	៣
១.៦.៣ ចំពោះសង្គម .....	៣
១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៤

## ជំពូកទី២

### លើកទ្រឹស្តី

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជន .....	៥
២.១.១ និយមន័យធានារ៉ាប់រង .....	៥
២.១.២ ប្រវត្តិនៃការកកើតធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា .....	៥

២.១.៣ ទ្រឹស្តីនៃធានារ៉ាប់រង.....	៦
២.២ វិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីធានារ៉ាប់រង.....	៦
២.២.១ និយមន័យ .....	៦
២.២.២ ប្រភេទនៃវិធីសាស្ត្រ.....	៧
២.២.៣ សារៈសំខាន់នៃវិធីសាស្ត្រ .....	៧
២.២.៤ វិធីសាស្ត្រនៃការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រង .....	៧
២.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រង.....	១០
២.៤.១ និយមន័យ “អត្ថប្រយោជន៍” .....	១០
២.៤.២ ទស្សនទាននៃ “អត្ថប្រយោជន៍” .....	១០
២.៤.៣ ទ្រឹស្តីនៃ “អត្ថប្រយោជន៍” .....	១០
២.៤.៤ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រង .....	១១

**ជំពូកទី៣**

**លទ្ធផលសាវ័យ**

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា .....	១២
៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា.....	១២
៣.១.២ គុណតម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា.....	១៣
៣.១.៣ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ របស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា .....	១៤
ក. ចក្ខុវិស័យ .....	១៤
ខ. បេសកកម្ម.....	១៤
គ. គោលដៅ .....	១៤
៣.១.៤ និមិត្តសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា.....	១៥
៣.១.៥ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង តួនាទី និងភារកិច្ច របស់ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល .....	១៦
ក. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង.....	១៦
ខ. តួនាទីគណៈគ្រប់គ្រង .....	១៧
៣.២ វិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជនរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសល	
៣.២.១ ការចូលរួមជាមួយនិយ័តករធានារ៉ាប់រងនៃកម្ពុជា .....	១៨
៣.២.២ ការចូលរួមសហការជាមួយបណ្តាញធនាគារ .....	១៨
ក. ការសហការជាមួយ Wing Bank	
ខ. ការសហការជាមួយ PPCBank	
គ. ការសហការជាមួយ ACELEDA Bank	
៣.២.៣ ការបង្កើតកម្មវិធី Cha-Ching .....	១៩
៣.២.៤ ការចុះបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដោយភ្នាក់ងារ .....	២០

៣.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលព្រូងនិសលទទួលបានពីការបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាដឹងការធានារ៉ាប់រង .....	២០
៣.៣.១ បង្កើនការយល់ដឹងរបស់ប្រជាជន .....	២០
៣.៣.២ បង្កើនការជឿទុកចិត្តលើក្រុមហ៊ុន .....	២០
៣.៣.៣ បង្កើនការលូតលាស់ទីផ្សារ.....	២០
៣.៣.៤ លើកកម្ពស់ភាពទាក់ទាញសេវាកម្មថ្មី.....	២១
៣.៣.៥ មានភាពរឹងមាំក្នុងការប្រកួតប្រជែង .....	២១

**ជំពូកទី៤**

**ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ**

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង.....	២២
៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ .....	២២

**ជំពូកទី៥**

**សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍**

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន .....	២៤
៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍ .....	២៥

**ឯកសារយោង**

**ឧបសម្ព័ន្ធ**

# ជំពូកទី១ សេចក្តីផ្តើម

## ១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

ប្រទេសកម្ពុជា បានធ្លាប់ឆ្លងកាត់ដំណាក់កាលប្រវត្តិសាស្ត្រច្រើន ដែលធ្វើប្រជាពលរដ្ឋរស់នៅយ៉ាងលំបាក និងសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួនធ្លាក់ដល់ចំណុចសូន្យ។ បច្ចុប្បន្នប្រទេសកម្ពុជា ជាប្រទេសមួយមានការអភិវឌ្ឍជាបន្តបន្ទាប់គួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្រោមការដឹកនាំរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលក្រោមម្លប់សន្តិភាព ដែលបានធ្វើឱ្យប្រទេសមួយនេះ ធ្វើការផ្លាស់ប្តូរនូវមុខមាត់ថ្មីដោយការអភិវឌ្ឍទៅលើវិស័យជាច្រើនដូចជា វិស័យអប់រំ វិស័យទេសចរណ៍ វិស័យសុខាភិបាល វិស័យហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ និងវិស័យពាណិជ្ជកម្មជាដើម។ ដោយសារកត្តាទាំងអស់នេះហើយ ទើបធ្វើឱ្យប្រទេសកម្ពុជាយើងមានសេដ្ឋកិច្ចរីកលូតលាស់កាន់តែឆាប់រហ័ស។

ជាក់ស្តែង វិស័យហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ ជាវិស័យមួយបានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ ដែលធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចមានភាពរីកចម្រើន។ វិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ត្រូវបានបែងចែកជាបី គឺវិស័យធនាគារ វិស័យធានារ៉ាប់រង និងវិស័យមូលបត្រ។ ក្នុងនោះ វិស័យធានារ៉ាប់រង ដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយការពារផលប្រយោជន៍របស់ប្រជាជនកម្ពុជា តាមរយៈការផ្តល់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងផ្សេងៗ ដូចជាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ធានារ៉ាប់រងទ្រព្យសម្បត្តិ និងធានារ៉ាប់រងសុខុមាលភាពជាដើមទៅតាមតម្រូវការរបស់ពួកគេ។ ប៉ុន្តែ មានប្រជាពលរដ្ឋមួយចំនួនធំនៅតែពុំមានការយល់ច្បាស់អំពីសេវាកម្ម និងផលិតផលរបស់ក្រុមធានារ៉ាប់រង ដែលធ្វើឱ្យពួកគាត់មិនហ៊ានប្រើប្រាស់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងនូវឡើយ។ ហេតុនេះហើយ ទើបក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងជាច្រើន បានធ្វើការផ្សព្វផ្សាយអំពីផលិតផល ក៏ដូចជាអត្ថប្រយោជន៍ និងសារៈសំខាន់ការធានារ៉ាប់រងរបស់ខ្លួនទៅកាន់សាធារណជន។

ជាការពិតណាស់ ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងផ្នែកធានារ៉ាប់រង គឺជាយន្តការមួយនៃការផ្សព្វផ្សាយ និងការអប់រំដល់សាធារណជនឱ្យបានជ្រាបពីការធានារ៉ាប់រងឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ ពីព្រោះវាពិតជាមានអត្ថប្រយោជន៍ និងមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដែលអាចជួយសម្រាលបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងការផ្តល់ជាសំណង ឬបានផ្ទេរបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុក្នុងកម្រិតណាមួយជាក់លាក់ នៅពេលមានហានិភ័យកើតឡើងក្នុងប្រការណាមួយ។ ដោយមើលឃើញពីសារៈសំខាន់នៃធានារ៉ាប់រង ទើបក្រុមនាងខ្ញុំលើកយកនូវប្រធានបទ «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

## ១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

វិស័យធានារ៉ាប់រង នៅកម្ពុជាកំពុងតែមានសក្តានុពលសម្រាប់ផលិតផលដូចជា ធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត សុខភាព និងទ្រព្យសម្បត្តិ។ វិស័យនេះ កំពុងតែលេចធ្លោ និងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការការពារហានិភ័យនូវការខាតបង់ហិរញ្ញវត្ថុ ការចំណេញសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុដូចជា ការទូទាត់នូវសំណងស្របពេលមានបញ្ហាផ្សេងៗកើតឡើង គ្រោះថ្នាក់ប៉ះពាល់ដល់អាយុជីវិត និងទ្រព្យសម្បត្តិដែលបម្រើទៅលើអាជីវកម្មសម្រាប់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ និងការលើកស្ទួយសេដ្ឋកិច្ចជាតិប្រកបដោយស៊ីវិលភាព។ ជាមួយគ្នានេះផងដែរ ដោយសង្កេតមើលឃើញពីភាពរីកចម្រើន និងផលប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់នូវសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង ក្រុមនាងខ្ញុំមានគោលបំណងចង់ផ្សព្វផ្សាយនូវចំណេះដឹងផ្នែកធានារ៉ាប់រងឱ្យកាន់តែក្បោះក្បាយ និងមានភាពទូលំទូលាយ

បន្ថែមទៀត ទើបក្រុមរបស់នាងខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសយកនូវប្រធានបទ «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» យកមកធ្វើការស្រាវជ្រាវ ដើម្បីបង្កើននូវចំណេះដឹងបន្ថែមទៀត ។

ដោយមើលឃើញពីស្ថានភាពបែបនេះហើយ ទើបក្រុមរបស់នាងខ្ញុំជ្រើសរើសយកសំណួរចំនួនពីរមកចោទសួរដូចខាងក្រោមនេះ៖

- ១. តើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសល បានធ្វើការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជនតាមរយៈអ្វីខ្លះ?
- ២. តើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសល ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ ក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជន?

**១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ**

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះមានគោលបំណង ដើម្បីផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់ការធ្វើគម្រោងសារណានៃការស្រាវជ្រាវដូចខាងក្រោម៖

- យល់ដឹងពីវិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជនរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា
- យល់ដឹងអំពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសល ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជន

**១.៤ ទំហំ ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ**

**១.៤.១ ទំហំ ដែនកំណត់**

ការសរសេររបាយការណ៍សារណាបញ្ចប់ការសិក្សានេះផងដែរ គឺក្រុមរបស់នាងខ្ញុំផ្តោតសំខាន់ទៅលើ «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជន» របស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសល សាខាអគារជីបម៉ុង ថៅវី ជាន់ទី២០ ស្ថិតនៅមហាវិថីសហព័ន្ធរុស្ស៊ី (១១០) ភូមិ១០ សង្កាត់ផ្សារដេប៉ូ ៣ ខណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

**១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ**

ចំពោះការសរសេរសារណា និងរបាយការណ៍កម្មសិក្សានេះផងដែរ គឺក្រុមរបស់នាងខ្ញុំបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើអំពីប្រធានបទ «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» ដោយជ្រើសរើសយកទិន្នន័យក្នុងរបាយការណ៍ឆ្នាំ២០២១ យកមកធ្វើការវិភាគ បង្ហាញបកស្រាយ លម្អិត និងសិក្សាស្រាវជ្រាវជាមួយ ដោយផ្តោតសំខាន់ទៅលើផលិតផល និងសេវាកម្មធានារ៉ាប់រងអត្ថប្រយោជន៍ និងសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់សេវាធានារ៉ាប់រង ជាពិសេសទៀតនោះ គឺជាការបញ្ជ្រាបការយល់ដឹងអំពីធានារ៉ាប់រងទៅកាន់មហាជនឱ្យកាន់តែមានវិសាលភាពទូលំទូលាយ ដើម្បីបង្កើនចំណេះដឹងបន្ថែមទៅលើការផ្សព្វផ្សាយដែលទាក់ទងទៅនឹងវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា និងផលប្រយោជន៍ដែលទទួលបានត្រឡប់មកវិញក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា។

**១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ**

ការស្រាវជ្រាវបានប្រើប្រាស់តាមវិធីសាស្ត្រគុណវិស័យដោយផ្ដោតចម្បងទៅលើការវិភាគទិន្នន័យនឹងឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ ដើម្បីយកមកវិភាគ និងសិក្សាស្រាវជ្រាវក្នុងគោលបំណងបញ្ជាក់អំពីដំណើរការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅកាន់សាធារណជន។

សម្រាប់សំណួរស្រាវជ្រាវទី១៖ ការស្រាវជ្រាវនេះ ប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រតាមបែបគុណវិស័យដូចជា ការវិភាគលើរបាយការណ៍ កម្រងឯកសារនានា វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវតាមរយៈគេហទំព័រ បណ្តាញសង្គមរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវព័ត៌មានខ្លះៗបានមកពីបណ្តាល័យរបស់សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ការដកស្រង់នូវឯកសារមេរៀនទាំងឡាយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ ការអានកម្រងឯកសារផ្សេងៗ របាយការណ៍ចាស់ៗដែលសិស្សច្បងជំនាន់មុនបានធ្វើរួច និងធ្វើការសាកសួរទៅលោកគ្រូណែនាំបន្ថែម។

សម្រាប់សំណួរស្រាវជ្រាវទី២៖ ការស្រាវជ្រាវនេះ ប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រតាមបែបគុណវិស័យដូចជា ការចុះទៅសុំព័ត៌មាន ពីក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ ឬរបាយការណ៍នានាដែលមានពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ ការអានកម្រងឯកសារផ្សេងៗ របាយការណ៍ចាស់ៗដែលសិស្សច្បងជំនាន់មុនបានធ្វើរួច និងធ្វើការសាកសួរទៅលោកគ្រូណែនាំបន្ថែម។

**១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ**

ក្រោយពីទទួលបានការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទ «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» ក្រុមរបស់នាងខ្ញុំសង្ឃឹមថារបាយការណ៍សារណាមួយនេះនឹងអាចជួយផ្តល់នូវចំណេះដឹង និងសារៈសំខាន់ដូចខាងក្រោម៖

**១.៦.១. ចំពោះក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវផ្ទាល់**

- ជួយបង្កើនចំណេះដឹង ជំនាញ សមត្ថភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដោយការផ្សារភ្ជាប់រវាងទ្រឹស្តី ទៅនិងការអនុវត្តជាក់ស្តែង
- យល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីវិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅកាន់សាធារណជន
- យល់ដឹងអំពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងរបស់ក្រុមហ៊ុនរ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅកាន់សាធារណជន
- ចេះធ្វើកិច្ចការងារជាក្រុម និងចេះសម្របសម្រួលដោះស្រាយបញ្ហាក្នុងក្រុម
- ពង្រឹងបន្ថែមទៅលើសមត្ថភាព ទំនួលខុសត្រូវលើកិច្ចការស្រាវជ្រាវ។

**១.៦.២. ចំពោះស្ថាប័ន**

- បានដឹងអំពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយដើម្បីយកមកកែលម្អ និងអភិវឌ្ឍន៍
- បង្កើនទំនុកចិត្តពីសំណាក់អតិថិជន
- ផ្សព្វផ្សាយពីវិសាលភាព គុណភាព និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ក្រុមហ៊ុន។

**១.៦.៣. ចំពោះសង្គម**

- បានចែករំលែកពីចំណេះដឹងទៅដល់និស្សិតជំនាន់ក្រោយ
- ចងក្រងទុកជាឯកសារសម្រាប់សិស្សប្អូនយកទៅធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ត។

**១.៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ**

ចំពោះការសរសេររបាយការណ៍សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្ររបស់ក្រុមនាងខ្ញុំ ទៅលើប្រធានបទ «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» មានការបែងចែកចេញជា ៥ជំពូកគឺ៖

- ជំពូកទី១៖ សេចក្តីផ្តើម លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ។
- ជំពូកទី២៖ រំលឹកទ្រឹស្តី មានជាលក្ខណៈទូទៅនៃការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជននិយមន័យ ប្រវត្តិនៃការកើតឡើងដំបូង ទ្រឹស្តី ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការស្រាវជ្រាវ។
- ជំពូកទី៣៖ លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ រួមមានស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់ក្រុមហ៊ុន ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង តួនាទី និងភារកិច្ចរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ព្រមទាំងវិធីសាស្ត្រ និងអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រង។
- ជំពូកទី៤៖ ការវិភាគទៅលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ ការវិភាគទៅលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយទៅលើក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ក្រោយពីបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវរួចមក។
- ជំពូកទី៥៖ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍ គឺជាផ្តល់នូវសេចក្តីសន្និដ្ឋានជារួម និងផ្តល់នូវមតិយោបល់ក្នុងការកែតម្រូវនូវកង្វះខាតរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា។

## ជំពូកទី២

### ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជន

#### ២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅសាធារណជន

##### ២.១.១ និយមន័យការធានារ៉ាប់រង

ការធានារ៉ាប់រង សំដៅដល់ការធ្វើកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រង ក្នុងនោះអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រងត្រូវបង់ បុព្វលាភធានារ៉ាប់រង ឱ្យទៅកាន់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ហើយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងត្រូវធ្វើសំណងដល់ការ ខូចខាត ឬការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិដែលបង្កឡើងដោយហេតុការណ៍គ្រោះថ្នាក់ ឬក៏ធ្វើសំណងនៅពេល ដែលអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រងស្លាប់ រឬស ពិការ មានជំងឺ ឬនៅពេលដែលបុគ្គលនោះឈានដល់កាលកំណត់ ណាមួយដែលភាគីទាំងពីរបានព្រមព្រៀងគ្នាដូច មានចែងក្នុងកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រង។<sup>1</sup>

ការធានារ៉ាប់រង គឺជាការប្រមូលផ្តុំនៃការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិដោយការផ្ទេរហានិភ័យបែបនេះ ទៅឱ្យ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ដែលយល់ព្រមផ្តល់សំណងលើការធានារ៉ាប់រងសម្រាប់ការខាតបង់បែបនេះ ដើម្បីផ្តល់ អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងទៀតនៅលើការកើតឡើងរបស់ពួកគេ ឬផ្តល់សេវាដែលទាក់ទងនឹងហានិភ័យ។ ទោះបីជា និយមន័យដ៏វែងនេះ ប្រហែលជាមិនអាចទទួលយកបានចំពោះអ្នកប្រាជ្ញធានារ៉ាប់រងទាំងអស់ក៏ដោយ វាមាន ប្រយោជន៍សម្រាប់ការវិភាគធាតុទូទៅនៃផែនការធានារ៉ាប់រងពិតប្រាកដ។<sup>2</sup>

##### ២.១.២ ប្រភេទនៃការកើតការធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា

វិស័យធានារ៉ាប់រង គឺជាសេវាហិរញ្ញវត្ថុមិនមែនធនាគារដ៏ធំមួយក្នុងពិភពលោក និងមានប្រវត្តិច្រើន សតវត្សរ៍មកហើយ។ ដោយឡែកនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា វិស័យធានារ៉ាប់រងនេះទើបចាប់មានវត្តមាន និងដំណើរការនាដើមសតវត្សរ៍ទី២១នេះប៉ុណ្ណោះ។

បើនិយាយពីប្រវត្តិនៃវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជាគេចែកចេញជា២ដំណាក់កាល៖

- ដំណាក់កាលទី១ ក្នុងសម័យព្រះរាជាណាចក្រទី១ (១៩៤៤ ដល់ ១៩៧៥)៖

នៅក្នុងសម័យព្រះរាជាណាចក្រទី១ នាអំឡុងឆ្នាំ១៩៤៤ ដល់ឆ្នាំ១៩៧៥ វិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជាមាន ការវិវត្តដោយដំបូងមានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងច្រើន ហើយបន្ទាប់មកក្រុមហ៊ុនទាំងអស់នោះបានរួមបញ្ចូលគ្នា ក្លាយជាក្រុមហ៊ុនរដ្ឋតែមួយ។ រហូតដល់ឆ្នាំ១៩៧៥ក្នុងរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ ក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស កម្ពុជាទាំងអស់រួមទាំងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងផងក៏ត្រូវបិទទ្វារអស់ទៅ។

- ដំណាក់កាលទី២ ក្រោយឆ្នាំ១៩៧៩ រហូតដល់បច្ចុប្បន្ន៖

ក្រោយរួចផុតពីរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យឆ្នាំ១៩៧៥ ប្រទេសកម្ពុជាបានងើបឡើងវិញ ជាមួយនឹង ការបើកឱកាសឱ្យមានក្រុមហ៊ុនគ្រប់វិស័យចាប់ផ្តើមរកស៊ីសារជាថ្មីជាបន្តបន្ទាប់។ ក្នុងនោះ នៅឆ្នាំ១៩៨៩ ក្នុងសម័យរដ្ឋកម្ពុជា វិស័យធានារ៉ាប់រងចាប់កើតឡើងវិញតែមិនមែនជារូបភាពមុខរបរទេ គ្រាន់តែមានច្បាប់ អនុញ្ញាតឱ្យមានការប្រកបមុខរបរអាជីវកម្មធានារ៉ាប់រងឡើងវិញ ប៉ុន្តែនៅពេលនោះមិនទាន់មានក្រុមហ៊ុន

<sup>1</sup> Linked in. Ecoinsoft Solution. (2023, July 20). តើអ្វីទៅជាការធានារ៉ាប់រង? Retrieved May, 10 2025 from <https://www.linkedin.com/pulse/តើអ្វីទៅជាការធានារ៉ាប់រង-ecoinsoft>

<sup>2</sup> CU Denver Business School. Rejda McNamara. (2013, May 09). Principle of Risk Management and Insurance. (12<sup>th</sup> edition). Retrieved May, 10 2025 from, [https://business.ucdenver.edu/sites/default/files/attached-files/rejda\\_12th\\_edition\\_textbook\\_principles\\_of\\_risk\\_management\\_and\\_insurance.pdf](https://business.ucdenver.edu/sites/default/files/attached-files/rejda_12th_edition_textbook_principles_of_risk_management_and_insurance.pdf)

រកស៊ីផ្នែកធានារ៉ាប់រងកើតឡើងភ្លាមៗនោះទេ។ រហូតដល់ឆ្នាំ១៩៩០ ទើបមានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមួយដែលជាក្រុមហ៊ុនរដ្ឋបង្កើតឡើងដោយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុដែលមានឈ្មោះថាក្រុមហ៊ុនជាតិធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា( កាំមិនកូ )<sup>៣</sup>។

**២.១.៣ ទ្រឹស្តីធានារ៉ាប់រង**

ការធានារ៉ាប់រងពឹងផ្អែកយ៉ាងខ្លាំងលើ "ច្បាប់នៃចំនួនច្រើន" ។ នៅក្នុងចំនួនប្រជាជនដូចគ្នាធំៗ គេអាចប៉ាន់ស្មានប្រេកង់ធម្មតានៃព្រឹត្តិការណ៍ទូទៅដូចជាការស្លាប់ និងគ្រោះថ្នាក់។ ការខាតបង់អាចត្រូវបានទស្សន៍ទាយដោយភាពត្រឹមត្រូវសមហេតុផល ហើយភាពត្រឹមត្រូវនេះកើនឡើងនៅពេលដែលទំហំនៃក្រុមពង្រីក។ តាមទស្សនៈទ្រឹស្តី គឺអាចធ្វើទៅបានដើម្បីលុបបំបាត់ហានិភ័យសុទ្ធទាំងអស់ប្រសិនបើក្រុមជំនុំដែលកំណត់ត្រូវបានជ្រើសរើស។

តាមទស្សនៈរបស់អ្នកធានា ហានិភ័យដែលអាចធានាបានត្រូវតែបំពេញតាមតម្រូវការដូចខាងក្រោម:

- ១. វត្ថុដែលត្រូវធានារ៉ាប់រងត្រូវតែមានច្រើន និងមានលក្ខណៈដូចគ្នាគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីអនុញ្ញាតឱ្យមានការគណនាយ៉ាងជិតស្និទ្ធដោយសមហេតុផលនៃប្រេកង់ និងភាពធ្ងន់ធ្ងរនៃការខាតបង់។
- ២. វត្ថុធានារ៉ាប់រងមិនត្រូវទទួលរងនូវការបំផ្លិចបំផ្លាញក្នុងពេលដំណាលគ្នាឡើយ។ ឧទាហរណ៍ប្រសិនបើអគារទាំងអស់ដែលធានារ៉ាប់រងដោយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមួយស្ថិតនៅក្នុងតំបន់ដែលទទួលរងនូវទឹកជំនន់ហើយមានទឹកជំនន់កើតឡើងការខាតបង់ចំពោះអ្នកធានារ៉ាប់រងអាចនឹងមានមហន្តរាយ។
- ៣. ការបាត់បង់ដែលអាចកើតមានត្រូវតែកើតឡើងដោយចៃដន្យនៅក្នុងធម្មជាតិ និងលើសពីការគ្រប់គ្រងរបស់អ្នកធានារ៉ាប់រង។ ប្រសិនបើការធានារ៉ាប់រងអាចបណ្តាលឱ្យបាត់បង់ ធាតុនៃភាពចៃដន្យនិងការព្យាករណ៍នឹងត្រូវបានបំផ្លាញ។
- ៤. ត្រូវតែមានវិធីមួយចំនួនដើម្បីកំណត់ថាតើការបាត់បង់បានកើតឡើង ហើយតើការបាត់បង់នោះធំប៉ុណ្ណា។ នេះជាមូលហេតុដែលកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រងបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថាតើព្រឹត្តិការណ៍អ្វីត្រូវកើតឡើង អ្វីដែលជាការខាតបង់ និងរបៀបដែលវាត្រូវបានវាស់វែង<sup>៤</sup>។

**២.២ វិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីការធានារ៉ាប់រង**

**២.២.១ និយមន័យ**

វិធីសាស្ត្រ (Method): គឺជាវិធីនៃការធ្វើអ្វីមួយ ជារឿយៗជាវិធីមួយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធឬផែនការ<sup>៥</sup>។

វិធីសាស្ត្រ (Method): គឺជានីតិវិធី បច្ចេកទេស ឬរបៀបធ្វើអ្វីមួយ ដោយផ្អែកទៅលើផែនការដែលបានកំណត់យ៉ាងច្បាស់លាស់<sup>៦</sup>។

**២.២.២ ប្រភេទនៃវិធីសាស្ត្រ**

ការជ្រើសរើសវិធីសាស្ត្រដែលសមស្រប គឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ដើម្បីធានាបាននូវលទ្ធផលមួយយ៉ាងត្រឹមត្រូវ និងមានប្រសិទ្ធភាព។ វិធីសាស្ត្រ គឺជាឧបករណ៍សំខាន់មួយសម្រាប់ដឹកនាំមួយសម្រាប់ដឹកនាំ

<sup>3</sup> AMS. (2021, July 27). *ប្រវត្តិវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា*. Retrieved May, 11 2025 from, <https://economy.ams.com.kh/33551>

<sup>4</sup> Britannica Money: Written by Mark Richard Greene (2025, July 20). *Insurance*. Retrieved May, 10 2025 from, <https://www.britannica.com/money/insurance>

<sup>5</sup> Cambridge dictionary. *វិធីសាស្ត្រ*. Retrieved July, 16 2025 from, <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/essential-american-english/method>

<sup>6</sup> Dictionary.com. *វិធីសាស្ត្រ*. Retrieved June, 27 2025 from, <https://www.dictionary.com/browse/method>

ដំណើរការនៃការស្រាវជ្រាវ ឬការបង្រៀន ដោយវាមានចំណុចខ្លះៗដែលមានភាពខុសគ្នាទៅតាមប្រភេទ និងគោលបំណង។ វិធីសាស្ត្រត្រូវបានបែងចែកជាច្រើនប្រភេទផ្សេងៗគ្នាដូចជា៖

១. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ៖ គឺជាជំហាន ឬបច្ចេកទេសជាក់លាក់ដែលប្រើប្រាស់សម្រាប់កំណត់, ជ្រើសរើស, ដំណើរការ, និងវិភាគព័ត៌មានអំពីប្រធានបទមួយ។ នៅក្នុងឯកសារនៃស្រាវជ្រាវផ្នែកវិធីសាស្ត្រ អនុញ្ញាតឱ្យអ្នកអានវាយតម្លៃយ៉ាងម៉ត់ចត់លើភាពត្រឹមត្រូវ និងភាពទុកចិត្តបាននៃការសិក្សាដល់សរុប<sup>7</sup>។

២. វិធីសាស្ត្របង្រៀន៖ គឺជាវិធីសាស្ត្រដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធប្រកបដោយលំដាប់លំដោយ ដែលអ្នក មានជំនាញបណ្តុះបណ្តាលប្រើសម្រាប់បញ្ជ្រាបចំណេះដឹង និងជួយសម្រួលអោយការយល់ដឹងឱ្យកាន់តែ មានប្រសិទ្ធភាព<sup>8</sup>។

៣. វិធីសាស្ត្រអនុវត្ត៖ គឺជាវិធីសាស្ត្រដែលគេអាចធ្វើឡើងក្នុងរយៈពេលវែង ឬរយៈពេលខ្លី ហើយអាច ជាការអនុវត្តទាំងមូល ឬជាផ្នែក<sup>9</sup>។

**២.២.៣ សារៈសំខាន់នៃវិធីសាស្ត្រ**

វិធីសាស្ត្រ ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់នៅពេលសរសេរអត្ថបទស្រាវជ្រាវ ព្រោះវាផ្តល់នូវព័ត៌មាន ចាំបាច់ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកអាន ឬអ្នកពិនិត្យអាចវាយតម្លៃបានពីភាពត្រឹមត្រូវ និងភាពដែលអាចទុកចិត្តនៃ លទ្ធផល និងសេចក្តីសន្និដ្ឋាននៃការស្រាវជ្រាវ<sup>10</sup>។

**២.២.៤ វិធីសាស្ត្រនៃការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រង**

វិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីការធានារ៉ាប់រង គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលប្រើដើម្បីបង្ហាញ ឬលើក កម្ពស់ទៅលើការយល់ដឹងរបស់សាធារណជនទៅលើប្រធានបទនេះ។ វាមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការជម្រុញការ យល់ដឹងអំពីអត្ថប្រយោជន៍ និងភាពចាំបាច់នៃធានារ៉ាប់រង ស្របទៅនឹងបំណងចង់ឱ្យបុគ្គល ឬអាជីវកម្មអាច ធ្វើការសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសប្រើប្រាស់សេវាធានារ៉ាប់រង។

**ក. ការបណ្តុះបណ្តាល និងសិក្ខាសាលា**

ការបណ្តុះបណ្តាល និងសិក្ខាសាលាជាវិធីសាស្ត្រដ៏មានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការបង្រៀន និងចែករំលែក ចំណេះដឹងអំពីធានារ៉ាប់រង។ វាជាការចាំបាច់សម្រាប់ទាំងបុគ្គលិក ក្រុមការងារ និងអតិថិជន ដើម្បីយល់ពី ប្រភេទនៃធានារ៉ាប់រង អត្ថប្រយោជន៍ និងការទូទាត់សំណងត្រឡប់មកវិញពេលមានណាមួយហានិភ័យកើត ឡើង។

សកម្មភាពដែលអាចអនុវត្តក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល និងសិក្ខាសាលារួមមាន៖

**១. វគ្គបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់បុគ្គលិក**

- រៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអំពីលក្ខណៈសម្បត្តិនៃធានារ៉ាប់រង ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និង អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់អតិថិជន
- បង្រៀនអំពីវិធីសាស្ត្រលក់ផលិតផលធានារ៉ាប់រង និងការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន

<sup>7</sup> University of the Witwatersrand. JOHANNESBURG. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ. Retrieved June, 7 2025 from, <https://libguides.wits.ac.za/c.php?g=693518&p=4914913#:~:text=Research%20methodology%20is%20the%20specific,study's%20overall%20validity%20and%20reliability>

<sup>8</sup> Octoproctor. និយមន័យវិធីសាស្ត្របង្រៀន. Retrieved June, 7 2025 from, <https://octoproctor.com/resources/glossary/teaching-method>

<sup>9</sup> hsc pdhpe. (2016, February 29). និយមន័យវិធីសាស្ត្រអនុវត្ត. Retrieved June, 7 2025 from, <https://pdhpe.net/factors-affecting-performance/how-does-the-acquisition-of-skill-affect-performance/the-learning-environment/practice-methods/>

<sup>10</sup> Bioedit. Dr. Stephen Cooke. (2023, November 14). The Methods sections is important: don't let it be the weak point of your paper. Retrieved June, 8 2025 from, <https://www.bioedit.com/news-and-blog/why-methods-are-important#:~:text=The%20Methods%20sections%20is%20important,and%20conclusions%20of%20a%20study>

- ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលជាប្រចាំដើម្បីធ្វើឱ្យបុគ្គលិកមានចំណេះដឹងថ្មីៗនៅក្នុងវិស័យនេះ។

**២. សិក្ខាសាលាសម្រាប់អតិថិជន**

- រៀបចំសិក្ខាសាលាដើម្បីបង្រៀនអតិថិជនអំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃការធានារ៉ាប់រង
- បង្ហាញឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងអំពីវិបត្តិដែលអាចកើតឡើង និងវិធីដែលធានារ៉ាប់រងអាចជួយកាត់បន្ថយការខាតបង់
- បណ្តុះបណ្តាលអំពីវិធីជ្រើសរើសផែនការធានារ៉ាប់រងដែលសមរម្យ និងការស្នើសុំទាមទារសំណង។

**ខ. ការចុះផ្សព្វផ្សាយផ្ទាល់ និងការប្រើប្រាស់ឯកសារ**

ការចុះផ្សព្វផ្សាយផ្ទាល់ និងការប្រើប្រាស់ឯកសារ ជាវិធីសាស្ត្រមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការចែករំលែកចំណេះដឹងអំពីធានារ៉ាប់រង និងបង្កើនការយល់ដឹងរបស់អតិថិជន។ ការចុះផ្សព្វផ្សាយផ្ទាល់អាចធ្វើឡើងតាមរយៈ ការណែនាំផ្ទាល់ ការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ដែលជួបជាមួយអតិថិជន ដែលជួយទាក់ទាញនូវចំណាប់អារម្មណ៍របស់អតិថិជនដែលមានចម្ងល់នោះអាចឆ្លើយសំណួររបស់អតិថិជនបានភ្លាមៗ។ ខណៈពេលដែលការប្រើប្រាស់ឯកសារជួយបញ្ជាក់ព័ត៌មានលម្អិត និងជួយអតិថិជនអាចយល់ដឹងអំពីផលិតផល ឬសេវាកម្មបានកាន់តែច្បាស់បន្ថែមទៀត។

**១. ការចុះផ្សព្វផ្សាយផ្ទាល់**

ការចុះផ្សព្វផ្សាយផ្ទាល់ជាការទាក់ទាញអតិថិជនដោយផ្ទាល់ ដោយប្រើប្រាស់បុគ្គលិកដែលមានបទពិសោធន៍ ដើម្បីពន្យល់លម្អិតអំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃធានារ៉ាប់រង។ វិធីសាស្ត្រនេះអាចរួមមាន៖

- ❖ **ការណែនាំផ្ទាល់ (Face-to-Face Consultation)**
  - បុគ្គលិកអាចជួយអតិថិជនក្នុងការជ្រើសរើសផែនការធានារ៉ាប់រង
  - ឆ្លើយសំណួរដែលអតិថិជនមានអំពីលក្ខខណ្ឌ និងអត្ថប្រយោជន៍។
- ❖ **ការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ (Seminars & Workshops)**
  - រៀបចំសិក្ខាសាលា ឬកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់អតិថិជន និងសហគមន៍
  - បង្ហាញឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងអំពីសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង។
- ❖ **ការចូលរួមក្នុងព្រឹត្តិការណ៍ពាណិជ្ជកម្ម (Trade Shows & Expos)**
  - បង្កើតតូប (Booth) ក្នុងព្រឹត្តិការណ៍ជំនានា ដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី
  - ផ្តល់ឯកសារជាក់ស្តែង និងបង្ហាញផលិតផល ឬសេវាកម្មផ្ទាល់។
- ❖ **ការចុះសួរផ្ទាល់ និងផ្សព្វផ្សាយ (Door-to-Door Marketing)**
  - ជួបជុំអតិថិជនដោយផ្ទាល់ ដើម្បីណែនាំសេវាកម្ម និងឆ្លើយសំណួរ
  - អាចធ្វើនៅតាមបណ្តាធនាគារ ក្រុមហ៊ុន ឬសហគមន៍។

**២. ការប្រើប្រាស់ឯកសារ**

ឯកសារជួយបញ្ជាក់រាល់ព័ត៌មានអំពីធានារ៉ាប់រងឱ្យកាន់តែច្បាស់ហើយស៊ីជម្រៅ និងអាចរក្សាទុកសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ពេលក្រោយ។

- ❖ **សៀវភៅណែនាំ (Guides & Handbooks)**

- ធ្វើអត្ថបទឬសៀវភៅណែនាំអំពីការជ្រើសរើស និងប្រើប្រាស់ធានារ៉ាប់រង
- មានអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ទាំងបុគ្គលិក និងអតិថិជន។

❖ ផ្តាំងព័ត៌មាន (Brochures & Flyers)

- ផ្តល់ព័ត៌មានអំពីផលិតផល ឬសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង
- អាចបោះពុម្ពចែក ឬផ្ញើតាមអ៊ីមែល។

❖ ឯកសារព័ត៌មាន (Policy Documents & FAQs)

- រៀបចំឯកសារសម្រាប់បញ្ជាក់លក្ខខណ្ឌនៃធានារ៉ាប់រង
- ផ្តល់ចម្លើយសម្រាប់សំណួរដែលអតិថិជនសួរជាញឹកញាប់។

❖ Infographics & Posters

- បង្ហាញព័ត៌មានជារូបភាពដើម្បីឱ្យងាយយល់
- ទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍សម្រាប់ការបង្ហាញក្នុងការណែនាំ ឬក្នុងកម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយនានា។

**គ. ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម**

ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម គឺជាវិធីសាស្ត្រមួយដែលមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការបែងចែកចំណេះដឹងអំពីធានារ៉ាប់រងទៅកាន់សាធារណជន។ នៅក្នុងសម័យបច្ចុប្បន្ននេះ ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, Telegram, និង YouTube បានក្លាយជាឧបករណ៍ដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់ផ្តល់ព័ត៌មាន និងជម្រុញការយល់ដឹងផ្សេងៗអំពីផលិតផលឬសេវាកម្ម។

វិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមមានដូចខាងក្រោមនេះ៖

**១. ការបង្កើតខ្លឹមសារដែលទាក់ទាញ**

- ប្រើ វីដេអូខ្លីៗ (Reels, TikTok, Shorts) ដើម្បីពន្យល់អំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃធានារ៉ាប់រង។
- បង្កើត Infographic ឬរូបភាពបង្ហាញព័ត៌មានសំខាន់ៗដូចជា “វិធីស្នើសុំសំណង” ឬ “តើអ្នកត្រូវការធានារ៉ាប់រងប្រភេទណា?”
- ចែករំលែក ប្រតិទិនប្រចាំសប្តាហ៍ ដែលមានព័ត៌មានថ្មីៗអំពីធានារ៉ាប់រង។

**២. ការប្រើប្រាស់ការផ្សាយផ្ទាល់ (Live Streaming)**

- រៀបចំសន្និសីទផ្ទាល់ (Live) ជាមួយអ្នកជំនាញ ដើម្បីឆ្លើយសំណួរផ្ទាល់ពីអតិថិជន
- បង្ហាញឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងអំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃការធានារ៉ាប់រង
- ធ្វើបទសម្ភាសន៍ជាមួយនិងអតិថិជនដែលបានទទួលផលពីសេវាធានារ៉ាប់រង។

**៣. ការប្រើប្រាស់អ្នកមានឥទ្ធិពល (Influencer Marketing)**

- ចូលរួមជាមួយអ្នកមានឥទ្ធិពល (Influencers) ដើម្បីជម្រុញការយល់ដឹងអំពីសេវាធានារ៉ាប់រងឱ្យកាន់តែមានភាពល្បីល្បាញ
- បង្កើតវីដេអូ review ឬបទពិសោធន៍ផ្ទាល់របស់អតិថិជនដែលបានប្រើសេវាធានារ៉ាប់រង
- ប្រើអ្នកល្បីល្បាញនៅលើបណ្តាញសង្គមដើម្បីផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានឱ្យទូលំទូលាយ។

**២.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីការប្រញូរមចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រង**

**២.៣.១ និយមន័យ «អត្ថប្រយោជន៍»**

➢ អត្ថប្រយោជន៍ គឺជាអំណាចនៃទំនិញឬសេវាកម្មដើម្បីបំពេញតម្រូវការនិងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន<sup>11</sup>។

➢ អត្ថប្រយោជន៍ ជាអ្វីមួយដែលផ្តល់លទ្ធផលល្អ ឬមានប្រយោជន៍ ឬដែលជួយលើកកម្ពស់សុខុមាលភាព<sup>12</sup>។

**២.៣.២ ទស្សនទាននៃ«អត្ថប្រយោជន៍»**

អត្ថប្រយោជន៍គឺជាអ្វីមួយដែលជួយអ្នក មិនថាជាទម្រង់នៃការធានារ៉ាប់រងសុខភាពដែលផ្តល់ដោយនិយោជក សុខុមាលភាពដែលផ្តល់ដោយរដ្ឋាភិបាលដល់អ្នកដែលត្រូវការជំនួយ ឬអត្ថប្រយោជន៍នៃការសង្ស័យដែលផ្តល់ឱ្យអ្នកដោយមិត្តម្នាក់ៗ។

អត្ថប្រយោជន៍ឡាតាំង "ល្អ" គឺជាបេះដូងនៃពាក្យអត្ថប្រយោជន៍ដែលមកពីឡាតាំង Benefactum "អំពើល្អ"។ នៅពេលចូលរួមក្នុងពិធីដប់លៀង ឬព្រឹត្តិការណ៍មួយ វេអង្គសប្រាក់សម្រាប់សប្បុរសធម៌ព្រឹត្តិការណ៍នេះត្រូវបានគេសំដៅថាជាអត្ថប្រយោជន៍នៅក្នុងកិត្តិយសរបស់អង្គការសប្បុរសធម៌នោះ<sup>13</sup>។

**២.៣.៣ ទ្រឹស្តីនៃ«អត្ថប្រយោជន៍»**

ទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍ គឺជាការបង្កើតគំនិតមួយ ដើម្បីជំរុញការយល់ដឹងអំពីរបៀបដែលអង្គការគោលបំណងសង្គមត្រូវបានផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន។ ក្នុងនាមជា អ្នកមានទ្រឹស្តីវិជ្ជមាន ដល់កម្រិតដែលការសន្មតរបស់វាត្រូវបានទៅនឹងរបៀបដែល SPOs ប្រព្រឹត្តជាក់ស្តែង វាមានប្រយោជន៍ក្នុងការពិពណ៌នាអំពីរបៀបដែល SPOs ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ខ្លួនពួកគេក្នុងការអនុវត្ត។ ភស្តុតាងពីការស្រាវជ្រាវបង្ហាញថាទ្រឹស្តីនេះជាការពិតដល់កម្រិតមួយយ៉ាងសំខាន់ ដោយពន្យល់ពីគំរូហិរញ្ញវត្ថុដែលបានសង្កេត (សូមមើលខាងក្រោម)។ ប្រហែលជាសំខាន់ជាងនេះទៅទៀតនោះ ទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍ក៏ជាបទដ្ឋានផងដែរ ដោយផ្តល់នូវការណែនាំអំពីរបៀបដែល SPOs អាចផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដោយជោគជ័យដោយខ្លួនឯង ខណៈពេលដែលកំពុងបន្តបេសកកម្មដែលបានជ្រើសរើសរបស់ពួកគេ។ ខ្លឹមសារនៃទ្រឹស្តីគឺសាមញ្ញថា ដោយការអនុវត្តបេសកកម្មពិសេសរបស់ខ្លួន SPO បង្កើតការលាយបញ្ចូលគ្នាជាក់លាក់នៃអត្ថប្រយោជន៍សាធារណៈ និងឯកជនសម្រាប់ក្រុមអ្នកទទួលបានផលផ្សេងៗ ហើយអ្នកទទួលបានផលទាំងនេះ ឬអ្នកតំណាងរបស់ពួកគេ គាំទ្រ SPO តាមរយៈប្រភេទផ្សេងទៀតនៃយន្តការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន។ ភាពល្អិតល្អន់ នៃទ្រឹស្តីពាក់ព័ន្ធនឹងការបញ្ចូលសាច់លាមចេញនូវប្រភេទផ្សេងៗនៃអត្ថប្រយោជន៍ និងអ្នកទទួលបានផល ហើយបង្ហាញឱ្យច្បាស់អំពីរបៀបដែលយន្តការហិរញ្ញប្បទានសមស្របចំពោះបុគ្គលនីមួយៗអាចបកប្រែអត្ថប្រយោជន៍ទៅជាជំនួយធនធាន។ គោលគំនិតនៃ "ការផ្លាស់ប្តូរ" គឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍។ ជាការពិតណាស់ ការចិញ្ចឹមជីវិតរបស់អង្គការនានាទូទាំងសេដ្ឋកិច្ចអាចយល់បានក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការផ្លាស់ប្តូរ។ អ្នកចូលរួម ឬអតិថិជននៃអង្គការនានា ផ្តល់ជំនួយជាប្រយោជន៍ ឬដោយសប្បុរស ជាដំបូងនឹងទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានបង្ហាញ។ នេះគឺជាក់ស្តែងបំផុតនៅក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម

<sup>11</sup> KhSeach.com. ទីផ្សារ. (2019, October 17). អត្ថប្រយោជន៍. Retrieved June, 8 2025 from, <https://www.khsearch.com/qna/25982>  
<sup>12</sup> Marriam-Webster. (2025, July 09). អត្ថប្រយោជន៍. Retrieved June, 8 2025 from, <https://www.merriam-websteter.com/dictionary/benefit>  
<sup>13</sup> Vocabulary. (2025, July 03). ទស្សនទានអត្ថប្រយោជន៍. Retrieved June, 8 2025 from, <https://www.vocabulary.com/dictionary/benefit>

ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ទទួលបានទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលពួកគេធ្វើការទូទាត់ជាប្រិយវត្ថុដល់អ្នកលក់ និងកន្លែង  
ដែលអ្នកវិនិយោគទិញភាគហ៊ុន និងសញ្ញាបណ្ណ ឬមូលបត្រ ឬទំនិញដើមទុនផ្សេងទៀត (ឧទាហរណ៍  
អចលនទ្រព្យ) ជាថ្មីនឹងប្រាក់ចំណេញ ឬភាគលាភដែលរំពឹងទុកនាពេលអនាគត<sup>14</sup>។

**២.៣.៤ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីការបញ្ឈប់ចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រង**

ការបញ្ឈប់ចំណេះដឹងផ្នែកធានារ៉ាប់រងដល់សាធារណជន គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រដ៏សំខាន់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន  
ធានារ៉ាប់រងនីមួយៗ។ វាមិនត្រឹមតែជួយឱ្យមានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីធានារ៉ាប់រងនោះទេ ថែមទាំង  
នាំមកនូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់ក្រុមហ៊ុនទៀតផង។ ខាងក្រោមនេះ គឺជាអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗមួយ  
ចំនួនដែលបានមកពីការបញ្ឈប់ចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅកាន់សាធារណជន៖

**១. បង្កើននូវការយល់ដឹង៖** នៅពេលដែលមនុស្សយល់ពីរបៀបដែលការធានារ៉ាប់រងដំណើរការ ពួកគេ  
អាចធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយការយល់ដឹងអំពីការការពារខ្លួន និងក្រុមគ្រួសាររបស់ពួកគេពីហានិភ័យផ្នែក  
ហិរញ្ញវត្ថុ។

**២. ការធ្វើផែនការហិរញ្ញវត្ថុកាន់តែប្រសើរ៖** ចំណេះដឹងអំពីការធានារ៉ាប់រងជួយបុគ្គលម្នាក់ៗរៀបចំ  
ផែនការសម្រាប់ព្រឹត្តិការណ៍ដែលមិនរំពឹងទុកដូចជាជំងឺ គ្រោះថ្នាក់ ឬការខូចខាតទ្រព្យសម្បត្តិ កាត់បន្ថយ  
ភាពតានតឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។

**៣. លើកទឹកចិត្តឱ្យមានការចូលរួម៖** ការបញ្ឈប់ចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងជាសាធារណៈបង្កើន  
ចំនួនមនុស្សដែលទិញធានារ៉ាប់រង ដែលជួយផ្សព្វផ្សាយហានិភ័យ និងធ្វើឱ្យការធានារ៉ាប់រងកាន់តែមានតម្លៃ  
សមរម្យសម្រាប់មនុស្សគ្រប់គ្នា។

**៤. ចៀសវាងការកាន់ច្រឡំ៖** ចំណេះដឹងត្រឹមត្រូវជួយអ្នកប្រើប្រាស់ឱ្យយល់ពីសិទ្ធិ និងទំនួលខុសត្រូវ  
របស់ពួកគេ កាត់បន្ថយករណីនៃការក្លែងបន្លំ ឬការប្រើប្រាស់សេវាធានារ៉ាប់រងខុស។

**៥. លើកកម្ពស់ស្ថិរភាពសេដ្ឋកិច្ច៖** នៅពេលដែលមនុស្សកាន់តែច្រើនត្រូវបានធានារ៉ាប់រង ការខាតបង់  
ពីគ្រោះមហន្តរាយ ឬគ្រោះថ្នាក់មិនប៉ះពាល់ដល់បុគ្គល ឬសេដ្ឋកិច្ចខ្លាំងនោះទេ ដោយលើកកម្ពស់ស្ថិរភាព  
ហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល។

<sup>14</sup> RePEc. Research Papers in Economics. (2025, July 03). ទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍. Retrieved Julu, 8 2025 from  
[https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/15956\\_3.html](https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/15956_3.html)

### ជំពូកទី៣

## ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសល

### កម្ពុជា ទេវសាធារណៈជន

#### ៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា

##### ៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា

ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅចក្រភពអង់គ្លេសក្នុងឆ្នាំ១៨៤៨ ដើម្បីផ្តល់ជូននូវសេវាប្រាក់កម្ចីដែលបានធានាដោយសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដល់ប្រជាជនដែលមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈ។ ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល គឺមានអាយុកាលដ៏វែងមាំយូរអង្វែងណាស់មកហើយ គឺជាង ១៧៧ឆ្នាំ។ ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសល បានរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស ហើយនៅទសវត្សរ៍ឆ្នាំ១៩០០ ក្រុមហ៊ុនបានផ្តល់ការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតដល់ប្រជាជនអង់គ្លេសចំនួនមួយភាគបីនៃចំនួនប្រជាជនសរុប។ ក្នុងឆ្នាំ១៩២៣ ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល បានសម្ពោធសេវាធានារ៉ាប់រងក្រៅប្រទេសនៅ កាល់គូតា ប្រទេសឥណ្ឌា ហើយអាជីវកម្មផ្នែកសេវាធានារ៉ាប់រងរបស់យើងបានពង្រីកយ៉ាងឆាប់រហ័សចូលទៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី (ឆ្នាំ១៩២៤) សិង្ហបុរី (ឆ្នាំ១៩៣១) និងហុងកុង (ឆ្នាំ១៩៦៤) ។ ក្នុងឆ្នាំ១៩៩៤ ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មព្រូជិនសល ប្រចាំតំបន់អាស៊ីដែលមានការិយាល័យប្រចាំតំបន់នៅ ហុងកុង បានបន្តពង្រីកប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី សិង្ហបុរី និងហុងកុង និងបន្តបន្ទាប់មកទៀតគឺ ឥណ្ឌូនេស៊ី និងថៃ (ឆ្នាំ១៩៩៥) ហ្វីលីពីន (ឆ្នាំ១៩៩៦) វៀតណាម និង តៃវ៉ាន់ (ឆ្នាំ១៩៩៩) ចិន (ឆ្នាំ២០០០) កូរ៉េ និងជប៉ុន (ឆ្នាំ២០០១) និងកម្ពុជា (ឆ្នាំ២០១៣) ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល គឺក្រុមហ៊ុនឈានមុខប្រចាំតំបន់អាស៊ី ខាងផ្នែកធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត និងជាក្រុមហ៊ុនចាត់ចែងទ្រព្យជំនួយប្រចាំតំបន់ផងដែរ។ ជាមួយប្រវត្តិពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងអស្ចារ្យ លើសសមត្ថភាពនៃការចែកចាយតាមរូបភាពជាច្រើនទម្រង់ យុទ្ធសាស្ត្រ ភាពជាដៃគូវីងមាំ ការផ្តល់សេវានិងផលិតផលដែលផ្តោតលើតម្រូវការអតិថិជន រួមជាមួយកេរ្តិ៍ឈ្មោះដ៏ល្បីល្បាញ ព្រូជិនសល នៅតែរក្សាតំណែងគ្មានគូប្រៀបក្នុងការបន្តភាពរីកចម្រើននៅតំបន់អាស៊ី។

ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល បានបង្កើតការិយាល័យតំណាងនៅក្នុងភ្នំពេញកាលពីខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៣ ដែលមានទីតាំងនៅតាមបណ្តាផ្លូវលេខ១៦៩ (មហាវិថីធេកូស្តវ៉ាគី) សង្កាត់វាលវែង ខណ្ឌ៧មករា រាជធានីភ្នំពេញ ហើយក៏បានទទួលការព្រមព្រៀងពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុនៅខែមិថុនាឆ្នាំ២០១២ ដើម្បីបង្កើតធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ដែលជាក្រុមហ៊ុនវិនិយោគបរទេស១០០%នៅកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណប្រតិបត្តិការពេញលេញពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុនៅថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១២។ បន្ទាប់មកទៀត ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសល (ខេមបូឌា) ឡាយហ្វ អ៊ីស្ត្រីនស៍ ម.ក ហៅកាត់ថា ព្រូជិនសលកម្ពុជាបានចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួននៅខែមករា ឆ្នាំ២០១៣។ តាមរយៈការផ្តល់ជូននូវដំណោះស្រាយនៃសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ដែលស្របតាមតម្រូវការអតិថិជន ក៏ដូចជាការធ្វើសិក្ខាសាលានានា ស្តីពីសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតទៅកាន់សាធារណជន ព្រូជិនសល កម្ពុជា បាននឹងកំពុងជួយប្រជាជនកម្ពុជាក្នុងការការពារ នឹងគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ថ្ងៃអនាគតរបស់ពួកគាត់។ ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល កម្ពុជាដែលក្រុមហ៊ុនបុត្រសម្ព័ន្ធទាំងស្រុងនៃក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសល ភីអិលស៊ី ( Prudential PLC ) ដែលមានមូលដ្ឋាននៅចក្រភពអង់គ្លេស។

បច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសលកម្ពុជា គឺជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងឈានមុខគេនៅកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសលកម្ពុជា គឺជាក្រុមហ៊ុនបុត្រសម្ព័ន្ធជ្វាល់នៃក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសលកីអិលស៊ី។ ក្រុមហ៊ុន ព្រូដិនសលនៅកម្ពុជា និងក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសល កីអិលស៊ី មិនមានការជាប់ទាក់ទងជាមួយក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសលហ្វាយនេនស៊ី ( Prudential Financial, INC) ដែលមានទីតាំងអាជីវកម្មនៅសហរដ្ឋអាមេរិក និងក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសល អ៊ីនស្យូរេន ( Prudential Insurance Company) ដែលជាបុត្រសម្ព័ន្ធនៃ អ៊ីម&ជី កីអិលស៊ី (M&G PLC) ដែលជាក្រុមហ៊ុនចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មនៅចក្រភពអង់គ្លេស<sup>15</sup>។

ទីតាំងបច្ចុប្បន្ន របស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសលកម្ពុជា ស្ថិតនៅក្នុងអាគារ Chip Mong Tower, ជាន់ទី២០ មហាវិថីសហព័ន្ធរុស្ស៊ី( ១១០ ) ភូមិ១០ សង្កាត់ផ្សារដេប៉ូ ខណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ។



**៣.១.២ គុណតម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសលកម្ពុជា**

គុណតម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុន Prudential Cambodia គឺជាចំណុចសំខាន់ក្នុងការជំរុញអាជីវកម្ម និងការផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជនយ៉ាងមានទំនួលខុសត្រូវ។ គុណតម្លៃសំខាន់ៗរបស់ពួកគេមាន៖

**១.ភាពស្មោះត្រង់ (Integrity)**

Prudential មានការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការបម្រើអតិថិជនដោយស្មោះត្រង់ និងគោរពច្បាប់។ ភាពស្មោះត្រង់គឺជាមូលដ្ឋានក្នុងការជឿជាក់របស់អតិថិជន។

**២.ការយកចិត្តទុកដាក់ (Care)**

ពួកគេយកចិត្តទុកដាក់លើតម្រូវការ និងជីវិតរបស់អតិថិជន ដោយផ្តល់ដំណោះស្រាយសមស្របនិងទាន់ពេល។

**៣.ភាពអាចទុកចិត្តបាន (Trustworthy)**

<sup>15</sup> របាយការណ៍សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ របស់និស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២១ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសលកម្ពុជា ម.ក បោះពុម្ពឆ្នាំ ២០២៤

Prudential មានប្រវត្តិស្ថាបនាដែលវែង និងទទួលបានការជឿជាក់ពីអតិថិជនជាច្រើននៅទូទាំងពិភពលោក។

៤. ភាពច្នៃប្រឌិត (Innovation)

ក្រុមហ៊ុនតែងតែពង្រឹងបច្ចេកវិទ្យា និងដំណោះស្រាយថ្មីៗ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជនក្នុងសម័យទំនើប។

៥. សហការ និងក្រុម (Collaboration)

ពួកគេជឿជាក់លើការធ្វើការជាក្រុម និងសហការជាមួយដៃគូ ដើម្បីធានាថាសេវាកម្មគ្រប់យ៉ាងអនុវត្តបានដោយប្រសើរ។

៣.១.៣ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ របស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា

ក. ចក្ខុវិស័យ

ចក្ខុវិស័យ របស់ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា គឺការផ្តល់ភាពស្ថិតស្ថេរផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងការរស់នៅប្រកបដោយសុខភាពល្អសម្រាប់ប្រជាជនកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា មានបំណងចង់អោយប្រជាជនកម្ពុជាបានទទួលអត្ថប្រយោជន៍ពីផលិតផលធានារ៉ាប់រង និងសេវាកម្មទាក់ទងនឹងសុខភាព ដើម្បីបង្កើនគុណភាពជីវិត និងស្ថាបនាប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់អនាគតដ៏ច្បាស់លាស់។ រយៈពេលច្រើនឆ្នាំកន្លងមក ព្រូជិនសល កម្ពុជាបានផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងជីវិត និងសុខភាពជាមួយគោលដៅច្បាស់លាស់ក្នុងការបង្កើនការចូលរួមក្នុងបណ្តាញសង្គម និងការផ្តល់ការប្រឹងប្រែងដល់សមាជិកនៃសង្គមខ្លួន។

ខ. បេសកកម្ម

ការជួយសម្រួលអោយប្រជាជនមានភាពស្ថិតស្ថេរផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងការរស់នៅប្រកបដោយសុខភាពល្អ។ ព្រូជិនសល ផ្តោតសំខាន់លើការផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រង និងផលិតផលទាក់ទងនឹងសុខភាព ដើម្បីជួយអតិថិជនមានការប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងភាពមិនប្រាកដប្រជា និងសម្រេចបានគោលដៅនានារបស់ពួកគេក្នុងពេលអនាគត។

គ. គោលដៅ

គោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា គឺផ្អែកលើការបង្កើតស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងល្អប្រសើរផ្នែកសុខភាពសម្រាប់ប្រជាជនកម្ពុជា។

គោលដៅសំខាន់ៗរបស់ក្រុមហ៊ុនរួមមាន៖

- ១. បង្កើតភាពស្ថិតស្ថេរហិរញ្ញវត្ថុ៖ ផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងជីវិត និងផលិតផលហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីជួយអតិថិជនគ្រប់គ្រងការចំណាយ ។
- ២. លើកកម្ពស់សុខភាពនិងសុវត្ថិភាព៖ ផ្តោតទៅលើការជួយអតិថិជនសម្រេចបានការរស់នៅប្រកបដោយសុខភាពល្អ និងសុវត្ថិភាពយូរអង្វែង។
- ៣. ការចូលរួមអភិវឌ្ឍសង្គម៖ ចូលរួមអភិវឌ្ឍន៍សង្គមកម្ពុជាតាមរយៈការចូលរួមក្នុងបណ្តាញសហគមន៍និងកម្មវិធីសង្គមផ្សេងៗ។
- ៤. បង្កើតទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែងជាមួយអតិថិជន៖ ផ្តល់សេវាកម្មដែលមានគុណភាព និងសេវាអតិថិជនដែលអាចទុកចិត្តបាន។

៥. ឧបត្ថម្ភការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុប្រកបដោយការចងបានសងខាងប្រកបដោយការទទួលខុសត្រូវ៖  
ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការយ៉ាងមានកំហិត និងភាពស្វាហាប់ក្នុងការធានាថាអតិថិជនទទួលបាន  
ផលប្រយោជន៍អតិបរិមា។

គោលដៅទាំងនេះគឺជាការគ្រប់គ្រងលើការរក្សាទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែង និងការផ្តល់ចម្លើយដើម្បី  
បំពេញតម្រូវការរបស់ប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានទាំងអនាគតហិរញ្ញវត្ថុ និងសុខភាពល្អ។

**៣.១.៤ និមិត្តសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល**

ព្រូជិនស គឺជារូបតំណាងរបស់ ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសល តាំងពីឆ្នាំ១៨៤៨ នៅពេលរូបភាពនេះត្រូវបាន  
ប្រើប្រាស់លើកដំបូងនៅលើត្រារបស់ក្រុមហ៊ុន។ រូបភាព ព្រូជិនសតំណាងឱ្យភាពឈ្លាសវៃ យុត្តិធម៌ ភាពរឹង  
មាំ និងភាពអត់ធ្មត់។ តាំងពីសម័យក្រិក និងរ៉ូម រូបភាព ព្រូជិនស មានរូបរាងជានារី កាន់សត្វពស់ និងកញ្ចក់  
ឆ្លុះមុខ។ រូបភាព ព្រូជិនស ជាការរួមបញ្ចូលគ្នាទាំងការចងចាំ ភាពឆ្លាតវៃ និងចក្ខុវិស័យឆ្ពោះទៅមុខ ដែល  
ជួយឱ្យយើងស្គាល់ពី អតីតកាល បច្ចុប្បន្នកាល និងពង្រឹងសម្រាប់ថ្ងៃអនាគត។



- The Arrow ( ព្រួញ ) ៖ មានន័យថា បង្ហាញពីកម្លាំងនៃគោលបំណង
- The Serpent ( ពស់ ) ៖ ជាសញ្ញាបុរាណនៃបញ្ញា
- The Mirror ( កញ្ចក់ ) ៖ មានន័យថា ឃើញពិភពលោក និងខ្លួនឯង ដូចដែលពិតប្រាកដ។

៣.១.៥ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង គុណតម្លៃ និងភារកិច្ច របស់ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសេស  
ក. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង



លោក ពន្លឺ តុលា (Mr. Tola Ponlu): ប្រធានអគ្គនាយក  
(Chief Executive Officer)



លោក ម៉ាន់ដា សុរេស ហាស្តេកា (Mr. Mandar Suresh Hastekar) :  
ប្រធាននាយកហិរញ្ញវត្ថុ (Chief Financial Officer)



លោក យ៉ាប់ ជឺវេង (Mr. Chee Weng Yip) :  
ប្រធានផ្នែកចែកចាយ (Chief Distribution Officer)



លោក វ៉ុង ហ្វ្រីឌី (Mr. Wong Freddie) :  
ប្រធាននាយកផ្នែកសវនកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍សាជីវកម្ម



លោក សុខ ហេង (Mr. Sok Heng) : ប្រធាននាយកផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា  
និងប្រតិបត្តិការ



លោក ម៉ូហ្គ ដូម៉ែន អាហ្សូអាន ប៊ីន ម៉ូហ្គ ដូហារី  
(Mr. Mohd Zameen Azuan Bin Mohd Zahari) :  
ប្រធាននាយកផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ

**ខ. តួនាទីគណៈគ្រប់គ្រង**

ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជាគ្រប់គ្រងដោយអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ដែលមានបទពិសោធន៍ និងជំនាញ ក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង និងហិរញ្ញវត្ថុ។ តាមគោលដៅផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុន អ្នកគ្រប់គ្រងរបស់ ព្រូជិនសលកម្ពុជា រួមមាន៖

១.លោក ពន្លឺ តុលា (Mr. Tola Ponlu) : ប្រធានអគ្គនាយក (Chief Executive Officer)

- តួនាទី៖ ជាអ្នកដឹកនាំកំពូលនៃ Prudential Cambodia និង CLM Hub
- ភារកិច្ច៖ ទទួលខុសត្រូវលើការគ្រប់គ្រងទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន ដើម្បីធានាការអភិវឌ្ឍន៍ និងការពង្រីក អាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា

២.លោក ម៉ាន់ដា សុរេស ហាស្តេកា (Mr. Mandar Suresh Hastekar): ប្រធាននាយកហិរញ្ញវត្ថុ (Chief Financial Officer)

- តួនាទី៖ ជាអ្នកដឹកនាំផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់ Prudential Cambodia និង CLM Hub
- ភារកិច្ច៖ គ្រប់គ្រងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ រួមទាំងការរៀបចំផែនការហិរញ្ញវត្ថុ និងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ

៣.លោក យ៉ាប់ ជឺវេង (Mr. Chee Weng Yip) : ប្រធានផ្នែកចែកចាយ (Chief Distribution Officer)

- តួនាទី៖ ដឹកនាំផ្នែកចែកចាយផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ Prudential Cambodia
- ភារកិច្ច៖ អភិវឌ្ឍន៍ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ ដើម្បីបង្កើនការចូលដំណើរការរបស់អតិថិជន

៤.លោក វ៉ុង ហ្វ្រីឌី (Mr. Wong Freddie) : ប្រធាននាយកផ្នែកសវនកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍សាជីវកម្ម (Chief Actary & Corporate Development Officer)

- តួនាទី៖ ដឹកនាំផ្នែកសវនកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍សាជីវកម្មរបស់ Prudential Cambodia និង CLM Hub
- ភារកិច្ច៖ ធានាបាននូវការវាយតម្លៃហានិភ័យ និងការអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការរីកចម្រើន អាជីវកម្ម

៥.លោក សុខ ហេង (Mr. Sok Heng): ប្រធាននាយកផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា និងប្រតិបត្តិការ (Chief Technology and Operation Officer)

- តួនាទី៖ ដឹកនាំផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា និង ប្រតិបត្តិការរបស់ Prudential Cambodia និង CLM Hub
- ភារកិច្ច៖ គ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា និងធានាបាននូវប្រតិបត្តិការដំណើរការយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព

៦.លោក ម៉ូហ្គ ដូហ្គាមីន អាហ្សុអាន ប៊ិន ម៉ូហ្គ ដូហារី (Mr. Mohd Zameen Azuan Bin Mohd Zahari) : ប្រធាននាយកផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ (Chief Risk Officer)

- តួនាទី៖ ដឹកនាំផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យរបស់ Prudential Cambodia និង CLM Hub
- ភារកិច្ច៖ សង្កេត និងគ្រប់គ្រងហានិភ័យដែលអាចប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្ម និងធានាបាននូវការ អនុលោមតាមបទដ្ឋាន។

**៣.២ វិធីសាស្ត្រក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងនៅសាធារណជនរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា**

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា គឺជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអន្តរជាតិកំពុងផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងជីវិត និងការគ្រប់គ្រងទ្រព្យសម្បត្តិជូនប្រជាជនកម្ពុជា។ ដើម្បីរួមចំណែកក្នុងការលើកកម្ពស់ជីវភាព និងលើកស្ទួយសមត្ថភាពរបស់សាធារណជនឱ្យមានចំណេះដឹងក្នុងការគ្រប់គ្រងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុបានល្អ ដើម្បីធានាបាននូវអនាគតប្រសើរជាងមុន។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា បានអនុវត្តនូវវិធីសាស្ត្រជាច្រើនក្នុងការបញ្ជ្រាប និងចែករំលែកចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងទៅកាន់សាធារណជន វិធីសាស្ត្រនោះរួមមាន៖

**៣.២.១ ការចូលរួមជាមួយនិយ័តករធានារ៉ាប់រងនៃកម្ពុជា**

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា មានការចូលរួមសហការជាមួយនិយ័តករធានារ៉ាប់រងនៃកម្ពុជា (Insurance Regulator of Cambodia – IRC) ដែលជាអង្គការដឹកនាំ និងត្រួតពិនិត្យវិស័យធានារ៉ាប់រង។ ការចូលរួមនេះ មានន័យថា ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា បានប្រកាន់ខ្ជាប់នូវច្បាប់ និងទិសដៅសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា។ ការចូលរួមសហការជាមួយនិយ័តករធានារ៉ាប់រងនៃកម្ពុជានេះផងដែរ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា មានឱកាសក្នុងការផ្សព្វផ្សាយ ចែករំលែកចំណេះដឹងធានារ៉ាប់រងជាច្រើនទាក់ទងទៅនឹងការសន្សំប្រាក់ ការធានាទៅលើអាយុជីវិត និងការគ្រប់គ្រងប្រាក់ចំណូលរបស់ប្រជាជន។

**៣.២.២ ការចូលរួមសហការជាមួយបណ្តាធនាគារ**

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា បានចូលរួមសហការជាមួយបណ្តាធនាគារជាច្រើនក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ដើម្បីពង្រឹងការការពារហិរញ្ញវត្ថុ និងផ្តល់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងដល់ប្រជាជនកម្ពុជា។ ការសហការជាមួយបណ្តាធនាគារធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា កាន់តែពង្រីកអតិថិជនបានច្រើនបន្ថែមទៀត បង្កើនទំនុកចិត្ត និងភាពជឿជាក់ពីសាធារណជន ព្រមទាំងជួយអភិវឌ្ឍវិស័យធានារ៉ាប់រង និងហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

**ក. ការសហការជាមួយ Wing Bank**

ធនាគារ វីង (ខេមបូឌា) ម.ក ដែលជាគ្រឹះស្ថានធនាគារពាណិជ្ជកម្ម រីកលូតលាស់យ៉ាងឆាប់រហ័សមួយនៅកម្ពុជា និងក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា ដែលជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងជីវិតដ៏ធំមួយនៅកម្ពុជា ផងដែរនោះ បានចុះអនុស្សរណៈយោគយល់ (MoU) ដើម្បីសិក្សាស្វែងយល់ពីកាលនុវត្តភាពជាដៃគូសហប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។

ការចុះកិច្ចសហការរវាងធនាគារវីង និងក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា នាពេលនោះរំពឹងទុកថា នឹងផ្តល់នូវគុណតម្លៃ និងឥទ្ធិពលដ៏សំខាន់ចំពោះវិស័យហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា ព្រមទាំងជួយសម្រួលដល់អនាគតហិរញ្ញវត្ថុដ៏ល្អសម្រាប់ប្រទេសជាតិ ក៏ដូចជាជួយប្រជាជនកម្ពុជា ឱ្យទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតពីជីវិត។

ពិធីចុះ MoU នេះត្រូវបានរៀបចំធ្វើឡើង នៅថ្ងៃទី ១២ ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០២៣ នៅឯសណ្ឋាគារកាំបូឌីយ៉ាណា ដោយមានការអញ្ជើញចូលរួមជាអធិបតីពីសំណាក់អ្នកឧកញ៉ា គិត ម៉េង ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលធនាគារវីង និងជាអគ្គនាយកក្រុមហ៊ុនរ៉ូយ៉ាល់គ្រុប និងលោក Paul Lynch នាយកទំនាក់ទំនង

ស្ថាប័នរដ្ឋ នៃក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល ភីអិលស៊ី។ ពិធីចុះ MoU នេះ ត្រូវបានចុះហត្ថលេខាដោយលោក ហាន ប៉េងក្លាង អគ្គនាយកធនាគារ វីង និងលោក Sanjay Chakrabarty អគ្គនាយកប្រតិបត្តិក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា។

**ខ. ការសហការជាមួយ PPCBank**

ធនាគារ PPCBank និងក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា មានមោទនភាពក្នុងការប្រារព្ធខួបលើកទី ៥ ឆ្នាំ នៃភាពជាដៃគូរបស់ខ្លួន ដោយបានបន្តចុះអនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នា (MoU) រយៈពេល ៥ ឆ្នាំបន្តទៀត។ គិតចាប់ពីថ្ងៃទី២៧ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២០ មក កិច្ចសហការនេះបានធ្វើឱ្យលទ្ធភាពទទួលបាន សេវាធានារ៉ាប់រង អាយុជីវិតនៅកម្ពុជាមានការវិវឌ្ឍយ៉ាងខ្លាំង ដោយផ្តល់ឱ្យក្រុមគ្រួសារនូវសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងសន្តិភាពផ្លូវចិត្ត។

ព្រឹត្តិការណ៍ដ៏សំខាន់នេះ ត្រូវបានប្រារព្ធធ្វើឡើងនៅសណ្ឋាគារ Sun & Moon Riverside Hotel ដោយមានការចូលរួមពីថ្នាក់ដឹកនាំសំខាន់ៗនៃស្ថាប័នទាំង២ ដៃគូ និងអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ ការបន្ត អនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នានេះ បានគូសបញ្ជាក់អំពីចក្ខុវិស័យរួមគ្នារបស់ស្ថាប័នទាំង២ ក្នុងការធ្វើឱ្យ ដំណោះស្រាយធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត កាន់តែងាយស្រួលទទួលបានសម្រាប់ក្រុមគ្រួសារកម្ពុជា ខណៈដែល ដាក់បញ្ចូលនូវបច្ចេកវិទ្យាប្រកបដោយនវានុវត្តន៍ និងលើកកម្ពស់ចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។

ភាពជាដៃគូសហការរវាងធនាគារ PPCBank និងក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា បានផ្តល់ជូនការ ការពារដល់អតិថិជនច្រើនជាង ១,០០០នាក់ និងអនុម័តសំណងរហូតដល់២៥,០០០ដុល្លារ ដែលរួម ចំណែកដោយផ្ទាល់ដល់ការកសាងសហគមន៍ដែលរឹងមាំ និងអនាគតដ៏ភ្លឺស្វាងសម្រាប់កម្ពុជា។

**គ. ការសហការជាមួយ ACELEDA Bank**

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ជាធនាគារដែលលោកអ្នកជឿទុកចិត្តក្រោមពាក្យស្លោក "ធនាគារ សម្រាប់ ប្រជាជន" បានចាប់ដៃគូជាមួយ ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសល (ខេមបូឌា) ឡាយហ្វី អ៊ីស្ត្រីស ភីអិលស៊ី ដែលជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រងនិងសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ លំដាប់ពិភពលោក ក្នុង ការផ្តល់ ជូនអតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ក៏ដូចជាប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជាទាំងអស់ជាមួយ នឹង សេវាកម្មផលិតផលធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតលំដាប់ពិភពលោកតាមរយៈបណ្តាញសាខារបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ។

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានមោទនភាពយ៉ាងខ្លាំងដែលអតិថិជនទីមួយរបស់ ក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសល គឺជាប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជា និងជាអតិថិជនរបស់ ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ដែលនេះគឺជាការ ចង្អុល បង្ហាញពីអនាគតភាពជាដៃគូដ៏ល្អជាមួយគ្នា។

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បន្តខិតខំប្រឹងប្រែងឥតឈប់ឈរដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មនិងផលិតផល ហិរញ្ញវត្ថុដ៏ល្អបំផុតជូនដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួន។ ធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត គឺជាផ្នែកដ៏សំខាន់មួយនៃដំណើរការ រៀបចំផែនការហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់បុគ្គលគ្រប់រូប។

**៣.២.៣ ការបង្កើតកម្មវិធី Cha-Ching**

Cha-Ching គឺជាកម្មវិធីអប់រំហិរញ្ញវត្ថុកុមារ ដែលរៀបចំឡើងដោយ Marketing Department ដែល គោលបំណងនៃកម្មវិធីនេះ គឺដើម្បីបង្ហាត់បង្រៀនកុមារ ដែលមានអាយុចន្លោះចាប់ពី៧ ដល់១២ឆ្នាំឱ្យមាន ចំណេះដឹងទៅលើការសន្សំប្រាក់តាមរយៈវិធីសាស្ត្រដែលងាយយល់ និងមានភាពសប្បាយរីករាយ។

**៣.២.៤ ការចុះបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដោយភ្នាក់ងារ**

ដើម្បីពង្រឹងការយល់ដឹងរបស់សាធារណជនអំពីសារៈសំខាន់នៃការធានារ៉ាប់រង និងជួយអភិវឌ្ឍចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុក្រុមហ៊ុន ព្រូជិនសលកម្ពុជា បានប្រើយុទ្ធសាស្ត្រ និងដឹកនាំកម្មវិធីចុះបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់តាមទីកន្លែងនានា។ ការចុះបណ្តុះបណ្តាលនេះត្រូវបានអនុវត្តដោយភ្នាក់ងារធានារ៉ាប់រង ហើយភ្នាក់ងារធានារ៉ាប់រងនេះផងដែរ គឺមានគួរនាំទៅក្នុងការផ្សព្វផ្សាយ និងផ្តល់សេវាដល់អតិថិជន ដូច្នេះត្រូវមានសមត្ថភាព ជំនាញច្បាស់លាស់ ប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ ដោយផ្ដោតសំខាន់ទៅលើការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការយល់ដឹងអំពីផលិតផលនិងសេវាកម្មធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ទៅកាន់សាធារណជន។ សកម្មភាពដែលអនុវត្តក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលរួមមាន៖

- ការចុះបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់នៅតាមសាលារៀន សហគមន៍ ធនាគារ ឬស្ថាប័នផ្សេងៗ
- ការធ្វើសិក្ខាសាលា
- ការប្រឹក្សាយោបល់
- ការចែករំលែកឯកសារ និងសៀវភៅណែនាំ។

**៣.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលព្រូជិនសលទទួលបានពីការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងធានារ៉ាប់រង**

ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីធានារ៉ាប់រងមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន Prudential Cambodia ក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងកសាងស្ថានភាពរឹងមាំនៅក្នុងទីផ្សារ។ អត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗមានដូចខាងក្រោម៖

**៣.៣.១ បង្កើនការយល់ដឹងរបស់ប្រជាជន**

ការបង្កើនការយល់ដឹងរបស់ប្រជាជន មានន័យថា Prudential Cambodia តស៊ូក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលអំពីសារៈសំខាន់នៃធានារ៉ាប់រង ដើម្បីឱ្យប្រជាជនមានចំណេះដឹងច្បាស់ថា តើធានារ៉ាប់រងអាចជួយការពារជីវិត ព្រមទាំងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេក្នុងករណីមានហានិភ័យយ៉ាងដូចម្តេច។ ការយល់ដឹងខ្ពស់ជួយឱ្យអតិថិជនមានភាពជឿជាក់ក្នុងការទិញ និងប្រើប្រាស់ផលិតផលធានារ៉ាប់រងប្រសើរឡើង។ ព្រមទាំងធ្វើឱ្យម៉ាក Prudential ក្លាយជាឈ្មោះគួរឱ្យទុកចិត្ត និងពេញនិយមនៅក្នុងទីផ្សារកម្ពុជាកាន់តែច្រើន។

**៣.៣.២ បង្កើនការចៀទ្ធកម្មលើក្រុមហ៊ុន**

នៅពេលដែល Prudential Cambodia ផ្សព្វផ្សាយនិងបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីធានារ៉ាប់រង ធ្វើឱ្យអតិថិជនយល់ច្បាស់អំពីអត្ថប្រយោជន៍ លក្ខខណ្ឌ និងវិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់ផលិតផលនីមួយៗ។ ពេលមានការយល់ដឹងច្បាស់នេះ អតិថិជននឹងមានទំនុកចិត្តខ្ពស់លើក្រុមហ៊ុនពីសេវាកម្មហ័សត្រឹមត្រូវ និងការទទួលខុសត្រូវពិតប្រាកដ។ ការជឿទុកចិត្តនេះ នាំឱ្យអតិថិជនសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់ផលិតផលរបស់ Prudential ជាប្រចាំ និងផ្តល់អាទិភាពឱ្យ Prudential ជាដៃគូសំខាន់សម្រាប់ការការពារជីវិត និងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។

**៣.៣.៣ បង្កើនការលូតលាស់ទីផ្សារ**

ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីការធានារ៉ាប់រងធ្វើឱ្យប្រជាជនមានការយល់ដឹងច្បាស់ពីតម្លៃនៃការការពារជីវិត និងហិរញ្ញវត្ថុ។ ពេលដែលមានការយល់ដឹងនេះ អតិថិជនថ្មីៗនឹងកើនឡើង ដោយសារតែពួកគេចាប់អារម្មណ៍ និងសម្រេចចិត្តទិញផលិតផលធានារ៉ាប់រង។ ជាមួយនឹងការរកអតិថិជនថ្មី ការរក្សាទុកអតិថិជនចាស់ក៏កាន់តែងាយស្រួល។ ដូច្នេះ Prudential Cambodia អាចពង្រីកសមត្ថភាពប្រតិបត្តិការ ពង្រីកបណ្តាញផ្នែកទីផ្សារ និងរីកចម្រើនទាំងប្រចាំទីក្រុង និងតាមបណ្តាខេត្ត។

**៣.៣.៤. លើកកម្ពស់ភាពទាក់ទាញសេវាកម្មថ្មី**

ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីការធានារ៉ាប់រងមិនត្រឹមតែធ្វើឱ្យប្រជាជនយល់អំពីផលិតផលបច្ចុប្បន្ន ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែគ្របដណ្តប់ដល់ការបង្កើនការចាប់អារម្មណ៍លើផលិតផលថ្មីៗផងដែរ។ ពេលអតិថិជនយល់ ច្បាស់អំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃសេវាកម្ម ពួកគេចាប់អារម្មណ៍នឹងត្រៀមខ្លួនទទួលយកផលិតផល ឬសេវាកម្មថ្មីៗ ដែល Prudential Cambodia បង្កើតឡើង ដូចជាធានារ៉ាប់រងសុខភាពបន្ថែម ឬគម្រោងវិនិយោគថ្មីៗ។ ការរៀប រនៈ Prudential អាចអភិវឌ្ឍផលិតផល និងបម្រើតម្រូវការរបស់អតិថិជនបានកាន់តែប្រសើរ។

**៣.៣.៥ មានភាពរឹងមាំក្នុងការប្រកួតប្រជែង**

ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីការធានារ៉ាប់រងជួយឱ្យ Prudential Cambodia មានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការ ប្រកួតប្រជែងជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្សេងៗ។ ពេលអតិថិជនយល់ច្បាស់អំពីផលិតផល និងសេវាកម្ម ពួកគេនឹង ទុកចិត្ត និងជ្រើសរើស Prudential ជាជម្រើសដំបូង។ វាធ្វើឱ្យ Prudential បង្កើនតម្លៃម៉ាក, រក្សាអតិថិជន ចាស់ ទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី និងថែមទាំងមានសមត្ថភាពឈានមុខក្រុមហ៊ុនប្រកួតប្រជែងផ្សេងៗក្នុងទីផ្សារ ធានារ៉ាប់រងកម្ពុជានាពេលអនាគត។

## ជំពូកទី៤

### ការវិនិយោគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

#### ៤.១ ការវិនិយោគលើចំណុចខ្លាំង

ក្រោយពីបានធ្វើការអង្កេតជាក់ស្តែងនឹងសិក្សាស្រាវជ្រាវដោយយោងទៅតាមរយៈការសាកសួរ ផ្ទាល់មាត់ និងការណែនាំក៏ដូចជាពន្យល់បកស្រាយពីបុគ្គលិកដែលបម្រើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អាយុជីវិត ព្រូជីនសល បានដំណើរការអាជីវកម្ម បានយ៉ាងល្អប្រសើរព្រមទាំងទទួលបានការគាំទ្រ និង ទំនុកចិត្តពីសំណាក់អតិថិជនជាច្រើនទៀតផង។ ទន្ទឹមនឹងនេះផងដែរក្រុមហ៊ុន ព្រូជីនសល មាននៅ ចំណុចខ្លាំង របស់ខ្លួនដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុនព្រូជីនសលកម្ពុជា បានចូលរួមសហការជាមួយនិយ័តករកម្ពុជា ដោយប្រកាន់ភ្ជាប់ នូវច្បាប់និងទិសដៅសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា
- ក្រុមហ៊ុនមានបណ្តាញដៃគូសហការជាមួយធនាគារជាច្រើន ដែលអាចឱ្យ អតិថិជនមានភាព ងាយស្រួលក្នុងការទំនាក់ទំនង
- ព្រូជីនសលកម្ពុជា មានភ្នាក់ងារធានារ៉ាប់រងសុទ្ធតែមានសមត្ថភាព ជំនាញច្បាស់លាស់ ប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ ដោយផ្ដោតសំខាន់ទៅលើការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីផលិតផល និង សេវាកម្មធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ទៅកាន់សាធារណជន
- ព្រូជីនសលកម្ពុជា មានសមត្ថភាពដែលអាចធ្វើឱ្យអតិថិជនជ្រើសរើសព្រូជីនសលជាជម្រើស ដំបូង នៅក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាធានារ៉ាប់រង នៅពេលអតិថិជនយល់ច្បាស់អំពីផលិតផល និងសេវាកម្ម
- ព្រូជីនសលកម្ពុជា ជាដៃគូសំខាន់សម្រាប់ការការពារជីវិត និងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អតិថិជន ព្រមទាំងធ្វើឱ្យអតិថិជនកាន់តែមានទំនុកចិត្តខ្ពស់ទៅលើក្រុមហ៊ុន ពីសេវាកម្មរហ័ស ត្រឹមត្រូវ និងការទទួលខុសត្រូវពិតប្រាកដ។

#### ៤.២ ការវិនិយោគលើចំណុចខ្សោយ

ក្រៅពីចំណុចខ្លាំងជាច្រើន យើងខ្ញុំក៏សង្កេតឃើញមានចំណុចខ្លះខាតមួយចំនួន ដែលក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រង ព្រូជីនសល ជួបប្រទះផងដែរ មានដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុននៅមិនទាន់មានការពង្រីកបណ្តាញសាខានៅតាមបណ្តាខេត្តបានច្រើននូវឡើយ ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យមានការលំបាកដល់អតិថិជន ដែលមានបំណងបង់ប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ធានារ៉ាប់រង
- អតិថិជនមិនសូវបានស្វែងយល់ច្បាស់ពីសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់ធានារ៉ាប់រង ដូច្នេះ ហើយទើបធ្វើឱ្យពួកគាត់មានផ្គត់ផ្គង់ និងអវិជ្ជមានទៅលើសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង

- ក្រុមហ៊ុននៅមានកម្រិតទៅលើការផ្សព្វផ្សាយអំពីផលិតផល និងសេវាកម្ម ជាហេតុធ្វើឱ្យប្រជាជនកម្ពុជាមិនទាន់ស្គាល់ពីប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យបានទូលំទូលាយនូវឡើយទេ
- ក្រុមហ៊ុននៅមានកម្រិតក្នុងការបង្កើត កម្មវិធីថ្មីៗ ដើម្បីទាក់ទាញការចាប់អារម្មណ៍ ពីអតិថិជនចាស់ និងអតិថិជនថ្មីៗ។

## ជំពូកទី៥

### សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

#### ៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រោយពីបានបកស្រាយប្រធានបទ «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូដិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» រួចមក យើងឃើញថា ក្រុមហ៊ុនព្រូដិនសលកម្ពុជា បានឧស្សាហ៍ ឧទ្ធិសខ្លួនក្នុងការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងអំពីការធានារ៉ាប់រងទៅឱ្យសាធារណជន ដោយផ្ដោតលើការកើនឡើង នៃការយល់ដឹង និងការទទួលស្គាល់អត្ថប្រយោជន៍នៃធានារ៉ាប់រងក្នុងជីវិតប្រចាំថ្ងៃ។ តាមរយៈកម្មវិធី ផ្សព្វផ្សាយ សិក្ខាសាលា និងការសហការជាមួយស្ថាប័នសាធារណៈ ក្រុមហ៊ុនបានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុង ការបង្កើនលក្ខណៈជាសាធារណៈនៃវិស័យធានារ៉ាប់រង។ ការបញ្ជ្រាបចំណេះនេះ មិនត្រឹមតែជួយបង្កើន អត្រាធានារ៉ាប់រងទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងចូលរួមជួយទៅលើការពង្រឹងសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងសុខុមាលភាពជីវិត របស់ប្រជាជនកម្ពុជាផងដែរ។ នេះជាចំណែកសំខាន់មួយក្នុងការជម្រុញសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធ ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ នៅក្នុងបរិបទនៃការរីកចម្រើននៃវិស័យហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា ការបញ្ជ្រាប និង ការផ្សព្វផ្សាយចំណេះដឹងអំពីធានារ៉ាប់រងទៅឱ្យសាធារណជន ក្លាយជាចំណុចស្នូលដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់ការ បង្កើតបរិយាកាសសហការ និងការយល់ដឹងទូលំទូលាយអំពីសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុបុគ្គល។ ក្រុមហ៊ុន ព្រូដិនសល កម្ពុជា (Prudential Cambodia) បានអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយចំណេះដឹងមួយដោយសកម្ម តាមរយៈការ រៀបចំសិក្ខាសាលាសាធារណៈ កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល បច្ចេកទេសបែបឌីជីថល និងការសហការជាមួយ អង្គការរដ្ឋនានា ដើម្បីបង្កើនការចូលរួមនៃព័ត៌មានអំពីផលប្រយោជន៍ និងសារៈសំខាន់នៃធានារ៉ាប់រង។

ការផ្ដោតគំនិតលើ «ការធានារ៉ាប់រងសម្រាប់មនុស្សគ្រប់រូប» គឺជាគោលនយោបាយសំខាន់មួយដែល ក្រុមហ៊ុនបានអនុវត្ត ដោយគោរពសិទ្ធិការចូលរួមស្មើគ្នារបស់សាធារណជនក្នុងការអភិរក្សសុខុមាលភាព និងទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ខ្លួន។ ជាពិសេស ការផ្តល់សេវាកម្មឌីជីថលដូចជា Pulse by Prudential ក៏ជួយបង្កើន ភាពងាយស្រួល និងការចូលរួមរបស់ប្រជាជនខ្មែរលើការទទួលយកធានារ៉ាប់រងយ៉ាងច្បាស់លាស់។ សរុបមក ការបញ្ជ្រាបចំណេះរបស់ក្រុមហ៊ុន ព្រូដិនសលកម្ពុជា មិនត្រឹមតែជាសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយផ្នែកអប់រំទេ ប៉ុន្តែ ថែមទាំងជាឧបករណ៍សំខាន់ សម្រាប់ការលើកកម្ពស់ជីវភាពប្រជាជន ការបង្កើនអត្រាដាក់បន្តធានារ៉ាប់រង និងការចូលរួមដាក់ស្តែងក្នុងការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុរបស់កម្ពុជា។

**៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍**

ដោយយោងតាមការរៀបរាប់ខាងលើ បានសេចក្តីលំអិតអំពីលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំ ដែលស្តីអំពី «ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងការធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុនព្រូជិនសលកម្ពុជា ទៅសាធារណជន» ក្រុមនាងខ្ញុំបានស្វែងយល់ និងរកឃើញទាំងចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានផងដែរ។ ជាមួយគ្នានេះផងដែរ ក្រុមនាងខ្ញុំក៏មានមតិយោបល់មួយចំនួនដើម្បីឱ្យការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងមានលក្ខណៈល្អបន្ថែមមួយកម្រិត ថែមទៀត។ ដូច្នេះហើយខាងក្រុមហ៊ុនគួរតែកែលម្អនូវចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនទៀតដូចខាងក្រោមនេះ ៖

- ក្រុមហ៊ុនគួរតែ ពង្រីកបណ្តាញសាខានៅតាមបណ្តាឱ្យបានច្រើន និងធ្វើការពន្យល់ពីផលិតផល ធានារ៉ាប់រង ដើម្បីឱ្យអតិថិជនដែលមានបំណងប្រើប្រាស់សេវាកម្មកាន់តែមានទំនុកចិត្តក្នុងការ ប្រើប្រាស់ផលិតផល និងសេវាកម្មធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ក្រុមហ៊ុនគួរតែ ធ្វើការបញ្ជ្រាបឱ្យអតិថិជនយល់ច្បាស់ពីសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់ធានារ៉ាប់រង ធ្វើយ៉ាងណាឱ្យពួកគាត់មានគំនិតវិជ្ជមានទៅលើសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង
- ក្រុមហ៊ុនគួរយកចិត្តទុកដាក់ ចំពោះការផ្សព្វផ្សាយធានារ៉ាប់រងបន្ថែមទៀតអំពីផលិតផលនិងសេវាកម្ម ផលប្រយោជន៍ដែលទទួលបាន ដើម្បីឱ្យប្រជាជនកម្ពុជាបានស្គាល់ពីប្រតិបត្តិការអាជីកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន កាន់តែទូលំទូលាយថែមទៀត
- រកវិធីសាស្ត្របង្កើតកម្មវិធីថ្មីៗ ដើម្បីធ្វើឱ្យអតិថិជនចាប់អារម្មណ៍ ដោយធ្វើឱ្យអតិថិជនមានការកើនឡើង ដើម្បីរក្សាអតិថិជនចាស់ និងទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី។

## ឯកសារយោង

១. ឌីម ពុធហិយា, ខន សុវ៉ាន់ឌី, សុវណ្ណ ជាលីន, ហុង សារុន, តូ កក្កដា. (បោះពុម្ពឆ្នាំ ២០២៤). *អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងព្រូជិនសលកម្ពុជា ម.ក. សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជំនាន់ទី២១ នៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា. ទំព័រ៣៤*
២. ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា៖ ការចុះទៅណាត់ជួបពិគ្រោះ និងសុំព័ត៌មានពីអ្នកគ្រប់គ្រងដោយផ្ទាល់នៅថ្ងៃទី២២ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២៥
៣. Wingbank. (2023, May 12). ធនាគារឯកទេស វីង និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា បានចុះអនុស្សរណៈយោគយល់ លើការសិក្សាស្វែងយល់ជាដៃគូសហប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម. Retrieved May, 10 2025, from <https://www.wingbank.com.kh/km/wing-bank-and-prudential-signed-mou-for-business/>
៤. PPC Bank. (2020, April 08). ធនាគារ ភ្នំពេញពាណិជ្ជ ម.ក និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសល កម្ពុជា បានចុះអនុស្សរណៈយោគយល់លើការសិក្សាស្វែងយល់ជាដៃគូសហប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម. Retrieved May, 10 2025, from <https://www.ppcbank.com.kh/ppcbank-mou-prudential/>
៥. Acladabank.com.kh: (2013, January 9). ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា បានចុះអនុស្សរណៈយោគយល់ លើការសិក្សាស្វែងយល់ជាដៃគូសហប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម Retrieved May, 13 2025, from [https://www.acladabank.com.kh/kh/khm/md\\_In20130109/](https://www.acladabank.com.kh/kh/khm/md_In20130109/)
៦. វេបសាយផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូជិនសលកម្ពុជា <https://www.prudential.com.kh/en/>

# ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖ ការិយាល័យកណ្តាលរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសលកម្ពុជា



## Prudential (Cambodia) Life Assurance

4.3 ★★★★★ (4)

Insurance company in Phnom Penh



- Overview
- About
- Photos
- Reviews

- DIRECTIONS
- WEBSITE
- SHARE

20th Floor Chip Mong Tower,  
Russian Federation Blvd (110),  
Phum 10, Phnom Penh  
2.6 km · 25 min · 12 min

Add business hours

# ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE

សារណាមញ្ញប័ត្នកម្ពុជា  
ជំនាញ គណនេយ្យ



ប្រធានបទ៖ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុន  
ធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសិល កម្ពុជា ម.ក

TOPIC: BENEFITS FROM PRUDENTIAL CAMBODIA  
INSURANCE COMPANY Plc

រៀបរៀងដោយនិស្សិត៖	១-និស្សិត ឌីម ពុចចាណា	B21/3507
	២-និស្សិត ខន សុវ៉ាន់ឌី	B21/2237
	៣-និស្សិត សុវណ្ណ ដាយន	B21/2042
	៤-និស្សិត ហុង សារុន	SP21/213
	៥- និស្សិត តូ កក្កដា	B21/2025

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ៖ ហឿង ម៉ាយ

VIA.PP/2024

និស្សិតជំនាន់ទី២១

រាជធានីភ្នំពេញ

ឆ្នាំ២០២៤

# ឧបសម្ព័ន្ធទី៣៖ ផែនការថវិកាជំរុញការរស់រានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ព្រូដិនសលកម្ពុជា



## Prudential Cambodia

322K likes • 332K followers



ស្វាគមន៍មកកាន់ហ្វេសប៊ុកផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អាយុជីវិត ព្រូដិនសលកម្ពុជា

👍 Liked    💬 Message    ⋮

Posts    About    Photos    More ▾

### Details

- 📄 Page · Insurance company
- 🔗 [tiktok.com/@prudentialcambodia](https://www.tiktok.com/@prudentialcambodia) (+5 links)
- ⋮ See Prudential Cambodia's About Info

For Every *Life,*  
For Every *Future*

**FOR EVERY LIFE,  
FOR EVERY  
FUTURE**

Need help? Talk to us