



ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា

VANDA UNIVERSITY



សារណាមញ្ញប័ត្រាភ័យវិញ្ញាបត្រ

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានា

រ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ

BENEFITS RECEIVED FROM AMK INSURANCE

COMPANY

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៥

PHNOM PENH-2025



ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា

VANDA UNIVERSITY



សារណាមញ្ជប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

អេ អិម ខេ

BENEFITS RECEIVED FROM AMK INSURANCE COMPANY

សាមីខ្លួនចារ្យណែនាំ៖ ប៊ុន ដានិត

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៥

PHNOM PENH-2025



**គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាមញ្ញប័ណ្ណបង្ហាញបញ្ជីប្រតិបត្តិការស្រដៀងគ្នា
ប្រធានបទ៖ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១

បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង

គ្រូណែនាំ

ប៊ុន ជានិត

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ែម សុខហៀក

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក រ័ត្ន

ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជំនាយក
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

បណ្ឌិត សេង សំអឿន

អនុប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជំនាយករង
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា



សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា

បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា

សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា

បណ្ឌិត ហ៊ុ គុជគន្ធលីនណា

លេខកថា

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ នៅសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល ៤ឆ្នាំរួចមក ក្រុមនាងខ្ញុំបានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យជាពិសេសក្រុម នាងខ្ញុំបានយល់ច្បាស់ថាជំនាញគណនេយ្យគឺជាជំនាញមានសារៈសំខាន់មួយដែរសម្រាប់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ក្នុង នោះស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការគណនេយ្យដូចគ្នា។ ដោយ ឡែកដើម្បីឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិត កាន់តែមានគុណភាពខ្ពស់ សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខ ជំនាញសំខាន់ៗ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារគណនេយ្យ តាមកម្មវិធីសិក្សាក្នុងឆ្នាំសិក្សាទីមួយ រហូតដល់ឆ្នាំ សិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួតត្រាយផ្លូវនិស្សិតឱ្យបានយល់ច្បាស់ពីការ អនុវត្តការងារគណនេយ្យពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់និងត្រួតពិនិត្យវាយតម្លៃព្រមទាំង ផ្តល់ជាអនុសាសន៍នៅក្នុងការងារ គណនេយ្យដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាព គ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួនក្នុងន័យ ឆ្លើយតប ឱ្យបានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ដោយក្រុមនាងខ្ញុំ សង្កេតឃើញថាកិច្ចការងារមួយនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំង ស្របពេលនៃការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្របានមកដល់ ទើបក្រុមនាងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទមួយស្តីពី

“អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ” យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចង ក្រងក្នុងគោលបំណងឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវទាំងអស់ឱ្យយល់កាន់តែស៊ីជម្រៅពីការរៀបចំសារណា និងប្រសិទ្ធភាព នៃការធ្វើម៉ាយីតធីង។ ក្រុមនាងខ្ញុំសង្ឃឹមថាការរៀបចំសារណាមួយនេះឡើង នឹងបានចូលរួមចំណែកមួយ ក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដទៃៗ ទៀតដែលមានគោលបំណង សិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

ជាទីបញ្ចប់ក្រុមនាងខ្ញុំ សូមមេត្តាខន្តី អភ័យទោស ពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ រៀបច្បង និងអ្នកអាន ទាំងអស់ នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានដោយអចេតនា នៅក្នុងសារណានេះ ហើយក្រុមនាងខ្ញុំរីករាយនឹង ទទួលយករាល់ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនា ដើម្បីឱ្យការរៀបចំលើកក្រោយទៀតមានភាពកាន់តែល្អប្រសើរ។

បេតាសម្ព័ន្ធក្រុម



សុភ័ណ្ណ ស៊ីវអេង
ID: B22/1706



បេន ឯមមី
ID: B22/1240



វិទ្ធី ចាន់បេនា
ID: B22/1799



សុខ សុផានីន
ID: B22/1570



ច័ត វ៉ាន់ធីម៉ា
ID: B22/1601

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមនាងខ្ញុំជានិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២២ ជំនាញគណនេយ្យ
សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងថ្លែងអំណរគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅចំពោះ

ក្រុមគ្រួសារដែលបានជួយឧបត្ថម្ភ គាំទ្រ ទាំងសម្ភារៈ ថវិកា និងស្មារតី ជំរុញលើកទឹកចិត្ត ដល់ក្រុម
នាងខ្ញុំ ក្នុងការសិក្សារៀនសូត្រ ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមនាងខ្ញុំ
សូមសម្តែងនូវការគោរព និងកតញ្ញាតាមយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ដល់អ្នកមានគុណ ដែលបានផ្តល់កំណើត
ដល់នាងខ្ញុំគ្រប់រូប និងសូមគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ដល់បណ្តាសាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ
ទាំងអស់ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមនាងខ្ញុំនាពេលកន្លងមក។

ក្រុមនាងខ្ញុំ សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ដ៏ជ្រាលជ្រៅ ដល់ឯកឧត្តមបណ្ឌិត **ហេង វ៉ាន់ដា**
សកលវិទ្យាធិការនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ដែលបានផ្តល់ទឹកនៃឯកឧត្តមបណ្ឌិតបណ្តាលព្រមទាំងផ្តល់បទពិសោធន៍
យ៉ាងច្រើនដល់នាងខ្ញុំ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណចំពោះលោកគ្រូ **ម៉ីន ដានិត** ជាគ្រូណែនាំ ដោយបានជួយជ្រោមជ្រែង
បង្ហាត់បង្ហាញសព្វបែបយ៉ាង ដើម្បីជួយដល់ក្រុមនាងខ្ញុំបញ្ចប់កិច្ចការសារណានេះជាស្ថាពរ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណដល់សាស្ត្រាចារ្យ និងបុគ្គលិកនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដាទាំងអស់ ដែល
បានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ លើកទឹកចិត្ត អនុគ្រោះដល់ក្រុមនាងខ្ញុំ រហូតដល់ធ្វើឱ្យការសិក្សា
បានបញ្ចប់ និងទទួលបានជោគជ័យគួរជាទីមោទនៈ។

ឆ្លៀតក្នុងឱកាសនេះដែរ ក្រុមនាងខ្ញុំសូមប្រសិទ្ធពរជ័យជូនដល់បុគ្គលទាំងអស់ ខាងលើឱ្យជួបតែ
ពុទ្ធពរឬនប្រការគឺអាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អំណះអំណាច

ក្រុមនាងខ្ញុំ ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ នៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២២៖ សូមធានាអះអាងថា ខ្លឹមសារសារណាក្រោមប្រធានបទស្តីអំពី “**អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រង អេ អិម ខេ**” នេះគឺពិតជាស្នាដៃមួយរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំ ដោយគ្មានការពាក់ព័ន្ធនឹងរបាយការណ៍ ស្រាវជ្រាវរបស់អ្នកផ្សេងទៀត។ ទិន្នន័យ និងលទ្ធផលដែលទាក់ទងទៅនឹងការស្រាវជ្រាវ ដែលបានលើក ឡើងនេះ ជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវថ្មីសុទ្ធសាធ ដែលពុំធ្លាប់មានជនណាម្នាក់យកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងការស្រាវជ្រាវពី មុនឡើយ។

ថ្ងៃពុធ.៨កើតខែភទ្រិក ឆ្នាំម្សាញ់ សប្តស័ក ព.ស.២៥៦៩
ថ្ងៃទី.២៩.... ខែតុលាឆ្នាំ២០២៥
ហត្ថលេខាតំណាងក្រុម



សុក្ត៌ណ្ណ ស៊ីវអេង

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ

ក្រោមការណែនាំ និងការលើកចិត្តពីថ្នាក់ដឹកនាំនៃ សាកលវិទ្យាល័យ វ៉ាន់ដា បានផ្តល់ឱកាសយ៉ាង ជ្រាលជ្រៅសម្រាប់ក្រុមនាងខ្ញុំក្នុងការសរសេរសារណាបញ្ចប់ ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ ក្រោម ប្រធានបទ **អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ** អត្ថបទនេះត្រូវឡើងបានសរ សេរក្នុងគោលបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីអត្ថប្រយោជន៍ ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ នឹងវិស័យធានារ៉ាប់រង។

អត្ថបទស្រាវជ្រាវ គឺជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវប្រកបដោយគុណភាព ហើយក៏ប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ ជាច្រើនដែរដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានលម្អិត និងច្បាស់លាស់ ដោយស្រាវជ្រាវតាមរយៈ ការវិភាគទិន្នន័យ គេហទំព័រក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង និង ឯកសារ ដែលពាក់ព័ន្ធ ទៅនឹងប្រធានបទ ដើម្បីយកមកវិភាគ និងសិក្សា ស្រាវជ្រាវក្នុងគោលបំណងបញ្ជាក់អំពី អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ ការ ស្វែងរកតាមអ៊ីនធឺណេត និងសាស្ត្រាចារ្យផ្ទាល់ដែរ។ ជារួមសង្កេតឃើញថា អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពី ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ ពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគត។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អត្ថបទនេះបានរួមចំណែកមួយបន្ថែមទៀត ដោយបានផ្តល់អនុសាសន៍ មួយចំនួន ក្នុងគោលបំណងដើម្បីជាប្រយោជន៍ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាដែលកើតឡើងទាក់ទង អំពីអត្ថ ប្រយោជន៍ និងជាមតិកែលម្អក្នុងវិស័យស្ថាបនា សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង។

មាតិកា

ទំព័រ

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

ជំពូកទី១

សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ	១
១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៤ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៤.១ ទំហំដែនកំណត់.....	២
១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៥.១ វិធីសាស្ត្រប្រមូលទិន្នន័យ	២
១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៧ របាយការណ៍សម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣

ជំពូកទី២

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

២.១ លក្ខណៈទូទៅ	៤
២.១.១ និយមន័យ	៤
២.១.២ ប្រវត្តិនៃក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង.....	៤
២.១.៣ ប្រភេទនៃក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង	៦
២.១.៤ សារៈសំខាន់នៃក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង	៧
២.២ ប្រភេទធានារ៉ាប់រងទូទៅ	៨
២.២.១ និយមន័យក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច	៩
២.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង.....	៩
២.៣.១ និយមន័យអត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រង.....	៩
២.៣.២ ប្រវត្តិនៃធានារ៉ាប់រង	១០

២.៣.៣ ទ្រឹស្តីរបស់ធានារ៉ាប់រង	១១
-------------------------------------	----

ជំពូកទី៣

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ	១៣
៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ	១៥
៣.១.២ ការកំណត់តម្លៃ	១៦
៣.១.៣ យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ និងទីតាំង.....	១៧
៣.១.៤ ការផ្សព្វផ្សាយការលក់	១៧
ក. ការផ្សព្វផ្សាយដោយផ្ទាល់	១៧
ខ. ការផ្សព្វផ្សាយប្រយោល	១៧
៣.១.៥ បេសកកម្ម ទស្សនវិស័យ និងគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ	១៨
៣.១.៦ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ	១៨
៣.១.៧ ទីផ្សារគោលដៅ	១៩
៣.១.៨ ការផ្សព្វផ្សាយការលក់សម្រាប់អតិថិជន	១៩
៣.១.៩ ការផ្សព្វផ្សាយតាមបណ្តាញសង្គម	២០
៣.២ តើ អេ អឹម ខេ មានប្រភេទធានារ៉ាប់រងអ្វីខ្លះ ?	២១
៣.២.១ ប្រភេទធានារ៉ាប់រង.....	២១
៣.២.២ ការអនុវត្តន៍និងប្រយោជន៍សង្គម	២១
៣.៣ តើអតិថិជនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះពីធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ ?	២២
៣.៣.១ អត្ថប្រយោជន៍ផ្ទាល់ (Direct Benefits).....	២២
៣.៣.២ អត្ថប្រយោជន៍ប្រយោល	២២

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង.....	២៣
៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ	២៤

ជំពូកទី៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	២៥
៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍	២៦

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

**ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម**

១.១ លំនាំបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

ប្រទេសកម្ពុជា ជាប្រទេសដែលប្រកាន់យករបបនយោបាយប្រជាធិបតេយ្យ និងសេរីពហុបក្សចាប់ពី បង្កើតរដ្ឋធម្មនុញ្ញនៅថ្ងៃទី២៤ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ១៩៩៣ ព្រមទាំងអនុវត្តតាមគោលការណ៍ សេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ដែលញ៉ាំងឱ្យមាន ការប្រកួតប្រជែងគ្នាស្ទើរតែគ្រប់វិស័យ ដោយស្មើភាពគ្មានការបង្ខិតបង្ខំ និង ដោយសេរីទៅ តាមលទ្ធភាព ដែលខ្លួនអាចធ្វើទៅបានក្រោមលក្ខខណ្ឌដែលមានចែងក្នុងច្បាប់ ដូចមានចែងក្នុងមាត្រា ៥៦ និង ៦០ នៃរដ្ឋធម្មនុញ្ញរបស់ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

បន្ថែមលើស ពីនេះទៅទៀតដោយសារតែមានការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ដោយឈរ លើគោលនយោបាយបង្រួបបង្រួមជាតិ និងការអភិវឌ្ឍជាតិ ព្រមទាំងការរក្សាឱ្យមានស្ថិរភាព នយោបាយ និង កំណែទម្រង់សំខាន់ៗជាច្រើន ទើបធ្វើឱ្យប្រទេសកម្ពុជាក្លាយជាប្រទេសមួយដែលកំពុងមានការអភិវឌ្ឍគ្រប់វិស័យ ក្នុងចំណោមប្រទេសជាច្រើន។ ទន្ទឹមនឹងការអភិវឌ្ឍន៍នេះយើងក៏បានសង្កេតឃើញថា នៅក្នុងសង្គមសេដ្ឋកិច្ច ទំនើបបច្ចុប្បន្ននេះ ដែលកំពុងមានការរីកចម្រើន ក៏មានកត្តាហានិភ័យនានាដែលអាចកើតមានដូចជា បញ្ហាគ្រោះផ្សេងៗដូចជា គ្រោះធម្មជាតិ (ទឹកជំនន់ រាំងស្ងួត រញ្ជួយដី) គ្រោះអគ្គិភ័យ គ្រោះចរាចរណ៍ និង គ្រោះបង្កឡើងដោយមនុស្ស កំពុងកើតមានខ្លាំងជារៀងរាល់ឆ្នាំ ហើយបង្កផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដល់ជីវិត និងទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ប្រជាជន។

បញ្ហាទាំងនេះបានបង្ហាញឱ្យឃើញពីភាពចាំបាច់នៃការមានការត្រៀមខ្លួន និងវិធានការពារ ដែលអាច ជួយកាត់បន្ថយការខាតបង់នៅពេលគ្រោះអាសន្ន កើតឡើងព្រោះតែបញ្ហាទាំងអស់នេះទើបធ្វើឱ្យ ប្រជា ពលរដ្ឋយើង គ្រប់គ្នាចាប់ផ្តើមយល់ឃើញពីសារៈសំខាន់នៃធានារ៉ាប់រង។ ហេតុនេះហើយបានជាក្រុមនាងខ្ញុំ សម្រេចចិត្តជ្រើសរើសប្រធានបទ“អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ” មកធ្វើ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

១.២ ចំណោទបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

បើទោះបីជាវិស័យធានារ៉ាប់រង បានឈានជើងចូលមកក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា អស់រយៈពេលជា ច្រើនឆ្នាំមកហើយក្តី ក៏ប៉ុន្តែ បើផ្អែកទៅលើការយល់ដឹងរបស់ប្រជាពលរដ្ឋក្នុងប្រទេសកម្ពុជាទៅលើវិស័យ មួយនេះ គឺនៅមានកម្រិត និងពុំទាន់យល់ដឹងអំពីអត្ថប្រយោជន៍របស់ធានារ៉ាប់រងនៅឡើយ។ ដូច្នេះហើយ ទើបក្រុមរបស់នាងខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទមួយនេះ ពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ។ លើសពីនេះទៅទៀតយើងបានលើកឡើងនូវបញ្ហាដែលពាក់ព័ន្ធនៅលើធានារ៉ាប់រងមានដូចជា៖

1. តើក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ មានប្រភេទធានារ៉ាប់រងអ្វីខ្លះ ?
2. តើអតិថិជនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះពីធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ ?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ គឺផ្តោតលើការសិក្សាស្វែងយល់អំពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពី ការប្រើប្រាស់ធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ ឱ្យមានសុវត្ថិភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ថែមទៀត។ ដើម្បីឱ្យ ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីចំណោទបញ្ហាខាងលើ ក្រុមនាងខ្ញុំបានផ្តោតទៅលើចំណុចមួយចំនួន៖

- ដើម្បីយល់ដឹងអំពីវិស័យធានារ៉ាប់រងឱ្យកាន់តែលម្អិត
- សារៈសំខាន់នៃអត្ថប្រយោជន៍ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច
- យល់ដឹងពីផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រង

១.៤ ទំហំដែលកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

១.៤.១ ទំហំនៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺផ្ដោតសំខាន់តែលើប្រភេទធានារ៉ាប់រង និងអត្ថប្រយោជន៍ដែលអតិថិជនទទួលបានពីការប្រើប្រាស់ធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ ដែលស្ថិតនៅរាជធានីភ្នំពេញតាមបណ្តោយផ្លូវ ២៨៥ មហាវិថី យោធពលខេមរៈភូមិន្ទ (២៧១) រាជធានីភ្នំពេញ។

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

សម្រាប់វិសាលភាពការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ក្រុមនាងខ្ញុំបានកំណត់ឯកសារនៅឆ្នាំ២០២៥ សម្រាប់ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវបានប្រើតាមវិធីសាស្ត្រ គុណវិស័យដោយផ្ដោតចម្បងទៅលើឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធនៅនឹងប្រធានបទ ដើម្បីយកមកវិភាគ និងសិក្សាស្រាវជ្រាវក្នុងគោលបំណងបញ្ជាក់អំពីប្រភេទនៃធានារ៉ាប់រង និងផលប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ។

សម្រាប់សំណួរស្រាវជ្រាវទី១៖ ប្រើវិធីសាស្ត្របែបគុណវិស័យដូចជា ការសិក្សាស្វែងរកនៅលើគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ ដើម្បីស្វែងយល់ពីផលិតផលធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ។

សម្រាប់សំណួរស្រាវជ្រាវទី២៖ ប្រើវិធីសាស្ត្របែបគុណវិស័យដូចជា ការសិក្សាស្វែងរកនៅលើគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ ដើម្បីយកមកបកស្រាយទៅលើអត្ថប្រយោជន៍ដែលអតិថិជនទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច។

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

លទ្ធផលនៃការសិក្សា គឺមានសារៈប្រយោជន៍សម្រាប់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើវិស័យសេដ្ឋកិច្ច ជាពិសេស ចំពោះមជ្ឈដ្ឋានទូទៅតែម្តង។ ហើយវាមានសារៈសំខាន់ដូចជា៖

- **ចំពោះស្ថាប័ន ឬក្រុមហ៊ុន**
 - លើកឡើងពីរចនាសម្ព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនជាក់ស្តែង
 - យល់ដឹងពីប្រភេទផលិតផល និងអត្ថប្រយោជន៍ជាក់ស្តែងរបស់ក្រុមហ៊ុន
- **ចំពោះសមាជិកក្រុមស្រាវជ្រាវ**
 - អាចបង្កើននូវចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍
 - បង្កើននូវសាមគ្គីភាព និងកិច្ចសហការគ្នាយ៉ាងល្អរវាងសមាជិកក្រុម
- **ចំពោះអ្នកអានទូទៅ**
 - បង្កើនការយល់ដឹងបន្ថែមពីការវិវត្តវិស័យធានារ៉ាប់រង និងសារៈប្រយោជន៍នៃធានារ៉ាប់រង
 - សម្រាប់ជាឯកសារតម្កល់ទុកនៅក្នុងបណ្ណាល័យ និងគំនិតខ្លះៗដល់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយៗ

- បង្កើតឱ្យមានភាពសម្បូរបែបនៃឯកសារជាភាសាខ្មែរ។

១.៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ក្របខណ្ឌនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវជំពូកនេះ នឹងបង្ហាញពីដំណើរការ និងវិធីសាស្ត្រដែលយកមកប្រើប្រាស់ក្នុងដំណើរនៃការស្រាវជ្រាវដូចជា ការប្រមូលទិន្នន័យ និងការស្វែងរកឯកសារជាដើម។ ដំណើរការនៃសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់នៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ ពីព្រោះជាមគ្គុទេសក៍ឆ្ពោះទៅរកដំណោះស្រាយនៃចំណោទបញ្ហាដែលបានលើកឡើងនៃការស្រាវជ្រាវ ដែលចែកជា ៥ ដំណាក់កាលត្រូវបានរៀបចំសម្រាប់ដំណើរការមានដូចតទៅ៖

ជំពូកទី១: សេចក្តីផ្តើម

ការបង្ហាញពីលំនាំដើមនៃការស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ។

ជំពូកទី២: រំលឹកទ្រឹស្តី

ការរំលឹកលក្ខណៈទូទៅ ប្រវត្តិ និងទ្រឹស្តីពាក់ព័ន្ធនឹងអត្ថប្រយោជន៍។

ជំពូកទី៣: លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវគឺ បានផ្តល់ឱ្យដឹងពីស្ថានភាពជាក់ស្តែងរបស់ក្រុមហ៊ុន ដូចជាប្រវត្តិនៃក្រុមហ៊ុន

ទីតាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន គោលនយោបាយ និងអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបាន។

ជំពូកទី៤: ការវិភាគពីភាពខ្លាំង និងភាពខ្សោយ

- ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ។

ជំពូកទី៥: ការសេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

- សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍។

ជំពូកទី២

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

២.១ លក្ខណៈទូទៅ

២.១.១ និយមន័យ

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង (Insurance) គឺជាការយកសេចក្តីព្រមព្រៀងពីភាគីមួយ (ធានា) ដើម្បីបញ្ចុះការបង់ប្រាក់ ឬការប្រឈមមុខជាមួយហានិភ័យ ឬការខូចខាតខ្លះៗ របស់អង្គការម្ចាស់ផ្ទះ ឬប្រជាជនមួយក្នុងករណីដែលមានហេតុការណ៍អាក្រក់ ឬភាពគួរឱ្យបារម្ភ។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង (Insurance) សំដៅដល់ការធ្វើកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រង ក្នុងនោះអ្នកត្រូវបានធានារ៉ាប់រង ត្រូវបានបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងឱ្យទៅក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ហើយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងត្រូវធ្វើសំណងដល់ការខូចខាត ឬការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិ ដែលបង្កឡើងដោយហេតុការណ៍គ្រោះថ្នាក់ ឬក៏ធ្វើសំណងនៅពេលដែលអ្នកត្រូវទទួលបានធានារ៉ាប់រង ស្លាប់ រឬស ពិការ មានជំងឺ ឬនៅពេលដែលបុគ្គលនោះឈានដល់កាលកំណត់ណាមួយ ដែលភាគីទាំងពីរបានព្រមព្រៀងគ្នាដូចមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រង^២។

២.១.២ ប្រវត្តិនៃក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

ការធានារ៉ាប់រងមានតាំងពីឆ្នាំ៣០០០មុនគ.ស នៅពេលដែលពាណិជ្ជករចិនបានចែកចាយទំនិញក្នុង ចំណោមនាវាជាច្រើនដើម្បីឆ្លងកាត់សមុទ្រដ៏លំបាក។ ពួកគេបានយល់ពីការធានារ៉ាប់រងក្នុងទម្រង់សាមញ្ញបំផុតរបស់វា។

ភស្តុតាងនៃគោលការណ៍ជាលាយលក្ខណ៍អក្សរដំបូងត្រូវបានរកឃើញនៅលើផ្ទាំងគំនូរចាប៊ីឡូន។ ក្រុម **Hammurabi** គឺជាច្បាប់សរសេរដំបូងបង្អស់របស់ប្រវត្តិសាស្ត្រដែលមានអាយុកាលតាំងពីឆ្នាំ១៧៥០មុនគ.ស។ ដោយក្រុមចែងថា ប្រសិនបើពាណិជ្ជករបង់បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងដល់ដៃគូកម្ចីតាតមិនគួរត្រូវសងប្រាក់កម្ចីវិញទេ ប្រសិនបើទំនិញត្រូវបានបាត់បង់ដោយទឹកជំនន់ ឬត្រូវបានគេលួច។ អ្នកដំបូងដែលធានាដល់ប្រជាជនរបស់ពួកគេ គឺស្តេច **Achaemenian** ហើយកំណត់ត្រាធានារ៉ាប់រងត្រូវបានដាក់ជូនការិយាល័យមេធាវី។ ការធានារ៉ាប់រង ក៏ត្រូវបានកត់សម្គាល់ផងដែរសម្រាប់អំណោយ ដែលមានតម្លៃយ៉ាងច្រើនអំណោយទាំងនេះ ត្រូវបានប្រគល់ជូនព្រះមហាក្សត្រ តាមរយៈការកត់ត្រាអំណោយរបស់ពួកគេនៅក្នុងការចុះឈ្មោះអ្នកផ្តល់អំណោយពីព្រះមហាក្សត្រ ដោយបញ្ជាក់ពីអត្ថិភាពរបស់អំណោយ ប្រសិនបើពួកគេមានបញ្ហា។

នៅពេលដែលពិភពលោកបុរាណ បានវិវឌ្ឍន៍ប្រាក់កម្ចីតាមសមុទ្រជាមួយនឹងអត្រាផ្អែក លើរដូវកាលអំណោយផលសម្រាប់ការធ្វើដំណើរបានលេចឡើង។ ប្រហែលឆ្នាំ៦០០មុនគ.ស ក្រិច និងរ៉ូមបានបង្កើតប្រភេទដំបូងនៃធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត និងសុខភាពជាមួយនឹងសង្គមសប្បុរសរបស់ពួកគេ។ សង្គមទាំងនេះបានផ្តល់ការថែទាំដល់ក្រុមគ្រួសារប្រជាពលរដ្ឋដែលបានស្លាប់។ សង្គមបែបនេះបានបន្តជាច្រើនសតវត្សមកហើយ នៅក្នុងតំបន់ផ្សេងៗគ្នាក្នុងពិភពលោក ហើយរួមបញ្ចូលពិធីបុណ្យសពផងដែរ។ នៅសតវត្សទី

¹ Investopedia. Julia Kagan. (2025, August 07). *What is Insurance?* Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/i/insurance.asp>
² Linked In. (2023, July 14). *Insurance*. Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/>

១២ នៅ Anatolia ប្រភេទនៃការធានារ៉ាប់រងរបស់រដ្ឋត្រូវបានណែនាំ។ ប្រសិនបើឈ្នួញត្រូវបានប្តូរនៅក្នុង តំបន់នោះរតនាគារដ្ឋនឹងសងពួកគេវិញសម្រាប់ការខាតបង់របស់ពួកគេ។

គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងឯករាជ្យដែលមិនត្រូវបានចងក្លាប់ជាមួយកិច្ចសន្យា ឬប្រាក់កម្ចី បានលេចឡើងនៅ Gonoa ក្នុងសតវត្សទី១៤ នេះគឺជាកន្លែងដែលនយោបាយធានារ៉ាប់រងបានចងក្រង ជាឯកសារដំបូងគេបានមកពីឆ្នាំ១៣៤៧។ នៅសតវត្សបន្ទាប់ ការធានារ៉ាប់រងលើដៃនសមុទ្រឯករាជ្យត្រូវ បានបង្កើតឡើងជាមួយនឹងប្រភេទនៃការធានារ៉ាប់រងនេះ បុព្វលាភធានារ៉ាប់រងបានផ្លាស់ប្តូរដោយផ្អែកលើ ហានិភ័យតែមួយគត់។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការបំបែកការធានារ៉ាប់រងចេញពីកិច្ចសន្យា និងប្រាក់កម្ចី គឺជាការផ្លាស់ប្តូរដ៏សំខាន់ដែលមានឥទ្ធិពលលើការធានារ៉ាប់រងសម្រាប់ពេលវេលាដែលនៅសល់។

សៀវភៅដំបូងដែលបានបោះពុម្ពលើប្រធានបទនៃធានារ៉ាប់រងត្រូវបានសរសេរដោយ Pedro de santar'em ហើយអក្សរសិល្ប៍ត្រូវបានបោះពុម្ពនៅឆ្នាំ១៩៥២។ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុន Renaissance បានបញ្ចប់ទ្វីបអឺរ៉ុប។ ការធានារ៉ាប់រងបានវិវត្តទៅជាទម្រង់ការពារដ៏ទំនើបជាងមុន និងមានប្រភេទនៃការ ធានារ៉ាប់រងជាច្រើន។ រហូតមកដល់សតវត្សទី១៧ តំបន់ជាច្រើនត្រូវបានគ្របដណ្តប់ដោយសង្គមមិត្តភាព ដែលប្រមូលប្រាក់ដើម្បីបង់ថ្លៃព្យាបាល និងពិធីបុណ្យសព។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយចុងបញ្ចប់នៃសត វត្សទី១៧ បានបង្ហាញពីការពង្រីកយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃសារៈសំខាន់របស់ទីក្រុងឡុងដ៍ នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្ម នេះ ក៏បានបង្កើតតម្រូវការសម្រាប់ធានារ៉ាប់រងលើទំនិញផងដែរ។ ទីក្រុងឡុងដ៍ បានក្លាយជាមជ្ឈមណ្ឌលមួយ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ឬមនុស្សដែលមានធន្នៈក្នុងការធានាការបណ្តាក់ទុននៃនាវាដឹកទំនិញ និងពាណិជ្ជករ។ Lloyd's of London ដែលជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងឈានមុខគេមួយរបស់ទីក្រុងឡុងដ៍នៅតែជាអាជីវកម្ម ធានារ៉ាប់រងដ៏សំខាន់នៅក្នុងទីក្រុង។

ការធានារ៉ាប់រងបែបទំនើបអាចតាមដានបានទៅនឹងភ្លើងឆេះដ៏អស្ចារ្យនៃទីក្រុងឡុងដ៍ ដែលបាន កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ១៦៦៦។ បន្ទាប់ពីវាបានបំផ្លាញផ្ទះជាង៣០,០០០ ខ្នង បុរសម្នាក់ឈ្មោះ Nicholas Barbon បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មធានារ៉ាប់រងអគ្គិភ័យដំបូងគេរបស់ទីក្រុង។ ការធានារ៉ាប់រងគ្រោះថ្នាក់ត្រូវ បានបង្កើតឡើងនៅចុងសតវត្សទី១៩ ហើយវាស្រដៀងទៅនឹងការធានារ៉ាប់រងពិការភាពទំនើប។

នៅក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រសហរដ្ឋអាមេរិក ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងដំបូងគេមានមូលដ្ឋាននៅរដ្ឋ South Carolina ហើយបានបើកនៅឆ្នាំ១៧៣២ ដើម្បីផ្តល់ការធានារ៉ាប់រងអគ្គិភ័យ។ Benjamin Franklin បានចាប់ផ្តើមក្រុម ដែលបានប្រមូលវិភាគទានសម្រាប់ការពារគ្រោះមហន្តរាយអគ្គិភ័យពីការបំផ្លាញអគារ។ នៅពេលដែលសត វត្សឆ្នាំ១៨០០ បានមកដល់ និងបានកន្លងផុតទៅ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបានវិវត្ត ដើម្បីបញ្ចូលការធានា រ៉ាប់រងអាយុជីវិត និងទម្រង់នៃការធានារ៉ាប់រងជាច្រើនទៀត។ គ្មានប្រភេទនៃការធានារ៉ាប់រងណាមួយជា កាតព្វកិច្ចនៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិករហូតដល់ទសវត្សឆ្នាំ១៩៣០ នៅពេលរដ្ឋាភិបាលបានបង្កើតរបបសន្តិសុខ សង្គម។ នៅទសវត្សឆ្នាំ១៩៤០ ការធានារ៉ាប់រងបំណុលទូទៅ (GL) បានលេចឡើង។ វាបានជួយសម្រាលការ លំបាកផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់ស្ត្រីដែលប្តីរបស់ពួកគេបានស្លាប់ នៅពេលប្រយុទ្ធក្នុងសង្គ្រាមលោកលើកទី២។

ទោះបីជាការធានារ៉ាប់រង គឺជាអាជីវកម្មដែលបានបង្កើតឡើងក៏ដោយ ក៏វានៅតែផ្លាស់ប្តូរ ហើយនឹងផ្លាស់ប្តូរ នៅពេលអនាគតដើម្បីបំពេញតម្រូវការដែលកំពុងវិវឌ្ឍរបស់អ្នកប្រើប្រាស់³។

បើយោងតាមប្រវត្តិសាស្ត្រប្រទេសកម្ពុជា បានបង្ហាញថាវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅប្រទេសកម្ពុជាគេ ចែកចេញជា២ដំណាក់កាល៖

- **ដំណាក់កាលទី១** : ក្នុងសម័យព្រះរាជាណាចក្រទី១ (១៩៤៤-១៩៧៩) នៅក្នុងសម័យព្រះរាជា ណាចក្រទី១ នាក់ឡុងឆ្នាំ១៩៤៤ ដល់ឆ្នាំ១៩៧៥ វិស័យធានារ៉ាប់រងមានច្រើនហើយបន្ទាប់មកក្រុមហ៊ុន ទាំងអស់នោះរួមបញ្ចូលគ្នាក្លាយជាក្រុមហ៊ុនរដ្ឋតែមួយ។ រហូតដល់ឆ្នាំ១៩៧៥ ក្នុងរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ ក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេសកម្ពុជាទាំងអស់ រួមទាំងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងផងក៏ត្រូវបិទទ្វារអស់ទៅ។

- **ដំណាក់កាលទី២**: ក្រោយឆ្នាំ១៩៧៩ រហូតដល់បច្ចុប្បន្នក្រោយរួចផុតពីរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ ឆ្នាំ ១៩៧៩ ប្រទេសកម្ពុជាបានងើបឡើងវិញ ជាមួយនឹងការបើកឱកាសឱ្យក្រុមហ៊ុនគ្រប់វិស័យចាប់ផ្តើមរក ស៊ីសារជាថ្មីជាបន្តបន្ទាប់។ ក្នុងនោះនៅឆ្នាំ១៩៨៩ ក្នុងសម័យរដ្ឋកម្ពុជាវិស័យធានារ៉ាប់រងចាប់កើតឡើងវិញ តែមិនមែនជារូបភាពមុខរបរទេ គ្រាន់តែមានច្បាប់អនុញ្ញាតឱ្យមានការប្រកបមុខរបរអាជីវកម្មធានារ៉ាប់រង ឡើងវិញ ប៉ុន្តែ នៅពេលនោះមិនទាន់មានក្រុមហ៊ុនរកស៊ីផ្នែកធានារ៉ាប់រងកើតឡើងភ្លាមៗនោះទេ។ រហូត ដល់ឆ្នាំ១៩៩០ ទើបមានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមួយដែលជាក្រុមហ៊ុនរដ្ឋបង្កើតឡើង ដោយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានឈ្មោះថាក្រុមហ៊ុនជាតិធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា (កាំមិនកូ)។

បើតាមប្រសាសន៍របស់លោក **យក់ ចំរើនឬទ្ធី** អគ្គនាយកក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង **Forte** បានឱ្យដឹងថា នៅពេលនោះកាំមិនកូដើរតួនាទី២ គឺដើរតួជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងផង និងជាអ្នកគ្រប់គ្រងវិស័យធានា រ៉ាប់រងនៅកម្ពុជាផង (Regulator)។ រហូតដល់ឆ្នាំ២០០៣ រដ្ឋាភិបាលចាប់ផ្តើមមានចេញអាជ្ញាប័ណ្ណឱ្យក្រុម ហ៊ុនធានារ៉ាប់រងឯកជន។ ដូច្នោះទីផ្សារសេរីវិស័យធានារ៉ាប់រងគឺចាប់ពីឆ្នាំ២០០៣ មកគួរសបញ្ជាក់ថាក្នុង ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបច្ចុប្បន្ន នៅក្នុងសមាគមន៍ធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា (IAC) មានក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ចំនួន ៣៣ ជាសមាជិកនៃសមាគមន៍⁴។

២.១.៣ ប្រភេទនៃក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

ការធានារ៉ាប់រងគឺជាកិច្ចសន្យាផ្លូវច្បាប់រវាងបុគ្គលម្នាក់ និងអាជីវកម្មធានារ៉ាប់រង ដែលក្រុមហ៊ុនធានា រ៉ាប់រងសន្យាថា នឹងផ្តល់ការការពារផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ(ប្រាក់ធានា)ប្រឆាំងនឹងព្រឹត្តិការណ៍ ដែលមិនបានមើល ឃើញទុកជាមុនសម្រាប់តម្លៃជាក់លាក់មួយ (បុព្វលាភ)។ ផែនការធានារ៉ាប់រងជាច្រើនប្រភេទដែលមានសព្វ ថ្ងៃនេះ អាចត្រូវបានបែងចែកជាពីរក្រុម៖ **ធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត និង ការធានារ៉ាប់រងទូទៅ**៖

- **ធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតមានដូចជា៖**
 1. ធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតគឺជាផែនការធានារ៉ាប់រងដែលភ្ជាប់ដោយឯកតាការធានារ៉ាប់រងអាយុ ជីវិតទាំងមូលផែនការអំណោយទាន ផែនការកុមារសម្រាប់ការអប់រំ ផែនការចូលនិវត្តន៍។

³ WSR BLOG. Thomson. (2025, August 23) *How Insurance Began: 3000 Years of History* Retrieved from <https://www.wsrinsurance.com/how-insurance-began-3000-years-of-history/>

⁴ AMS. Mr Heng Sovann. (2021, July 27). *ប្រវត្តិវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា*. Retrieved from <https://economy.ams.com.kh/33551>

2. ការធានារ៉ាប់រងសុខភាពគឺជាទម្រង់នៃគោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងដែលគ្របដណ្តប់លើការចំណាយការព្យាបាលវេជ្ជសាស្ត្រ។ គោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងសុខភាពអាចរ៉ាប់រងឬសងថ្លៃព្យាបាលសម្រាប់ជំងឺ ឬរបួសដែលរួមបញ្ចូល។
3. ការធានារ៉ាប់រងជំងឺធ្ងន់ធ្ងរជាប្រភេទនៃការធានារ៉ាប់រងសុខភាពដែលគ្របដណ្តប់លើជំងឺជាច្រើនប្រភេទដែលគំរាមកំហែងដល់អាយុជីវិតដូចជាជំងឺដាច់សរសៃឈាមខួរក្បាល ការកាំងបេះដូង ខ្សោយតំរងនោម ជំងឺមហារីក និងលក្ខខណ្ឌផ្សេងទៀតដែលអាចប្រៀបធៀបបាន។
4. ការធានារ៉ាប់រងសុខភាពប្រជាពលរដ្ឋជាន់ខ្ពស់គឺជាគោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងទាំងនេះត្រូវបានរចនាឡើងសម្រាប់មនុស្សដែលមានអាយុលើសពី ៦០ ឆ្នាំ។
5. ការធានារ៉ាប់រងសុខភាពជាក្រុមគឺជាប្រភេទធានារ៉ាប់រងដែលអាជីវកម្មផ្តល់ដល់បុគ្គលិករបស់ខ្លួន។

- **ធានារ៉ាប់រងទូទៅមានដូចជា៖**

1. ការធានារ៉ាប់រងទូទៅ គឺជាទូទៅសំដៅទៅលើផែនការធានារ៉ាប់រងជាច្រើន ដែលផ្តល់ការការពារផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុប្រឆាំងនឹងការខាតបង់ដែលបណ្តាលមកពីបំណុលដូចជា៖ កង់ ថយន្ត ផ្ទះ ឬសុខភាព។
2. ការធានារ៉ាប់រងលើគ្រួសារ គឺជាប្រភេទនៃការធានារ៉ាប់រងអនុញ្ញាតឱ្យគ្រួសារពេញលេញរបស់ពួកគេត្រូវបានធានារ៉ាប់រងក្រោមគោលការណ៍តែមួយ ដែលជារឿយៗរួមមានថ្មី ប្រពន្ធ និងកូនពីរនាក់។
3. ការធានារ៉ាប់រងយានយន្តពាណិជ្ជកម្ម គឺជាប្រភេទនៃការធានារ៉ាប់រងថយន្តដែលគ្របដណ្តប់លើយានយន្តណាមួយដែលប្រើប្រាស់សម្រាប់គោលបំណងពាណិជ្ជកម្ម។
4. ការធានារ៉ាប់រងរបស់ម្ចាស់ផ្ទះ គឺជាប្រភេទមួយដែលឈ្មោះបង្កប់ន័យផ្តល់នូវការធានារ៉ាប់រងពេញលេញសម្រាប់ទ្រព្យសម្បត្តិ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៃទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នកប្រឆាំងនឹងការបំផ្លិចបំផ្លាញ ឬការខូចខាតរាងកាយ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការធានារ៉ាប់រងផ្ទះ ការពារអ្នកពីគ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិ និងមនុស្សបង្កើតដូចជាភ្លើង រញ្ជួយដី ខ្យល់ព្យុះ ចោរកម្ម និងចោរប្លន់។
5. ការធានារ៉ាប់រងលើអគារ គឺជាការការពារគ្រឹះផ្ទះពីការបំផ្លិចបំផ្លាញក្នុងករណីមានគ្រោះមហន្តរាយ⁵។

២.១.៤ សារៈសំខាន់នៃក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

សារៈសំខាន់នៃការធានារ៉ាប់រងមិនគួរត្រូវបានបំផ្លាញឡើយ។ ការធានារ៉ាប់រង ដើរតួនាទីជាខែលដ៏សំខាន់ប្រឆាំងនឹងកាលៈទេសៈ ដែលមិនបានមើលឃើញទុកជាមុន។ វាការពារអ្នកពីការចំណាយដែលមិនបានគ្រោងទុក និងផ្តល់នូវខ្លឹមហិរញ្ញវត្ថុពីគ្រោះថ្នាក់ ជំងឺ ជាច្រើនទៀត។ ការធានារ៉ាប់រងការពារផលប្រយោជន៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រួសារអ្នកនៅពេលអវត្តមានរបស់អ្នក។ វាជាការគ្របដណ្តប់ការចំណាយភ្លាមៗ

⁵ Bharti AXA. (2025, June 12). *Types of Insurance*. Retrieved from <https://www.bhartiataxa.com/life-insurance/types-of-insurance>

និងធានាស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុរយៈពេលវែងរបស់ពួក ដែលការធានារ៉ាប់រងមានសារៈសំខាន់។ ខាងក្រោមនេះជា ហេតុផលមួយចំនួនដែលការធានារ៉ាប់រងមានសារៈសំខាន់៖

• ផ្តល់ស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុ

តម្រូវការធានារ៉ាប់រងមិនអាចសង្កត់ធ្ងន់បានគ្រប់គ្រាន់ទេ។ ការធានារ៉ាប់រងផ្តល់នូវស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុ ដល់គ្រួសារនិង ជួយពួកគេគ្របដណ្តប់លើការចំណាយដូចជា ការអប់រំ ប្រាក់កម្ចី លំនៅដ្ឋាន គ្រឿងទេស ជា ច្រើនទៀត។ វាក៏ធានាបាននូវស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុក្នុងអំឡុងពេលមានស្ថានភាពដែលមិននឹកស្មានដល់ និងជួយ រ៉ាប់រងថ្លៃព្យាបាល ការខូចខាតទ្រព្យសម្បត្តិ និងការចំណាយស្រដៀងគ្នាផ្សេងៗទៀត។

• ជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចផ្ទាល់ខ្លួន

ការធានារ៉ាប់រងដើរតួនាទីជាកាតាលីករសម្រាប់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចផ្ទាល់ខ្លួន ដោយផ្តល់សិទ្ធិអំណាច ដល់សមាជិកគ្រួសារដែលនៅមានជីវិត ដើម្បីបន្តការចង់បានរបស់ពួកគេក្នុងករណីដែលគ្មានម្ចាស់ គោលន យោបាយ។ វាផ្តល់នូវសំណាញ់សុវត្ថិភាព ដើម្បីធានាថាមនុស្សជាទីស្រឡាញ់របស់ពួកគេ អាចទទួលបាន ធនធានសំខាន់ៗ ដូចជាការអប់រំជាដើម។ មនុស្សជាទីស្រឡាញ់របស់ពួកគេ ក៏អាចប្រើការបង់ប្រាក់ធានា រ៉ាប់រង ដើម្បីកែលម្អស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេដោយការវិនិយោគលើអាជីវកម្ម ការទិញអចលនទ្រព្យ ជាច្រើនទៀត។

• បង្កើតទ្រព្យសម្បត្តិរយៈពេលវែង

ផែនការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ដូចជាការផ្តល់ជំនួយ ការសងប្រាក់វិញ ឬផែនការធានារ៉ាប់រងឯកតា ភ្ជាប់ (ULIPs) ផ្តល់នូវមធ្យោបាយដើម្បីប្រមូលទ្រព្យសម្បត្តិតាមពេលវេលា។ គោលការណ៍ទាំងនេះផ្តល់នូវ ឱកាសសន្សំ និងការវិនិយោគរយៈពេលវែង និងអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកធានាអនាគតហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នក។ ការធានា រ៉ាប់រងអាយុជីវិតអាចត្រូវបានប្រើសម្រាប់គោលដៅហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗដូចជា៖ ការចូលនិវត្តន៍ ការអប់រំខ្ពស់ របស់កុមារ ជាច្រើនផ្សេងៗទៀត។

• គាំទ្រគ្រួសារក្នុងគ្រាអាសន្នផ្នែកវេជ្ជសាស្ត្រ

សារៈសំខាន់នៃការធានារ៉ាប់រង ត្រូវបានប្រកាសជាពិសេសនៅក្នុងសម័យបច្ចុប្បន្ន។ ការចំណាយ លើការព្យាបាលមានការកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំង ដោយសារអតិផរណាផ្នែកវេជ្ជសាស្ត្រ និងភាពញឹកញាប់នៃ ជំងឺផ្សេងៗ ដូច្នេះការមានគោលនយោបាយធានារ៉ាប់រងសុខភាពរឹងមាំ គឺចាំបាច់នៅពេលនេះ។ ការធានា រ៉ាប់រងសុខភាព ផ្តល់ការការពារផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុប្រឆាំងនឹងថ្លៃព្យាបាលផ្តល់នូវដំណោះស្រាយ ដែលមានតម្លៃ សមរម្យ ដោយអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកទិញគោលនយោបាយជាមួយនឹងការធានាខ្ពស់ ដោយមិនធ្វើឱ្យកាបូបរបស់ អ្នកតឹង។ វាក៏ធានាផងដែរ នូវការទទួលបានសេវាថែទាំសុខភាពប្រកបដោយគុណភាព ក្នុងម៉ោងដែលត្រូវ ការ⁶។

២.២ ប្រភេទធានារ៉ាប់រង

ប្រភេទធានារ៉ាប់រងអាចចែកចេញជាពីរ ប្រភេទធំបំផុត៖

⁶ ICICI Pru Life. (2025, June 12). Importance of Insurance. Retrieved from <https://www.iciciprulife.com/insurance/insurance-importance.html>

1. ធានារ៉ាប់រងជីវិត (Life Insurance) គឺជាការធានារ៉ាប់រងដែលផ្តល់ការការពារជីវិតរបស់មនុស្ស។ ប្រសិនបើមនុស្សដែលបានធានារ៉ាប់រងស្លាប់ ឬដល់កាលកំណត់កិច្ចសន្យា អ្នកទទួលបានប្រយោជន៍ (Beneficiary) នឹងទទួលបានប្រាក់សំណង។

2. ធានារ៉ាប់រងទូទៅ (General Insurance / Non-life Insurance) គឺជាការធានារ៉ាប់រងលើទ្រព្យសម្បត្តិ សុខភាព និងការទទួលខុសត្រូវចំពោះអ្នកទីបី។

២.២.១ និយមន័យក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច

ការធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច ជាការផ្តល់កិច្ចសន្យាធានារ៉ាប់រងដល់ប្រជាពលរដ្ឋដែលមានចំណូលទាប ដូចជាការធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចលើទ្រព្យសម្បត្តិ ការធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចលើអាយុជីវិត ការធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចលើរូបរាងកាយ⁷ ។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច គឺជាក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាកម្មធានារ៉ាប់រង ប៉ុន្តែមានទំហំតូចជាងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងធំៗ។ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចអាចមានលក្ខណៈពិសេសដូចជា៖

1. វិស័យជំនាញជាក់លាក់ ផ្ដោតលើការធានារ៉ាប់រងប្រភេទជាក់លាក់ដូចជា ធានារ៉ាប់រងសុខភាព ធានារ៉ាប់រងផ្ទះ ឬធានារ៉ាប់រងអាជីវកម្មតូចៗ។
2. ទីផ្សារកំណត់ប្រតិបត្តិការ នៅក្នុងតំបន់បង្កើតទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធជាមួយអតិថិជន។
3. មូលនិធិ និង ធនធានតិចជាង មានបរិមាណមូលនិធិប្រតិបត្តិ និងបុគ្គលិកតិចជាងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងធំៗ។
4. ភាពបត់បែនខ្ពស់ អាចផ្តល់សេវាកម្មដែលបត់បែន ឬផ្តល់ខ្លួនសម្រាប់អតិថិជន។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចអាចជាជម្រើសល្អសម្រាប់អាជីវកម្មតូចៗ ឬបុគ្គលដែលត្រូវការសេវាកម្មដែលមានតម្លៃសមរម្យ និងអាចបត់បែនទៅតាមតម្រូវការ។

២.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង

២.៣.១ និយមន័យអត្ថប្រយោជន៍ធានារ៉ាប់រង

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនសម្រាប់អតិថិជន និងសហគ្រាសតូចៗ។ នៅក្រោមនេះជាអត្ថប្រយោជន៍ខ្លះៗដែលអាចទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច៖

1. តម្លៃសមរម្យ និង ងាយស្រួលប្រើប្រាស់

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច អភិវឌ្ឍន៍ផលិតផលដែលមានតម្លៃទាបជាងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតធំៗ។ អាចជួយឱ្យប្រជាជន ឬម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច មានភាពងាយស្រួលក្នុងការទទួលបានសេវាធានារ៉ាប់រងដែលសមស្រប នឹង ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។

ផលិតផលធានាមានតាមតម្រូវការតូចៗ ដូចជាការធានារថយន្តតិច ការធានាផ្ទះតិច ឬការធានាសុខភាពតិច ដែលសមស្របទៅតាមតម្រូវការចង់បានរបស់អតិថិជន។

2. ភាពល្អិតល្អនៃសេវាកម្ម

⁷ រៀបរៀងដោយនិស្សិតឈ្មោះ សាន ស្រីកា, ឈាង ហ៊ុយ, ស៊ុន ចាន់លីដា. (២០១៧). ប្រធានបទ៖ ធានារ៉ាប់រងលើថយន្ត. របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា ជំនាញធានាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុនៃសាកលវិទ្យាល័យ ភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច. Retrieved from [https://www.elibrary-rule.com/stream_pdf/thesis/191/2017Thesis\(100\).pdf](https://www.elibrary-rule.com/stream_pdf/thesis/191/2017Thesis(100).pdf)

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចអាច ផ្តល់សេវាកម្មដែលមានគុណភាពគ្រប់គ្រាន់ ស្របតាម តម្រូវការរបស់អតិថិជន ដោយមានការបង្កើត និង បញ្ចេញផលិតផលឱ្យមានលក្ខណៈពិសេស។ ឧទាហរណ៍៖ ការផ្តល់ជូននូវការធានាផ្ទះ ឬប្រព័ន្ធធានាសុខភាពខ្នាតតូច ដែលអាចឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់អាជីវកម្ម ខ្នាតតូច។

3. ការជំនួយជាចាំបាច់នៅក្នុងទីផ្សារដែលមានការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចប្តេជ្ញា ពិចារណាផ្តល់សេវាកម្ម ដល់តម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អតិថិជន និងផ្តល់សេវាកម្មឆ្លើយតបបានយ៉ាងជាក់លាក់។ ក្រុមហ៊ុន មានសមត្ថភាពផ្តល់នូវផលិតផលដែលមានគុណ ភាពខ្ពស់ និងបង្កើនបទពិសោធន៍របស់អតិថិជនឲ្យកាន់តែប្រសើរ។

ក្រុមហ៊ុនឯកជនតូចៗក៏អាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ដើម្បីបង្កើតផលិតផលឆ្លាតវៃ ដែលសមស្រប សម្រាប់ទីផ្សារខ្នាតតូច និងមានភាពរហ័សរហួនក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរនៃតម្រូវការទីផ្សារ។

4. សេវាកម្មផ្ទាល់ខ្លួន និងការប្រើប្រាស់កាន់តែឆាប់រហ័ស

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច អាចផ្តល់សេវាកម្មដែលមានអតិថិជនជាសកម្មភាពឯកជន និងមាន ការទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ជាមួយអតិថិជនក្នុងពេលយ៉ាងឆាប់រហ័ស។

ក្រុមហ៊ុនខ្នាតតូច ធ្វើឱ្យការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនកាន់តែជាក់លាក់ និងមានភាពជោគជ័យក្នុង ការជួយដោះស្រាយសំណួរដោយប្រើប្រាស់ជាមួយនឹងផែនការដែលមានប្រសិទ្ធភាព។

5. សេវាដែលអាចត្រូវបានបញ្ជាក់សម្រាប់ប្រភេទអតិថិជនប៉ុន្មាន

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច អាចផ្តល់សេវាដែលផ្តោតទៅលើតម្រូវការរបស់ប្រភេទអតិថិជនជាក់ លាក់ណាមួយ។ តាមរយៈការលៃ តម្រូវសេវាកម្មអោយទៅតាមតម្រូវការនោះក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច អាចទាក់ទាញ និងទប់ទល់ចំពោះអតិថិជនដែលមានតម្រូវការតិចតួចជាង។

6. ភាពយឺតនៃការប្តូរនយោបាយឬប្តូរប្រព័ន្ធកាបូប

ក្រុមហ៊ុនខ្នាតតូចអាចប្រើប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ដែលងាយស្រួលបញ្ចេញចេញនូវការដំឡើងសេវាថ្មីៗ និង ការអនុវត្តកែប្រែប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ ឬប្រព័ន្ធត្រូវគ្នា។

7. សេវាកម្មការងារផ្ទាល់ខ្លួន និងការផ្តល់សេវាជូនបានល្អ

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចអាចផ្តល់នូវការងារផ្ទាល់ខ្លួន និងបានចូលរួមគ្នាផ្តល់ជូនជាមួយគោល ការណ៍ណែនាំនិងការតាមដានការកំណត់ជូនអតិថិជន ។

8. ការផ្តល់នូវភាពឯកជន និងការពារទិន្នន័យ

ឧស្សាហកម្មធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច អាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ផ្នែកអំពើឯកជនភាព និងការបញ្ជូនឯកសារ យ៉ាងឆាប់រហ័សដើម្បីរក្សាទុកការផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗទាំងអស់។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច ផ្តល់ឱកាសល្អសម្រាប់អតិថិជនទទួលបានសេវាកម្មដែលមានសមត្ថ ភាពក្នុងការទទួលបានផល និងធ្វើឱ្យមានភាពជោគជ័យក្នុងអាជីវកម្ម⁸ ។

២.៣.២ ប្រវត្តិនៃធានារ៉ាប់រង

⁸ Wikipedia. (2025, July 22). Microinsurance. Retrieved from <https://en.wikipedia.org/wiki/Microinsurance>

ធានារ៉ាប់រង គឺជាជានៃការអភិវឌ្ឍនៃជំនួញបែបទំនើបនៃការធានារ៉ាប់រងដើម្បីប្រឆាំងនឹងហានិភ័យ ជាពិសេសចំពោះ ធានារ៉ាប់រងលើនាវា ធានារ៉ាប់រងលើទ្រព្យសម្បត្តិ ធានារ៉ាប់រងលើអាយុជីវិត ធានារ៉ាប់រង លើ គ្រោះថ្នាក់លើយានយន្ត និងធានារ៉ាប់រងសុខភាព។ វិធីសាស្ត្រដំបូងនៃ ការផ្ទេរ ឬបែងចែកហានិភ័យ ហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានគេអនុវត្តដំបូងដោយអ្នក ជំនួញជនជាតិចិន និង BABYLONIAN នៅ ក្នុងកំឡុង 3rd និង 2nd millennia BC ។ អ្នកជំនួញចិនបានជួបនឹង គ្រោះថ្នាក់ដោយចៃដន្យ ពេលដែលកំពុង ធ្វើដំណើរតាមទន្លេ។ ដូច្នោះហើយ អ្នកជំនួញទាំងនោះបានបង្កើតប្រព័ន្ធមួយ ដែលធានារ៉ាប់រងលើការការ បាត់បង់ទំនិញ និងផលិតផលរបស់ពួកគេ ដោយពួកគេបានខ្ចីប្រាក់ពីអ្នកចងការប្រាក់ត្រូវបង់ប្រាក់ទៅវិញ នូវចំនួនបន្ថែមខ្លះ ដើម្បីជាការសងនៃការធានារ៉ាប់រងទៅលើសុវត្ថិភាពលើទំនិញរបស់ពួកគេ ដែលឱ្យប្រាក់ គេខ្ចីនៅពេលដែលពួកអ្នកជំនួញទាំងនោះបាត់បង់ ទំនិញក្នុងកំឡុងពេលដឹកតាមសមុទ្រនោះពួកគេ នឹងផ្តល់ ជាប្រាក់សងទៅដល់អ្នកជំនួញ ដែលបានខ្ចីរបស់ ប៉ុន្តែបើសិនជា មិនមានពួកគេបញ្ជាក់កើតអ្វីឡើងក្នុងកំ ឡុងពេលដឹកទំនិញពួកអ្នកជំនួញទាំងនោះ ត្រូវបង់ប្រាក់បន្ថែមទៅឱ្យពួកគេវិញ។ បន្ទាប់មកមានការ វិវត្តន៍ ជាច្រើនដំណាក់កាលរហូតដល់ បច្ចុប្បន្នមានការធានារ៉ាប់រងបែបទំនើបជាច្រើនប្រភេទដូចជា៖

ធានារ៉ាប់រងលើអចលនទ្រព្យ ៖ នាកំឡុងឆ្នាំ១៩៦៦ អគ្គិភ័យបានបំផ្លាញផ្ទះប្រជាពលរដ្ឋច្រើនជាង 13,000ខ្នងនៅក្នុងទីក្រុងឡុង ដែលហៅថា (Great Fire of London) ក្រោយព្រឹត្តិការណ៍ដ៏រន្ធត់នេះមកនៅ កំឡុងឆ្នាំ១៩៧៦ ការធានារ៉ាប់រងលើអចលនទ្រព្យត្រូវបានបង្កើតឡើង។

ធានារ៉ាប់រងលើមុខជំនួញ ៖ ក្នុងកំឡុងពេលចុងសតវត្សទី១៧ លោក Edward Lloyd បាន បង្កើតផ្ទះកាហ្វេមួយនៅតាមផ្លូវ Tower street ក្នុងទីក្រុងឡុង ដែលមានប្រជាប្រិយភាពខ្លាំង និងប្រជុំទៅ ដោយពួក ម្ចាស់នាវា ពាណិជ្ជករ នារីក ក្នុងការពិភាក្សាផ្សេងៗ ។ វាក៏បានក្លាយទៅជាទីកន្លែងសម្រាប់ការ ជួបជុំរបស់ក្រុម ឧស្សាហកម្មដឹកជញ្ជូនតាមនាវា ដែលមានបំណងក្នុងការធានាចំពោះទំនិញលើនាវា និងនា វា។ ទាំងនេះក្នុងគោលបំណងធានានិងគាំទ្រចំពោះការប្រប៉ុយរបស់នាវា។ វាក៏បានវិវត្តន៍ខ្លួនទៅជាទីផ្សារ ធានារ៉ាប់រងមួយក្នុងទីក្រុងឡុងមានឈ្មោះ ថា "Lloyd's of London" ។

ធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ៖ វាបានបង្កើតឡើងនៅមុនសតវត្សទី១៨ ហើយក្រុមហ៊ុនដំបូងដែលបាន បង្កើតធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតនេះគឺ “Amicable society for a Perpetual Assurance office” ក្នុងទីក្រុង ឡុងក្នុងឆ្នាំ១៧០៦ ដោយលោក William Talbot និង លោក Sir Thomas ។

ធានារ៉ាប់រងលើគ្រោះថ្នាក់ ៖ ធានារ៉ាប់រងនេះបានបង្កើតនៅចុងសតវត្សទី១៩ ហើយក្រុមហ៊ុនទីមួយ ដែលបានបង្កើតវាគឺ “Railway passengers Assurance” នៅក្នុងឆ្នាំ១៨៤៨ ក្នុងប្រទេសអង់គ្លេស។

២.៣.៣ ទ្រឹស្តីធានារ៉ាប់រង

ទ្រឹស្តីធានារ៉ាប់រង គឺជាគោលការណ៍ និងច្បាប់ផ្នែកលើការអនុវត្តនៅក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រងដែលជួយ បញ្ជាក់ពីរបៀបដែលធានារ៉ាប់រងត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីការពារ និងដោះស្រាយហានិភ័យ។ ទ្រឹស្តីទាំង នេះមានចំណុចសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

1. ទ្រឹស្តីនៃការព្រមព្រៀង (Principle of Agreement):

⁹ Wikipedia. (2025, July 22). *History of insurance*. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_insurance

គោលការណ៍មួយសំខាន់ក្នុងធានារ៉ាប់រង គឺការព្រមព្រៀងរវាងអ្នកធានារ៉ាប់រងនិងអតិថិជន។ ពីព្រោះ ការធានារ៉ាប់រងបង្កើតពីការព្រមព្រៀងលើការផ្តល់ការពារ និងការទទួលបន្ទុករបស់អ្នកធានារ៉ាប់រងក្នុងការបង់ ប្រាក់ឬ ទទួលយកការប្រាក់ពីការបាត់បង់។

2. ទ្រឹស្តីនៃការផ្តល់ប្រាក់ (Principle of Indemnity):

ទ្រឹស្តីនេះនិយាយថា អតិថិជនមិនអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញពីធានារ៉ាប់រងទេ ប៉ុន្តែត្រឹមត្រូវក្នុងការ ជួយដើម្បីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង បញ្ចៀសពួកគេចូលប្រើប្រាស់វិធានការស្នាក់នៅ។ គោលការណ៍នេះបញ្ជាក់ ប្រាក់រង្វាន់ដែលទទួលបានពីការធានារ៉ាប់រងត្រូវត្រូវប្រើប្រាស់សម្រាប់ជំនួសនូវការបាត់បង់ជាក់លាក់ និងមិន ត្រូវអោយមានប្រាក់ចំណេញ។

3. ទ្រឹស្តីនៃការផ្តល់ច្បាប់ (Principle of Insurable Interest):

តាមទ្រឹស្តីនេះ អ្នកធានារ៉ាប់រងត្រូវតែមានចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងទ្រព្យសម្បត្តិ ដែលពួកគេចង់ធានា។ មានន័យថាអតិថិជនត្រូវតែមានភាពទាក់ទងជាផ្លូវច្បាប់ទៅនឹងទ្រព្យសម្បត្តិដែលពួកគេចង់ធានារ៉ាប់រង។

4. ទ្រឹស្តីនៃការបង្ហាញព័ត៌មាន (Principle of Utmost Good Faith):

ទ្រឹស្តីនេះបង្ហាញពីការចាំបាច់ក្នុងការបង្ហាញព័ត៌មានយ៉ាងត្រឹមត្រូវ និងពេញលេញទាំងពីរផ្នែកអតិថិ ជន និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង។ អតិថិជនត្រូវបានទាមទារឱ្យបង្ហាញព័ត៌មានដែលទាក់ទងនឹងហានិភ័យដែល ពួកគេអាចប្រឈមមុខ ហើយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ក៏ត្រូវមានការបង្ហាញនូវលក្ខខណ្ឌនៃការធានារបស់ខ្លួន ផង ដែរ។

5. ទ្រឹស្តីនៃការធានាប្រកបដោយហានិភ័យ(Principle of Risk):

នៅក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង មនុស្សមានការប្រឈមមុខនឹងហានិភ័យខ្លួនឯង។ គោលការណ៍នេះ ទាក់ទង ទៅនឹងការធានា ដែលអាចត្រូវមានការលើកទឹកចិត្តដោយផ្អែកលើការប៉ាន់ប្រមាណនៃហានិភ័យ នៅក្នុង លក្ខខណ្ឌពិតប្រាកដ និងការពង្រឹងការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកធានារ៉ាប់រង។

6. ទ្រឹស្តីនៃការបង្ហាញព័ត៌មានត្រឹមត្រូវ (Principle of Full Disclosure):

ការបង្ហាញព័ត៌មានត្រឹមត្រូវ ចំពោះអតិថិជនមានសារៈសំខាន់បំផុត។ ការលាក់បាំងព័ត៌មាន ឬការ បង្ហាញព័ត៌មានលម្អិតនៃហានិភ័យអាចធ្វើឱ្យមានការលំបាក នៅពេលមានការទាមទារពីការបង់ប្រាក់ ឬការ ធានារួច។

7. ទ្រឹស្តីនៃការប្រកាស (Principle of Proximity):

ទ្រឹស្តីនេះ ទាក់ទងនឹងការប្រកាសអំពីហានិភ័យដែលកើតឡើង ឬការដែលធ្វើឱ្យមានការបាត់បង់ទ្រព្យ សម្បត្តិ។ នៅក្នុងការធានារ៉ាប់រងគោលការណ៍នេះ ត្រូវបានអនុវត្តដើម្បីត្រួតពិនិត្យការជួសជុល ឬការផ្តល់ ជំនួយក្នុងករណីនៃការបាត់បង់។

ទ្រឹស្តីធានារ៉ាប់រងទាំងនេះ គឺជាគោលការណ៍សំខាន់ក្នុងការអនុវត្តវិធានការ នៅក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង។

ជំពូកទី៣

អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ គឺអិលស៊ី មានប្រភពកើតចេញមកពីកម្មវិធីឥណទានខ្នាតតូច និងសន្សំរបស់អង្គការ ខុនស៊ើន វើលវ៉ាយ (Concern Worldwide) ដែលបានបង្កើតដំបូងក្នុងដើមឆ្នាំ១៩៩០។ ក្នុងឆ្នាំ២០០២ អង្គការ ខុនស៊ើន វើលវ៉ាយ បានសម្រេចចិត្តបង្កើតក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ដាច់ដោយឡែកមួយ ស្ថិតក្រោមឈ្មោះថា អង្គរមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា (អេ អឹម ខេ) ដែលបន្ទាប់មកត្រូវបានគេស្គាល់ និងបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មជា “ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ ភីអិលស៊ី ” ។ ការផ្លាស់ប្តូរក្នុងឆ្នាំ២០០២ នេះគឺស្របគ្នានឹងការប្រែប្រួលចំពោះច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិរបស់កម្ពុជាក្នុងការគ្រប់គ្រងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដូចជាការវិវត្តក្នុងទីផ្សារវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

ក្នុងខែកក្កដា ឆ្នាំ២០០៣ គ្រឹះស្ថាន អេ អឹម ខេ បានចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការដោយឯករាជ្យផ្តាច់ចេញពីអង្គការខុនស៊ើន ហើយបន្ទាប់មកក៏បានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ២០០៤ ដើម្បីផ្តល់សេវាមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុពាសពេញផ្ទៃប្រទេសកម្ពុជា។

មកដល់ត្រឹមឆ្នាំ២០០៥ គ្រឹះស្ថាន អេ អឹម ខេ ទទួលបានប្រាក់ចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនដំបូង ហើយក៏ទទួលបានការអនុម័តទទួលថវិកា ជាបំណុលពីខាងក្រៅជាលើកដំបូង និងបានបង្កើតឱ្យមានយន្តការគ្រប់គ្រងលទ្ធផលការងារសង្គម។ នៅក្នុងឆ្នាំបន្ទាប់ គ្រឹះស្ថាន អេ អឹម ខេ មានកំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅក្នុងអាជីវកម្មស្តុលរបស់ខ្លួន ដោយបានពង្រីកបណ្តាញសាខាទៅកាន់គ្រប់ខេត្តក្រុងនៅក្នុងប្រទេស។ គិតត្រឹមឆ្នាំ២០០៩ គ្រឹះស្ថានបានប្រតិបត្តិការក្នុងគ្រប់ខេត្តក្រុងនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ហើយបានក្លាយខ្លួនជាគ្រឹះស្ថាន ផ្តល់កម្ចីជំងឺគេបង្អស់នៅកម្ពុជា បើយើងគិតទៅលើចំនួនអតិថិជនប្រាក់កម្ចី។

ក្នុងឆ្នាំ២០១០ គ្រឹះស្ថាន អេ អឹម ខេ បានចាប់ផ្តើម ធ្វើការកែសម្រួលយុទ្ធសាស្ត្រ ពីអាជីវកម្មដែលផ្តោតតែទៅលើការ ផ្តល់ឥណទាននៅតាមជនបទ ក្លាយទៅជាគ្រឹះស្ថានមួយដែលផ្តល់ សេវាមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទូលំទូលាយជាងមុន។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះ ព្រោះយើងចង់ឃើញ អេ អឹម ខេ ជាគ្រឹះស្ថានដែលផ្តល់នូវសេវាមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុសម្បូរបែបជូនដល់ប្រជាជនក្រីក្រ ក៏ដូចជាបន្តជួយពួកគាត់កែលម្អជីវភាពរស់នៅរបស់ខ្លួន។

ដើម្បីសម្រេចគោលដៅនេះ ក្នុងឆ្នាំ២០១០ គឺជាឆ្នាំដែលជោគជ័យមួយដោយ អេ អឹម ខេ ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាថាជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទទួលប្រាក់បញ្ញើ (MDI)។

ក្នុងអំឡុងឆ្នាំ២០១១ និង ២០១២ ជាមួយនឹងការអនុម័តយល់ព្រមពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ បានចាប់ផ្តើមផ្តល់ជូននូវផលិតផលជាក់ប្រាក់បញ្ញើសន្សំទៅដល់គ្រួសារ ដែលមានចំណូលទាបតាមរយៈបណ្តាញភ្នាក់ងារ អេ អឹម ខេ។ សេវាកម្មនេះផ្តោតជាពិសេសលើគ្រួសារណាដែលពុំអាចមានលទ្ធភាពទទួលបានសេវាកម្មពីធនាគារ ឬ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ទទួលប្រាក់បញ្ញើ។

ក្នុងឆ្នាំ២០១១ គ្រឹះស្ថាន អេ អឹម ខេ បានដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់នូវសេវាផ្ទេរប្រាក់ក្នុងស្រុករបស់ខ្លួននៅគ្រប់សាខា និងភ្នាក់ងារ ជាមួយកម្រៃសេវាដែលមានភាពប្រកួតប្រជែងនៅលើទីផ្សារ។

ក្នុងឆ្នាំ២០១៣ អេ អឹម ខេ បានដាក់ដំណើរការម៉ាស៊ីន អេធីអឹម/ស៊ីឌីអឹម (ATMs / CDMs) នៅ គ្រប់សាខារបស់ខ្លួន។

ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ អេ អឹម ខេ បានចាប់ផ្តើមផ្តល់នូវសេវាធានារ៉ាប់រងសុខភាព និងគ្រោះថ្នាក់បុគ្គល (ដោយសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងឯកជនធំបំផុតនៅកម្ពុជា) ដែលភ្ជាប់ទៅនឹងអតិថិជនរបស់ខ្លួន ជាដំណាក់កាលសាកល្បង បន្ទាប់មកត្រូវបានពង្រីកសេវានេះទូទាំងប្រទេសក្នុងឆ្នាំ២០១៥។ ជាង៨០% នៃអតិថិជនរបស់ អេ អឹម ខេ បច្ចុប្បន្នទទួលបានសេវាធានារ៉ាប់រងនេះ និងប្រមាណ ២៥% បានទិញសេវា ធានារ៉ាប់រងបន្ថែមសម្រាប់ស្វាមី ភរិយា ដៃគូរបស់ពួកគេ។ ក្នុងឆ្នាំដែលនោះ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ បានចាប់ផ្តើមផ្តោតសំខាន់ទៅលើវិស័យឌីជីថលផងដែរ។ គម្រោងដំបូងនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់យើង គឺ ការផ្តល់កម្ចីតាមរយៈឌីជីថល។ អេ អឹម ខេ បានអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធកម្ចីតាមបែបឌីជីថលដោយខ្លួនឯង ដែលអាច ឱ្យមន្ត្រីឥណទានធ្វើការងារផ្តល់កម្ចីតាមភូមិ ជាមួយអតិថិជនរបស់ខ្លួនតាមរយៈតាប្លេត (Tablet) ចល័ត។ បច្ចុប្បន្ន ប្រព័ន្ធនេះមិនត្រឹមតែផ្តល់នូវព័ត៌មានលម្អិតស្របតាមតម្រូវការប៉ុណ្ណោះទេ វាថែមទាំងធ្វើឱ្យមន្ត្រីរបស់ យើងងាយស្រួលក្នុងដំណើរការផ្តល់កម្ចីនៅក្នុង អេ អឹម ខេ ដែលប្រការនេះអាចកាត់បន្ថយការចំណាយ និងឆ្លើយតបចំពោះសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជនប្រសើរជាងមុន។

ក្នុងឆ្នាំ២០១៩-២០២០ អេ អឹម ខេ បានដាក់បញ្ចូលប្រព័ន្ធធនាគារស្នូលថ្មីរបស់ខ្លួន និងប្រព័ន្ធស្វី ជ (SWITCH) ដែលអាចឱ្យ អេ អឹម ខេ អនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថលរបស់ខ្លួនកាន់តែប្រសើរជាងមុន និងឆ្លើយ តបទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរដ៏ឆាប់រហ័សក្នុងទីផ្សារ។ ប្រព័ន្ធថ្មីនេះ បានដាក់ឱ្យដំណើរការនៅថ្ងៃទី០១ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៩ នៅគ្រប់សាខា និងតំបន់ប្រតិបត្តិការទាំងអស់របស់គ្រឹះស្ថាន។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក អេ អឹម ខេ បានដាក់ឱ្យដំណើរការផលិតផលឌីជីថលថ្មីៗមួយចំនួន ដូចជា៖ កម្មវិធីធនាគារចល័តរបស់ អេ អឹម ខេ, អេ អឹម ខេ ផេ (ការទូទាត់តាមរយៈលេខកូដយូអេ), កម្មវិធីលើទូរស័ព្ទចល័ត ណែនាំអតិថិជន ដោយធ្វើស មាហរណកម្មជាមួយភាគីទីបី ដើម្បីធ្វើការសាកល្បងសំណើសុំកម្ចីជាលក្ខណៈឌីជីថល ដោយប្រើប្រាស់ chat bot។ លើសពីនេះ អេ អឹម ខេ បានធ្វើសមាហរណកម្មយ៉ាងពេញលេញជាមួយប្រព័ន្ធបាគង (ដែលជា បច្ចេកវិទ្យាប្តូរធន អនុវត្តដោយធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ដែលអនុញ្ញាតឱ្យធនាគារផ្សេងៗដែលមានអាជ្ញាប័ ណ្ណអាចប្រើប្រាស់បាន), កម្ពុជាស៊ែរ ស្វីច (Cambodia Share Switch), ការទូទាត់ប្រាក់រហ័ស, និងបានធ្វើ សមាហរណកម្មជាមួយអ្នកទូទាត់ប្រាក់ជាង ៣០០ ទីតាំងនៅកម្ពុជា។ អេ អឹម ខេ បានដាក់ដំណើរការសេ វាផ្ទេរប្រាក់ក្រៅប្រទេសដំបូងរបស់ខ្លួន ដោយមានលេខស្វីវ (Swift) និងដៃគូផ្សេងៗដូចជា ធនាគារ ខេ ប៊ី, អេ អឹម យូ, ជួន

(Thunes), យូញៀនដេ (Union pay)។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ បានធ្វើការប្តេជ្ញាចិត្តសម្រេចគោលដៅសង្គមហើយក្របខណ្ឌ គ្រប់គ្រងលទ្ធផលសង្គមបានគ្រប់ជ្រុងជ្រោយដើម្បី ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ នៅតែបន្តផ្តោតសំខាន់ លើបេសកកម្មខ្លួនក្នុងការជួយគាំទ្រដល់ប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាបជាច្រើននៅកម្ពុជា។

គិតត្រឹមខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២៤ អេ អឹម ខេ មានអតិថិជនសរុបជិត ១ លាននាក់ ជាមួយនឹង ការិយាល័យប្រតិបត្តិការចំនួន១៤៣ កន្លែង និងភ្នាក់ងារជិត ៧,០០០កន្លែងនៅទូទាំងប្រទេស។ អេ អឹម ខេ មានផលិតផល និងសេវាកម្មជាច្រើនកំពុងផ្តល់ជូនអតិថិជន ដូចជាសេវាប្រាក់កម្ចី ប្រាក់សន្សំ សេវាផ្ទេរ

ប្រាក់ក្នុង និងក្រៅប្រទេស សេវាធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច សេវាទូទាត់វិក្កយបត្រ សេវាបើកប្រាក់បៀវត្សរ៍ សេវាបង់រំលស់ ម៉ាស៊ីនដក និងដាក់ប្រាក់ដោយស្វ័យប្រវត្តិ (ATMs/CDMs) ជាពិសេស គឺ អេ អឹម ខេ Mobile ប្រតិបត្តិការធនាគារលើទូរស័ព្ទដៃអាចធ្វើការទូទាត់ថ្លៃទឹក ភ្លើង សំរាម បញ្ចូលកាត់ទូរស័ព្ទ និងបង់វិក្កយបត្រថ្លៃទំនិញផ្សេងៗតាមរយៈការស្កេន KHQR វេលុយទៅមករវាងធនាគារក្នុងស្រុកផ្សេងៗ តាមរយៈប្រព័ន្ធទូទាត់បាតង និងសេវាផ្សេងៗជាច្រើនទៀត។

៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ

ប្រតិបត្តិការរបស់អង្គការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា(អេ អឹម ខេ វិវត្តមកពីការធ្វើអន្តរាគមន៍មីក្រូឥណទានរបស់ Concern Worldwide Cambodia នៅក្នុងពាក់កណ្តាលទសវត្សរ៍ឆ្នាំ១៩៩០។ ក្នុងអំឡុងឆ្នាំ២០០១-២០០២ Concern បានសម្រេចចិត្តបង្កើតក្រុមហ៊ុនដាច់ដោយឡែកមួយសំរាប់ប្រតិបត្តិការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ការបង្កើតជាក្រុមហ៊ុននេះ បានលេចចេញជារូបរាងនៅក្នុងឆ្នាំ២០០៣ ហើយ អេ អឹម ខេ បានចាប់ផ្តើមធ្វើប្រតិបត្តិការដោយឯករាជ្យ និងបានទទួលអាជ្ញាបណ្ណពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជានៅក្នុងឆ្នាំ២០០៤។ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ និង ក្រុមហ៊ុន ដាយ អ៊ុលី ឡាយហ្វី បានកំណត់យុទ្ធសាស្ត្របើកកាស្ថរណេ ក្នុងបំណងបង្កើនបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា ។ ក្នុងពេញ ថ្ងៃទី៣១ ខែមករា ឆ្នាំ២០២៥៖ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ដាយ អ៊ុលី ឡាយហ្វី បានអបអរខួប៣ឆ្នាំនៃភាពជាដៃគូ ជាមួយនឹងការរៀបចំកិច្ចប្រជុំយុទ្ធសាស្ត្រ ក្រោមប្រធានបទ «ការពង្រឹងបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈ បើកកាស្ថរណេ» នៅសណ្ឋាគារ សាន់ & មូន រីវើសាយ។ គិតត្រឹមដើមឆ្នាំ២០២៥ ស្ថាប័នទាំងពីរចាប់ដៃគូយុទ្ធសាស្ត្របានរយៈពេល៣ឆ្នាំ ហើយក្រុមហ៊ុននៅតែបន្តប្តេជ្ញាចំពោះភាពជា ដៃគូយុទ្ធសាស្ត្រយូរអង្វែងនេះ ដើម្បីពង្រឹងវិសាលភាពនៃអាជីវកម្មបើកកាស្ថរណេជូនដល់អតិថិជន និងសាធារណជនទាំងអស់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលនេះជាមោទនភាពមួយសម្រាប់វិស័យសេវាហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា។ កិច្ចសហការនេះបាន និងកំពុងបន្តផ្តល់នូវការការពារហិរញ្ញវត្ថុដល់ក្រុមគ្រួសារនៅកម្ពុជារាប់ម៉ឺននាក់ ដែលបង្ហាញពីស្មារតីពិតប្រាកដនៃស្ថាប័នទាំងពីរ ការយល់ដឹងកាន់តែប្រសើររបស់ប្រជាជនកម្ពុជា អំពីធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ក៏ដូចជាភាពរីកចម្រើននៃបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុ។

កិច្ចប្រជុំយុទ្ធសាស្ត្រនេះ ធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងធំៗ៣ រួមមានការពង្រឹងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការឱ្យកាន់តែរឹងមាំ និងយូរអង្វែងការអបអរនូវសមិទ្ធិផលសម្រេចបានកាលពីឆ្នាំកន្លងទៅ និងការដាក់ចេញនូវផែនការយុទ្ធសាស្ត្រឆ្នាំ២០២៥ ដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុនអាចនាំយកសេវាកម្ម និងដំណោះស្រាយហិរញ្ញវត្ថុកាន់តែប្រសើរជូនដល់អតិថិជន។

កន្លងមក បើទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចសកលក៏ដោយ ក៏ក្រុមហ៊ុនទាំងពីរនៅតែសម្រេចបានលទ្ធផលគួរឱ្យកត់សម្គាល់។ ក្នុងរយៈពេល៣ឆ្នាំកន្លងមកនេះ អតិថិជនជាង១ម៉ឺន៥ពាន់នាក់ទទួលបានការការពារតាមរយៈផលិតផលធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតរបស់ក្រុមហ៊ុន ដាយ អ៊ុលី ឡាយហ្វី ដែលក្នុងនោះ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងសរុបជាង ៦៥.៨ លានដុល្លារអាមេរិក។ ក្នុងនោះដែរ ដាយ អ៊ុលី ឡាយហ្វី បានផ្តល់សំណង និងទឹកប្រាក់ត្រឡប់ទៅវិញសរុបជាង ១០ ម៉ឺនដុល្លារអាមេរិកដែលជួយគាំទ្រដល់

អតិថិជនក្នុងគ្រាដែលពួកគាត់ជួបទុក្ខលំបាក។ សមិទ្ធិផលនេះ ឆ្លុះបញ្ចាំងពីការប្តេជ្ញាចិត្តយ៉ាងមុតមាំរបស់ ក្រុមហ៊ុនទាំងពីរក្នុងការផ្តល់ដំណោះស្រាយហិរញ្ញវត្ថុដែលមានគុណភាព មានតម្លៃសមរម្យ និងងាយក្នុងការ ទទួលបានសម្រាប់ប្រជាជនកម្ពុជាទូទាំងប្រទេស។ គួរបញ្ជាក់ផងដែរថា ក្រុមហ៊ុនក៏បានប្រគល់ពានរង្វាន់ និងលិខិតសរសើរ ជាការលើកទឹកចិត្ត ជូនដល់សាខាឆ្នើមរបស់ អេ អឹម ខេ ចំនួន៤៧ សាខា លើការសម្រេច បានសមិទ្ធិផលលើសផែនការកំណត់។

លោក គា បូរណ ប្រធាននាយកប្រតិបត្តិ នៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អេ អឹម ខេ បានមានប្រសាសន៍ ថា «ភាពជាដៃគូរបស់យើងជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ជាយ អ៊ុលី ឡាយហ្វ បានអនុញ្ញាតឱ្យ យើងផ្តល់ដំណោះស្រាយហិរញ្ញវត្ថុគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ ដែលឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជនយើងពិត ប្រាកដ។ កិច្ចសហការនេះ បានក្លាយជាគ្រឹះដ៏រឹងមាំ និងសំខាន់ក្នុងការពង្រឹងបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុ ស្របតាម គោលការណ៍របស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា និង និយ័តករធានារ៉ាប់រងកម្ពុជា»។

លោក Takao Sabato ជាអគ្គនាយករងប្រតិបត្តិ នៃក្រុមហ៊ុន ជាយ អ៊ុលី ឡាយហ្វ បានបន្ថែមថា យើងប្តេជ្ញារួមគ្នាជាមួយ អេ អឹម ខេ ក្នុងការនាំយកសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតប្រកបដោយស្តង់ដារ និងជាទី ទុកចិត្តជូនដល់គ្រួសារកម្ពុជា។ ការប្តេជ្ញាចិត្តនេះស្របតាមគោលការណ៍ណែនាំអាជីវកម្មរបស់យើង៖ សហការ ជាមួយលោកអ្នកដើម្បីកសាងអនាគតកាន់តែប្រសើរ និងមានសុវត្ថិភាព។ យើងនឹងបន្តផ្តោតលើចក្ខុវិស័យរួម ជាមួយ អេ អឹម ខេ គឺការផ្តល់នូវដំណោះស្រាយហិរញ្ញវត្ថុពេញលេញនិងប្រកបដោយនវានុវត្តន៍ដើម្បីបំពេញ តម្រូវការរបស់អតិថិជន។

យើងរួមគ្នាផ្តល់ដំណោះស្រាយហិរញ្ញវត្ថុឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង ដើម្បីជាប្រយោជន៍ដល់ប្រជាពលរដ្ឋ កម្ពុជារាប់លាននាក់។

៣.១.២ ការកំណត់ថ្លៃ

ការធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច និងការធានារ៉ាប់រងសុខភាពគ្រោះថ្នាក់៖ ផលិតផលទាំងនេះត្រូវបានរចនា ឡើងដើម្បីឱ្យមានតម្លៃសមរម្យសម្រាប់គ្រួសារដែលមានចំណូលទាប។ បុព្វលាភ ត្រូវបានកំណត់ជាធម្មតា ដោយផ្អែកលើការវាយតម្លៃហានិភ័យ ដែលរួមបញ្ចូលកត្តាដូចជាអាយុ ស្ថានភាពសុខភាព និងកម្រិតនៃការ ធានារ៉ាប់រងដែលត្រូវការ។

• តម្លៃដែលអាចបត់បែនបាន៖

អេ អឹម ខេ តែងតែសហការជាមួយដៃគូដូចជា Dai-ichi Life Insurance Cambodia ដើម្បីផ្តល់ជូននូវ ផលិតផលដែលសាកសមនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ បុព្វលាភ ឬតម្លៃអាចប្រែប្រួលអាស្រ័យលើផលិតផល ជាក់លាក់ (ឧទាហរណ៍ ការធានារ៉ាប់រងជាមូលដ្ឋានរៀបរយផែនការដ៏ទូលំទូលាយជាងនេះ)។

• សេវាហិរញ្ញវត្ថុជាក់លាក់៖

ពេលខ្លះផលិតផលធានារ៉ាប់រងត្រូវបានផ្តល់ជូនជាផ្នែកនៃកញ្ចប់នីមួយៗ នឹងសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀត (ដូចជាប្រាក់កម្ចី ឬប្រាក់បញ្ញើ) ហើយតម្លៃអាចត្រូវបានកែតម្រូវដើម្បីធ្វើឱ្យការផ្តល់ជូនទាំងមូលកាន់តែមានទាក់ទាញ។

៣.១.៣ យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ និងទីផ្សារ

យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយធានារ៉ាប់រងនិងទីផ្សាររបស់ អេ អឹម ខេ (អេ អឹម ខេ) គឺមានគោលបំណងធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបានការទទួលស្គាល់ក្នុងទីផ្សារ និងពង្រីកអតិថិជន។ តាមរយៈការផ្សព្វផ្សាយ និងការផលិតផលិតផលដែលមានគុណភាព និងអតិថិជនជាទីបំផុត។ ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ បានអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដូចជា Facebook, Instagram, និង LinkedIn ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយអំពីផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ខ្លួន។ ក្រុមហ៊ុនមានការផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មប្រឹក្សា ដែលគាំទ្រដល់អតិថិជនដើម្បីជួយពិចារណា និងជ្រើសរើសការធានារ៉ាប់រងឱ្យសមស្របនឹងតម្រូវការរបស់ពួកគេ។

៣.១.៤ ការផ្សព្វផ្សាយការលក់

ក. ការផ្សព្វផ្សាយដោយផ្ទាល់

ប្រើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយដូចជា Facebook, Instagram, និង LinkedIn ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយអំពីផលិតផលនិងសេវាកម្មរបស់ខ្លួន។

សន្សំជាមួយគណនីកូនឆ្លាតនឹងទទួលបានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់រហូតដល់ 3% កាន់តែពិសេសស និងទទួលបានកញ្ចប់សេវាធានារ៉ាប់រងរហូតដល់ 200,000 ដុល្លារដោយឥតគិតថ្លៃដើម្បីធានាបាននូវ អនាគតកូនៗ។ល។

មានការផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មប្រឹក្សាដែលគាំទ្រដល់អតិថិជន ដើម្បីជួយពិចារណា និងជ្រើសរើសការធានារ៉ាប់រងឱ្យសមស្របនឹងតម្រូវការរបស់ពួកគេ។

ខ. ការផ្សព្វផ្សាយដោយប្រយោល

នៅថ្ងៃទី១៤ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២៥ អេ អឹម ខេ បានចូលរួមក្នុងសន្និបាត សមាគមលើកទី១៣ ដែលរៀបចំឡើងដោយសមាគមអ្នកផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាតកម្ពុជា (CWA) នៅភោជនីយដ្ឋានទន្លេបាសាក់ ២។ ដែលកម្មវិធីនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើង ក្នុងគោលបំណងដាក់ឱ្យដំណើរការ "ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រសមាគមសម្រាប់ឆ្នាំ ២០២៥-២០៣០" និង "មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍សមាជិក និងវិស័យទឹកស្អាតរបស់សមាគម CWA"។

ជូនមូលនិធិគន្ធបុប្ផា ដើម្បីជួយដល់កុមារកម្ពុជាដែលកំពុងសម្រាកព្យាបាលនៅមន្ទីរពេទ្យគន្ធបុប្ផា។ ការចាប់ផ្តើមសម្រាប់អតិថិជនរបស់ អេ អឹម ខេ ស្វែងរកអ្នកឈ្នះចំនួន ៣០នាក់ ដែលម្នាក់ៗនឹងទទួលបានទឹកប្រាក់ចំនួន ១០ម៉ឺនរៀល ដែលប្រព្រឹត្តិឡើងនៅថ្ងៃទី២៥ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២៣ ពេលកន្លងនេះ។

បន្ថែមពីនេះ អេ អឹម ខេ ក៏មានផលិតផល និងសេវាកម្មជាច្រើនកំពុងផ្តល់ជូនអតិថិជនដូចជា៖ សេវាប្រាក់កម្ចី ប្រាក់សន្សំ ផ្ទេរប្រាក់ សេវាទូទាត់វិក្កយបត្រ ធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច ធនាគារ ចល័ត សេវាបើក ប្រាក់បៀវត្សរ៍ម៉ាស៊ីនដឹក និងដាក់ប្រាក់ផ្សេងៗ។

អេ អឹម ខេ ចាប់ផ្តើមជាមួយ EMQ ផ្តល់សេវាផ្ទេរប្រាក់ទូទាំងអាស៊ី ភាពជាដៃគូនេះនឹងជួយឱ្យ អេ អឹម ខេ កាន់តែមានសមត្ថភាពបន្ថែមទៀតក្នុងការផ្តល់សេវាផ្ទេរប្រាក់ក្រៅប្រទេសប្រកបដោយសុវត្ថិភាព ប្រសិទ្ធ

៣.១.៧ ទីផ្សារគោលដៅ

ទីផ្សារគោលដៅរបស់ អេ អឹម ខេ សម្រាប់ផលិតផលធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចរបស់ខ្លួនជាចម្បងសម្រាប់បុគ្គល និងគ្រួសារដែលមានប្រាក់ចំណូលទាបនៅតាមជនបទនៃប្រទេសកម្ពុជា ជាពិសេសអ្នកដែលងាយរងគ្រោះដោយគ្រោះថ្នាក់ បញ្ហាសុខភាព និងការលំបាកផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។ អេ អឹម ខេ ផ្ដោតលើការផ្តល់លទ្ធភាពទទួលបានសេវាហិរញ្ញវត្ថុ រួមទាំងការធានារ៉ាប់រង នៅតំបន់ដាច់ស្រយាល និងជនបទ ដែលលទ្ធភាពទទួលបានគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុប្រពៃណីមានកម្រិត។

- ភាពល្អិតល្អន់៖ ការផ្ដោតទៅលើប្រាក់ចំណូលទាប៖ បេសកកម្មស្នូលរបស់ អេ អឹម ខេ គឺផ្តល់ការរួមបញ្ចូលផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដល់ប្រជាជនដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប ហើយផលិតផលធានារ៉ាប់រងរបស់ពួកគេត្រូវបានរៀបចំឡើងក្នុងគំនិតនេះ។
- ការផ្សព្វផ្សាយជនបទ៖ អេ អឹម ខេ ប្រតិបត្តិការនៅតាមភូមិមួយចំនួនធំក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដោយមានចំណែកយ៉ាងសំខាន់នៃអតិថិជនរបស់ពួកគេរស់នៅក្នុងតំបន់ជនបទ។
- ភាពងាយរងគ្រោះ៖ ផលិតផលធានារ៉ាប់រងមានគោលបំណងការពារបុគ្គល និងគ្រួសារដែលងាយរងគ្រោះពីការលំបាកផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ដោយសារព្រឹត្តិការណ៍ដែលមិនបានមើលឃើញទុកជាមុន ដូចជាគ្រោះថ្នាក់ ជំងឺ ឬគ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិជាដើម។
- ភាពងាយស្រួល៖ បណ្តាញសាខា និងភ្នាក់ងារដ៏ទូលំទូលាយរបស់ អេ អឹម ខេ ធានាថា សូម្បីតែអ្នកដែលនៅទីតាំងដាច់ស្រយាលក៏អាចទទួលបានសេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ពួកគេដែរ។
- ផលិតផលជាក់លាក់៖ អេ អឹម ខេ ផ្តល់ជូនការធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតខ្នាតតូច ការធានារ៉ាប់រងគ្រោះថ្នាក់ផ្ទាល់ខ្លួន និងផលិតផលផ្សេងទៀតដែលតម្រូវតាមតម្រូវការទីផ្សារគោលដៅរបស់ពួកគេ។
- ការដាក់បញ្ចូលហិរញ្ញវត្ថុ៖ តាមរយៈការផ្តល់ការធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ រួមចំណែកដល់ការរួមបញ្ចូលផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ដោយជួយបុគ្គល និងក្រុមគ្រួសារគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងបង្កើតភាពធន់នឹងហិរញ្ញវត្ថុ។
- លើសពីប្រាក់កម្ចី៖ ខណៈពេលដែល អេ អឹម ខេ ត្រូវបានគេស្គាល់សម្រាប់សេវាកម្មផ្តល់ប្រាក់កម្ចីរបស់ខ្លួន ផលិតផលធានារ៉ាប់រងបានបំពេញបន្ថែម ដោយផ្តល់នូវសំណាញ់សុវត្ថិភាពសម្រាប់អ្នកខ្ចី និងក្រុមគ្រួសាររបស់ពួកគេ។
- ភាពជាដៃគូ៖ អេ អឹម ខេ សហការជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងដូចជា Dai-ichi Life និង Forte Insurance ដើម្បីផ្តល់ជូននូវផលិតផលធានារ៉ាប់រងកាន់តែទូលំទូលាយ។

៣.១.៨ ការផ្សព្វផ្សាយការលក់សម្រាប់អតិថិជន

ខាងក្រោមនេះគឺ ជាវិធីផ្សព្វផ្សាយនិងយុទ្ធសាស្ត្រដែល អេ អឹម ខេ បានអនុវត្តសម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយដល់អតិថិជនរបស់ពួកគេ៖

1. ការផ្សព្វផ្សាយតាមឆានែលផ្សេងៗ

អេ អឹម ខេ ប្រើប្រាស់ឆានែលផ្សព្វផ្សាយជាច្រើនដូចជា

- បណ្តាញទូរទស្សន៍ និងវីឡូ៖ ដើម្បីបង្ហាញព័ត៌មាន និងប្រកាសផ្សេងៗអំពីផលិតផល និងសេវាកម្ម។
- កាសែតនិងគេហទំព័រ៖ ផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈអត្ថបទ និងប្រកាសផ្សេងៗក្នុងកាសែត និងតាម Internet ។
- សង្គមមេឌៀ៖ ប្រើប្រាស់ Facebook, YouTube និង Instagram ក្នុងការចែករំលែកព័ត៌មានថ្មីៗ និង

រឿងរ៉ាវជាក់ស្តែងដែលទាក់ទងនឹងសេវាកម្ម។

2. សន្និសីទ និងសកម្មភាពជាមួយសហគមន៍

- អេ អឹម ខេ រៀបចំសន្និសីទសិក្សា និងសិក្សាផ្លូវការសម្រាប់អតិថិជន និងសហគមន៍ជាច្រើន
- កម្មវិធីប្រជុំជាមួយអតិថិជននៅតាមតំបន់ជាក់ស្តែងដើម្បីបង្កើនការយល់ដឹងអំពីផលិតផលនិងសេវាកម្ម

3. ការផ្សព្វផ្សាយតាមការផ្តល់ជូនពិសេស

- ការផ្តល់ជូនឥណទានកម្ចីជាមួយអតិថិជនដែលមានលក្ខខណ្ឌ
- ការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ពិសេសក្នុងពេលខ្លះដើម្បីជំរុញការចុះបញ្ជីសម្រាប់សេវាកម្មថ្មីៗ

4. ការផ្សព្វផ្សាយតាមតម្រូវការបុគ្គលិក និងការផ្តល់អនុសាសន៍

- ការផ្តល់អនុសាសន៍ពីអតិថិជនជាក់ស្តែងដែលបានទទួលសេវាកម្ម និងផលិតផល
- ការបង្កើនការជឿទុកចិត្តរបស់អតិថិជនតាមរយៈការអះអាងពីបទពិសោធន៍ពិតប្រាកដ

5. ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធឌីជីថល

- គេហទំព័រ និងកម្មវិធីទូរស័ព្ទដែលសម្រាប់ការចូលប្រើប្រាស់សេវាកម្មបានយ៉ាងងាយស្រួល
- ការផ្តល់ព័ត៌មានថ្មីៗនិងការផ្សព្វផ្សាយតាមអ៊ីមែល និង SMS

យុទ្ធសាស្ត្រទាំងនេះ មានគោលបំណងពង្រឹងភាពទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន និងបង្កើនភាពទុកចិត្តក្នុងសេវាកម្មរបស់ អេ អឹម ខេ។

៣.១.៩ ការផ្សព្វផ្សាយតាមបណ្តាញសង្គម

អេ អឹម ខេ បានប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គមជាច្រើនដើម្បីផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មាន និង សេវាកម្មរបស់ខ្លួន។ ខាងក្រោមនេះ ជាវិធីផ្សព្វផ្សាយតាមបណ្តាញសង្គមដែល អេ អឹម ខេ អនុវត្ត៖

1. Facebook

- ផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានថ្មីៗ និងអំពីសកម្មភាពនានា
- បង្ហាញអត្ថបទ និងរូបភាពដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសេវាកម្ម និងផលិតផល
- បង្កើនការចូលរួម និងការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនតាមការប្រកាស និងការឆ្លើយតប

2. Instagram

- ចែករំលែករូបភាពនិងវីដេអូដែលមានគុណភាព និងទាក់ទាញ
- ប្រើ Instagram Stories និង Reels ដើម្បីបង្ហាញពីសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃ និងព័ត៌មានពិសេស
- បង្ហាញរូបភាពពីព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍ និងបទពិសោធន៍របស់អតិថិជន

3. YouTube

- ផលិតនិងចែករំលែកវីដេអូសិក្សា និងវីដេអូអប់រំអំពីផលិតផល និងសេវាកម្ម
- បង្ហាញពីបទពិសោធន៍ និងការសម្ភាសអតិថិជន ដើម្បីបង្កើនភាពជឿទុកចិត្ត
- ការផ្សព្វផ្សាយតាមការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មឌីជីថល
- ប្រើការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមបណ្តាញសង្គម ដូចជា ការផ្សាយតាមការផ្សព្វផ្សាយវីដេអូប្រូបភាពដែលត្រូវបានគោរពទៅកាន់គោលដៅអតិថិជនជាក់ស្តែង។

វិធីផ្សព្វផ្សាយទាំងនេះមានគោលបំណងធ្វើឱ្យអេ អឹម ខេ មានភាពច្បាស់លាស់ក្នុងការប្រាប់អតិថិជនអំពីផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ខ្លួន ព្រមទាំងបង្កើនការចូលរួម និងភាពជឿទុកចិត្តពីសហគមន៍។

៣.២ តើ អេ អឹម ខេ មានប្រភេទធានារ៉ាប់រងអ្វីខ្លះ?

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង A.M.K (អេ អឹម ខេ) គឺជាក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងមួយដែលផ្តល់សេវាកម្មធានានិងផលិតផលធានាដែលអាចជួយការពារនិងការធានាប្រឆាំងនឹងហានិភ័យដែលអាចកើតមាន។

៣.២.១ ប្រភេទធានារ៉ាប់រង

AMK ផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងសំខាន់ៗចំនួនពីរ៖

ក. ធានារ៉ាប់រងសុខភាព (Health Insurance) ជាប្រភេទធានារ៉ាប់រងមួយសំខាន់ដែលផ្តល់សេវាជួយអោយអតិថិជនអាចទទួលបានការការពារចំពោះការចំណាយព្យាបាលក្នុងករណីឈឺចាប់ ឬជំងឺផ្សេងៗ។ ការចូលរួមក្នុងធានារបស់សុខភាពអាចជួយកាត់បន្ថយការចំណាយលើថ្លៃពេទ្យ និងថ្លៃថែទាំសុខភាពក្នុងស្ថាប័នសុខាភិបាល។

អត្ថប្រយោជន៍រួមមាន៖

- សេវាការពារក្នុងករណីជំងឺធ្ងន់ធ្ងរ
- ការចំណាយថែទាំជាលើកដំបូង
- ការចំណាយពេទ្យនៅសាលាប៉ូលីតិចឯកជនឬរដ្ឋ(អាស្រ័យលើកិច្ចសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង)

ខ. ធានារ៉ាប់រងគ្រោះថ្នាក់បុគ្គល (Personal Accident Insurance) សេវានេះគឺផ្តល់ការការពារក្នុងករណីដែលអតិថិជនប្រឈមនឹងគ្រោះថ្នាក់នានា ដូចជា៖ គ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍ ឧប្បត្តិហេតុពេលធ្វើការ របួសឬស្លាប់ដោយអស្ថានភាព។ ការបង់ប្រាក់សំណងអាចគ្របដណ្តប់លើការព្យាបាល និងសុវត្ថិភាពរបស់គ្រួសារជាពិសេស។

អត្ថប្រយោជន៍រួមមាន៖

- សំណងក្នុងករណីរបួសធ្ងន់
- ការទូទាត់បំណាច់សំពះក្នុងករណីស្លាប់
- ការបង់ប្រាក់ថែទាំពិសេសក្នុងករណីជួបគ្រោះថ្នាក់បណ្តាលអោយពិការភាព

៣.២.២ ការអនុវត្តន៍និងប្រយោជន៍សង្គម

សេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ AMK មានគោលបំណងសំខាន់ ២យ៉ាង៖

1. ការពារបុគ្គលក្នុងគ្រាអាសន្ន
2. ជម្រុញឱ្យមានសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុ

ការអនុវត្តសេវាធានារបស់ AMK ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងឯកជន ដែលមានការទទួលស្គាល់ត្រឹមត្រូវ។ អតិថិជនអាចទទួលសេវាធានាដោយបង់ថ្លៃតិចតួច និងអាចជ្រើសរើសទំហំការការពារដែលសមនឹងស្ថានភាពគ្រួសារ។ ក្រៅពីបុគ្គលផ្ទាល់ អតិថិជនក៏អាចជ្រើសរើសទិញធានារ៉ាប់រងសម្រាប់សមាជិកគ្រួសារផងដែរ។

តាមរបាយការណ៍ AMK:

- ប្រមាណ ៨០% នៃអតិថិជន AMK បានចូលរួមក្នុងសេវាធានារ៉ាប់រងនេះ។
- ២៥% បានទិញសេវាធានារ៉ាប់រងបន្ថែមសម្រាប់ស្វាមី/ភរិយា ឬដៃគូ។
លទ្ធផលសង្ខេប៖
- បង្កើនភាពសន្តិសុខហិរញ្ញវត្ថុជារយៈពេលវែង
- កាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ក្នុងករណីមានគ្រោះថ្នាក់ឬឈឺ
- ជំរុញឱ្យមានការប្រើប្រាស់សេវាសុខាភិបាលជាច្រើនជាងមុន

៣.៣ អតិថិជនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ បានសហការណ៍ជាមួយក្រុមហ៊ុន ធានារ៉ាប់រង Dai-ichi Life Insurance Company ។ ហើយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ បានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនដូចជា៖

៣.៣.១ អត្ថប្រយោជន៍ផ្ទាល់ (Direct Benefits)

អត្ថប្រយោជន៍ដែលអតិថិជនទទួលបានជាផ្ទាល់ពីសេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ AMK មានដូចជា៖

- ការបង់ប្រាក់សំណងពេញលេញ នៅពេលស្លាប់
- ការលុបការបង់ប្រាក់មុនពេល នៅពេលស្លាប់ ឬមានការ ប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរ
- ការបង់ប្រាក់សំណងជាប្រាក់ខ្ចីមុន
- ស្លាប់ និងជាពិការធ្ងន់ធ្ងរ អចិន្ត្រៃយ៍ (នឹងបង់ប្រាក់សំណងចំនួន 100% នៃប្រាក់ធានា)
- ប្រាក់អត្ថប្រយោជន៍នៅពេលផុតកំណត់
- អត្ថប្រយោជន៍នៅពេលផុតកំណត់នៃប្រណីតកម្ម
- ការលើកលែងការបង់ប្រាក់បន្ថែម

៣.៣.២ អត្ថប្រយោជន៍ប្រយោល

ក្រៅពីអត្ថប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួន អតិថិជនក៏ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ប្រយោលដូចជា៖

- ការពារគ្រួសារ និងអ្នកដែលនៅសល់នៅពេលអ្នកធានារ៉ាប់រងមានហេតុការណ៍អាសន្ន
- ការពារករណីមរណភាព ពិការភាព
- ធានាឱ្យមានទុនសម្រាប់ការបន្តការសិក្សា និងជីវភាពរបស់កូនៗ
- ប្រាក់វិលតាមដើមទុន ១០០% ទោះបីមិនមាន ករណីមរណភាពក៏ដោយ
- ការលើកលែងការបង់បុព្វលាភ
- ការទូទាត់ប្រាក់សំណងជាបន្តបន្ទាប់
- ប្រាក់សងជាមុនជារយៈពេល

ជំពូកទី៤

ការវិនិយោគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ គឺជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុឈានមុខគេមួយនៅកម្ពុជា ដែលបានពង្រីកសេវាកម្មរបស់ខ្លួនទៅក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រងផងដែរ។ ការផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ អេ អឹម ខេ គឺសំដៅជាពិសេសទៅលើធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច (Micro-insurance) ដែលផ្តោតលើអតិថិជន ដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប ជាពិសេសនៅតាមតំបន់ជនបទ។ ខាងក្រោមនេះ ជាការវិភាគអំពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយនៃសេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ អេ អឹម ខេ:

៤.១ ការវិនិយោគលើចំណុចខ្លាំង

ឆ្លងកាត់តាមការស្រាវជ្រាវទៅលើក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ យើងសង្កេតឃើញអត្ថប្រយោជន៍ទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងយើងអាចសន្និដ្ឋានបានថាពិតជាទទួលបាន៖

1. ប្រាក់សំណងពេញលេញ 100% នៅពេលស្លាប់ ផ្តល់សំណងទាំងមូលបើយើងស្លាប់ក្នុងអំឡុងអាយុកាលនៃគម្រោង។
2. សំណង 100% នៅពេលមានពិការភាពធ្ងន់ធ្ងរអចិន្ត្រៃយ៍ (TPD) ទទួលបានប្រាក់សំណងពេញលេញដូចករណីស្លាប់។
3. ប្រាក់អត្ថប្រយោជន៍នៅពេលផុតកំណត់គម្រោង ទោះបីគ្មានករណីស្លាប់ក៏ដោយ អ្នកធានារ៉ាប់រងនឹងទទួលបានប្រាក់វិលតាមដើមទុន ១០០%។
4. ការលើកលែងការបង់បុព្វលាភ បើអ្នកបង់ប្រាក់ស្លាប់ ឬពិការភាព TPD មុនការសន្យា ខាងក្រុមហ៊ុននឹងលើកលែងការបង់ប្រាក់បន្តទៀត។
5. ការទូទាត់ប្រាក់សំណងជាមុន ទទួលបានប្រាក់ជាមុនខ្លះៗ (advance cash back) នៅក្នុងអំឡុងអាយុកាលនៃគម្រោង។
6. ការទូទាត់ប្រាក់សំណងជាបន្តបន្ទាប់ផ្តល់ប្រាក់ជាបន្តបន្ទាប់ ឬលើកលែងការបង់បន្ត (សម្រាប់ប្រភេទគម្រោងជាក់លាក់) ។
7. ការរំលស់ប្រាក់បណ្ណជាសមស្របប្រាក់បណ្ណរថ្នាក់ ហើយមានជម្រើសច្រើនសមស្របនឹងស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុអតិថិជន។

៤.២ ការវិនិយោគលើចំណុចខ្សោយ

បន្ទាប់ពីការស្រាវជ្រាវទៅលើអត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង អេ អឹម ខេ ក្រុមនាងខ្ញុំសង្កេតឃើញថានៅមានចំណុចខ្លះខាតដូចជា៖

1. ប្រភេទផលិតផលមានកម្រិត បើប្រៀបធៀបទៅនឹង ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងធំៗ សេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ អេ អឹម ខេ ហាក់នៅមានកម្រិត នឹង ផ្តោតសំខាន់លើធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចសម្រាប់សុខភាព និងគ្រោះថ្នាក់។ ពួកគេប្រហែលជាមិនទាន់មានផលិតផលធានារ៉ាប់រងចម្រុះដូចជា ធានារ៉ាប់រងយានយន្ត ធានារ៉ាប់រងអចលនទ្រព្យ ឬធានារ៉ាប់រងអាជីវកម្មធំៗនោះទេ។

2. ការផ្សព្វផ្សាយនៅមានកម្រិត

ទោះបីជាមានការផ្សព្វផ្សាយក៏ដោយ ក៏ការយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់ និងភាពស្មុគស្មាញនៃផលិតផល ធានារ៉ាប់រងនៅតែជាបញ្ហាប្រឈម ជាពិសេសនៅតាមតំបន់ដាច់ស្រយាល។ ប្រជាជនមួយចំនួនអាច នៅតែស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការទិញធានារ៉ាប់រង ដោយសារខ្វះព័ត៌មាន ឬទំនុកចិត្ត។

3. ការយល់ដឹងនៅមានកម្រិតក្នុងចំណោមប្រជាជន

ទោះបីជាមានការផ្សព្វផ្សាយក៏ដោយ ក៏ការយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់ និងភាពស្មុគស្មាញនៃផលិតផល ធានារ៉ាប់រងនៅតែជាបញ្ហាប្រឈម ជាពិសេសនៅតាមតំបន់ដាច់ស្រយាល។ ប្រជាជនមួយចំនួនអាច នៅតែស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការទិញធានារ៉ាប់រង ដោយសារខ្វះព័ត៌មាន ឬទំនុកចិត្ត។

4. ការខ្វះធនធានមនុស្សឯកទេសក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង

ខណៈដែលបុគ្គលិក អេ អឹម ខេ មានជំនាញផ្នែកមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ពួកគេត្រូវបានបណ្តុះបណ្តាលបន្ថែម ទៀតដើម្បីក្លាយជាអ្នកឯកទេសខាងធានារ៉ាប់រងពិតប្រាកដ អាចឆ្លើយតបគ្រប់សំណួរ និងតម្រូវការ របស់អតិថិជន។

5. ទំហំទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងតូច

ដោយសារជាធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចទឹកប្រាក់សំណងដែលផ្តល់ជូនអាចមានកម្រិតដែលអាចមិនគ្រប់ គ្រាន់សម្រាប់គ្រោះថ្នាក់ធំៗ ឬការព្យាបាលដែលមានតម្លៃខ្ពស់។

ជំពូកទី៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

សេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ អេ អឹម ខេ បានបង្ហាញពីសមត្ថភាពលេចធ្លោក្នុងការឈានចូលដល់សហគមន៍ជនបទ និងគោលដៅជួយលើកកម្ពស់ជីវភាពប្រជាជនដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប។ ពួកគេមានបណ្តាញសាខា និងភ្នាក់ងារយ៉ាងទូលំទូលាយ ដែលអាចផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងដល់តំបន់ឆ្ងាយ និងពិបាកចូលដល់។ ការរចនាផលិតផលធានារ៉ាប់រងជាសាមញ្ញមានថ្លៃសមរម្យ និងឆ្លើយតបត្រឹមត្រូវនឹងតម្រូវការមូលដ្ឋានដូចជាការព្យាបាលវេជ្ជសាស្ត្រ និងសំណងក្នុងករណីគ្រោះថ្នាក់ ជាជំហានសំខាន់មួយក្នុងការកែលម្អសុវត្ថិភាពសង្គម។ អេ អឹម ខេ ក៏មានអភិបាលភាពល្អក្នុងការផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជន ក្នុងការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធផ្សេងៗដូចជា Mobile Banking និងសាខា/ភ្នាក់ងារ។ ការផ្តោតលើការអប់រំ និងផ្សព្វផ្សាយអំពីសារៈសំខាន់នៃធានារ៉ាប់រងបានជួយបង្កើនការយល់ដឹងនិងជំរុញការទទួលយករបស់សហគមន៍។ លើសពីនេះ អេ អឹម ខេក៏បានសហការជាដៃគូជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងធំៗ ដើម្បីធានាថាផលិតផលដែលផ្តល់មានគុណភាព និងទទួលស្គាល់វិជ្ជាជីវៈ។

ទោះបីជាមានសមត្ថភាពជាច្រើនក៏ដោយ អេ អឹម ខេ នៅមានបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួន ដូចជា ភាពមិនចម្រុះនៃផលិតផលធានារ៉ាប់រង ការពឹងផ្អែកលើអតិថិជនកម្ចីជាចម្បង កម្រិតនៃការយល់ដឹងរបស់សាធារណជននៅតែមានកម្រិត និងការខ្វះអ្នកបច្ចេកទេសដែលមានជំនាញឯកទេសផ្នែកធានារ៉ាប់រង។ លើសពីនេះទៀតទំហំទឹកប្រាក់សំណងក្នុងសេវាធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច ក៏នៅមានកម្រិតមួយដែលអាចមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់គ្រោះថ្នាក់ធំៗ។

៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍

អនុសាសន៍សម្រាប់ការកែលម្អសេវាធានារ៉ាប់រងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេ អឹម ខេ

1. ពង្រីកប្រភេទផលិតផលធានារ៉ាប់រង

អេ អឹម ខេ គួរពិចារណាកែលម្អ និងបន្ថែមប្រភេទផលិតផលធានារ៉ាប់រងឱ្យមានភាពចម្រុះជាងមុនដូចជា៖

- ធានារ៉ាប់រងយានយន្ត
- ធានារ៉ាប់រងអចលនទ្រព្យ
- ធានារ៉ាប់រងអាជីវកម្មខ្នាតតូច

ការពង្រីកនេះនឹងអាចទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី និងបង្កើនសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែងជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងធំៗផ្សេងទៀត។

2. ពង្រីកការផ្សព្វផ្សាយ និងការអប់រំសាធារណៈអំពីធានារ៉ាប់រង

អេ អឹម ខេ គួរផ្តោតលើការកែសម្រួលផែនការបណ្តុះបណ្តាលសាធារណៈ និងការបង្កើតការយល់ដឹងលើសារៈសំខាន់នៃធានារ៉ាប់រងតាមរយៈ៖

- កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយតាមសហគមន៍

- ការសហការជាមួយអង្គការអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
 - ការប្រើបច្ចេកវិទ្យាសារទូរស័ព្ទដៃ (SMS, Mobile App)
3. ការលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីធានារ៉ាប់រងក្នុងចំណោមប្រជាជន
ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាការយល់ដឹងអំពី ធានារ៉ាប់រងនៅមានកម្រិត ជាពិសេសនៅតាមតំបន់ដាច់
ស្រយាល អេ អឹម ខេ គួរធ្វើការពង្រឹងយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ និងការអប់រំសាធារណៈឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពបន្ថែម។
4. កែលម្អសមត្ថភាពបុគ្គលិកផ្នែកធានារ៉ាប់រង
អេ អឹម ខេ គួរបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកឱ្យមានជំនាញជាក់លាក់ក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង ដើម្បីអាចផ្តល់
ព្រឹត្តិបត្រសេវា និងពន្យល់អំពីផលិតផល ឱ្យអតិថិជនយល់បានច្បាស់។
5. ការកែលម្អទំហំសំណងរបស់ធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច
ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងការបញ្ចេញពីទំហំសំណងនៃសេវាធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូចដែលអាចមិនគ្រប់គ្រាន់
សម្រាប់គ្រោះថ្នាក់ធំៗ ឬការព្យាបាលជំងឺធ្ងន់ធ្ងរ អេ អឹម ខេ គួរអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រដូចខាងក្រោម៖
- បង្កើតជម្រើសផលិតផលបន្ថែម
 - បង្កើតផែនការប្រមូលហិរញ្ញវត្ថុប្រចាំខែជាប្រព័ន្ធ
 - សហការជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងធំៗ ដើម្បីផ្តល់សំណងខ្ពស់ជាងមុន
 - ការផ្តល់ព័ត៌មានយ៉ាងច្បាស់អំពីកម្រិតសំណង និងការប្រុងប្រយ័ត្ន។

ឯកសារយោង

១. Investopedia. Julia Kagan. (2025, August 07). *What is Insurance?* Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/i/insurance.asp>
២. Linked In. (2023, July 14). <https://www.linkedin.com/pulse/>
៣. WSR BLOG. Thomson. (2025, August 23) *How Insurance Began: 3000 Years of History* Retrieved from <https://www.wsrinsurance.com/how-insurance-began-3000-years-of-history/>
៤. AMS. Mr Heng Sovann. (2021, July 27). *ប្រវត្តិវិស័យធានារ៉ាប់រងនៅកម្ពុជា*. Retrieved from <https://economy.ams.com.kh/33551>
៥. Bharti AXA. (2025, June 12). *Types of Insurance*. Retrieved from <https://www.bharti.axa.com/life-insurance/types-of-insurance>
៦. ICICI Pru Life. (2025, June 12). *Importance of Insurance*. Retrieved from <https://www.iciciprulife.com/insurance/insurance-importance.html>
៧. រៀបរៀងដោយនិស្សិតឈ្មោះ សាន ស្រីកា, ឈាង ហ៊ុយ, ស៊ុន ចាន់លីដា (២០១៧). ប្រធានបទ៖ *ធានារ៉ាប់រងលើវិស័យស្តុក*. របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា ជំនាញធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុនៃសាកលវិទ្យាល័យ ភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច. Retrieved from [https://www.elibrary-rule.com/stream_pdf/thesis/191/2017Thesis\(100\).pdf](https://www.elibrary-rule.com/stream_pdf/thesis/191/2017Thesis(100).pdf)
៨. Wikipedia. (2025, July 22). *Microinsurance*. Retrieved from <https://en.wikipedia.org/wiki/Microinsurance>
៩. Wikipedia. (2025, July 22). *History of insurance*. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_insurance
១០. របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ ២០២៣ (Annual Report) របស់ធនាគារ អេ អឹម ខេ

အပတ်စဉ်



Years!
OF FINANCIAL
INCLUSION

ANNUAL REPORT 2023



