

Market : mai

FINCIAL : ธุรกิจการเงิน



Aug 2016

ASN

บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่ : 388 อาคารไอบีเอ็ม ชั้น 16 บี ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

โทร. 02-619-2300

Website: www.asnbroker.co.th

MD :	CFO :	IRO :
คุณชวีชัย ชีวานนท์	คุณจุไรพร เลี่ยมตระกูลพานิช	คุณจุไรพร เลี่ยมตระกูลพานิช
กรรมการผู้จัดการ	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	นักลงทุนสัมพันธ์
โทร. : (+66) 2 619 2300 ต่อ 802	โทร. : (+66) 2 619 2300 ต่อ 807	โทร. : (+66) 2 619 2300 ต่อ 807
อีเมลล์ : tawatchai.c@asnbroker.co.th	มือถือ : (+66) 89 492 8066	มือถือ : (+66) 89 492 8066
	อีเมลล์ : churaiporn.l@asnbroker.co.th	อีเมลล์ : churaiporn.l@asnbroker.co.th

Company Background

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ซึ่งมุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยได้ใช้ฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายสำหรับการขายประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่ซื้อจากบริษัทภายนอกและจากความร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัย เพื่อใช้ติดต่อและเสนอขายประกันภัยประเภทต่างๆ ผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยจึงมาจาก 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์และธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้ที่ได้รับจะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าประกันภัย และรายได้ค่าบริการ

Key Development of Company

- ปี 2005 จัดตั้งบริษัท ASN ด้วยทุนจดทะเบียน 1.5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย
- ปี 2007 ผู้ถือหุ้นบริษัท ASN เข้าซื้อ หุ้นทั้งหมดของบริษัทนายหน้าประกันชีวิตแห่งหนึ่ง และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ("ASNL") เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- ปี 2008 เพิ่มทุนบริษัทเป็น 2 ล้านบาท
- ปี 2011 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง (Partner) ในการจัดหาและบริหารข้อมูลลูกค้า เพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันรถยนต์
- ปี 2013 บริษัทซื้อหุ้น 99.99% ของ ASNL จากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- ปี 2015 บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 65 ล้านบาท
- ปี 2016 บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ด้วยรหัสหลักทรัพย์ ASN

Revenue Breakdown

(หน่วย: ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	6m/2016	%	6m/2015	%	2015	%	2014	%
1.รายได้จากการบริการ								
- รายได้จากธุรกิจประกันวินาศภัย	64.93	80	59.84	76	122.37	76	111.49	73
- รายได้จากธุรกิจประกันชีวิต	15.66	19	18.39	23	35.11	22	40.27	26
รวม	80.59	99	78.23	99	157.48	98	151.76	99
2.รายได้อื่น	1.06	1	0.61	1	3.44	2	1.65	1
รายได้รวม	81.65	100	78.84	100	160.92	100	153.41	100

Stock Data

(15/08/2016)

	YTD
Paid-up (MB.)	65.00
Listed share (M.)	130.00
Par (B.)	0.50
Market Cap (MB.)	890.50
Price (B./share)	6.85
EPS (B.)	0.12

Statistics (15/08/2016)

	P/E	P/BV	Div.Yield
ASN (x)	33.51	3.72	N/A
FINCIAL - mai (x)	94.52	3.31	1.95
FINCIAL - SET (x)	12.56	1.40	2.96
mai (x)	62.75	3.45	1.45
SET (x)	23.11	1.97	3.06

Recent Research

- KGI (12/5/2016)

CG Report Score

CG Report Score	THSI List
-	-

Shareholder Structure (27/07/2016)

Shareholder	จำนวนหุ้น (M.)	%
ครอบครัวเลิศรุ่งเรือง	81.73	62.87
น.ส.วรรณชนก วารณประภา	20.00	15.38
ครอบครัววชิรพงศ์	7.49	5.76
รายย่อย	20.78	15.99

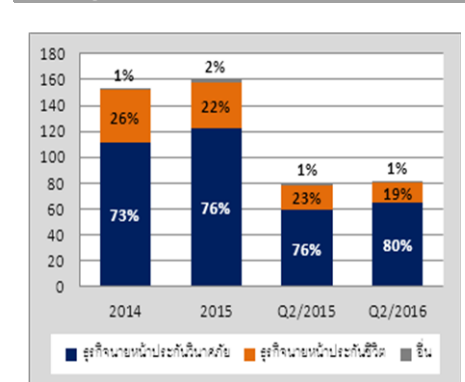
Financial Ratios

	6M/2016	6M/2015	2015
ROE (%)	11.29	45.70	56.59
ROA (%)	12.08	23.89	27.83
D/E (X)	0.17	0.56	0.68
GP Margin (%)	40.91	34.66	35.90
EBIT Margin (%)	20.71	17.45	17.33
NP Margin (%)	16.57	14.60	15.30

Capital Structure (MB)

	6M/2016	6M/2015	2015
Current Liabilities	37.20	44.16	40.25
Non-Current Liabilities	3.32	2.60	2.85
Shareholders' Equity	239.54	83.56	63.01

Operating Revenue



Business Plan

บริษัทมีเป้าหมายในการขึ้นเป็นบริษัทมหาชนภายในปีนี้ โดยมีแผนการดำเนินงานดังนี้

- จัดหากรรมสิทธิ์ที่ดินที่มีความหลากหลาย คู่ค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย 16 บริษัท และบริษัทประกันชีวิต 2 บริษัท ขึ้นนำของประเทศไทย
- อำนาจความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อและรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายและการส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
- จัดหาและบริหารจัดการแหล่งข้อมูลฐานลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ตรงกับความต้องการลูกค้าและคู่ค้าของลูกค้า สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้ทันสมัยและครบวงจร
- ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน
- พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันภัยเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- บริษัทฯ มีการลงทุนโครงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบฐานข้อมูล และ E-Commerce Platform ในการให้บริการเปรียบเทียบราคาและการซื้อประกันออนไลน์แบบเบ็ดเสร็จ โดยลูกค้าได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ทันที บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยและประกันชีวิตในยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีและการสื่อสาร รวมทั้งการขยายโครงข่ายโทรคมนาคมและการสื่อสารของประเทศไทยเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคในการเข้าถึงโลกออนไลน์ได้ง่ายและรวดเร็ว และเป็นโอกาสให้กับธุรกิจในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในอนาคต
- บริษัทฯ มีการลงทุนในการขยายจำนวน Seat พนักงานขายจาก 200 คนเป็น 300 คน ภายในปี 2559 เพื่อเพิ่มศักยภาพในการขยายสัดส่วนรายได้และกำไร

Risk Factors

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

- ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศ คปภ. เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการเสนอขายกรมธรรม์ประกัน และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้า ประกันวินาศภัย บริษัทฯ อาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาต หากพนักงานไม่ปฏิบัติตาม หรือปฏิบัติไม่ถูกต้อง บริษัทฯ จึงมีมาตรการ
 - พนักงานขายทุกคนต้องได้รับใบอนุญาต
 - จัดตารางเวลาการทำงานตามที่ คปภ. กำหนด
 - มีหัวหน้าทีมขายเพื่อแนะนำ ดูแลการทำงานของลูกทีมอย่างเคร่งครัด
 - จัดให้มีศูนย์การเรียนรู้และอบรมพนักงาน
 - มีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพในการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาเพื่ออนุมัติธุรกรรมก่อนการออกกรมธรรม์
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายใหญ่รายหนึ่ง บริษัทฯ มีรายได้จากลูกค้ารายหนึ่ง เกินร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมด บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงในการเปลี่ยนคู่ค้า บริษัทฯ จึงมีมาตรการ
 - สร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า
 - ด้วยลักษณะธุรกิจประกันวินาศภัยต้องพึ่งพานายหน้าประกันภัยในการเพิ่มช่องทางจำหน่าย จึงทำให้มีความเสี่ยงไม่มากนัก
- ความเสี่ยงจากอัตราเข้าออกของพนักงานขายประกันและการจัดหาพนักงานขายที่มีใบอนุญาต อัตราการเข้าออกในระดับสูงของพนักงานขาย อาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และการจัดหาบุคลากรเพื่อเข้ามาทดแทน บริษัทฯ จึงมีมาตรการ
 - กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด
 - มุ่งเน้นรับพนักงานที่มีใบอนุญาต ซึ่งมีความคุ้นเคยในธุรกิจ
 - มีนโยบายส่งเสริมและอบรม พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

Company Structure

บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99

Channel of Distribution

1. ทางโทรศัพท์ (Telesales)
2. ทางออนไลน์มาร์เก็ตติ้ง (Online Marketing)
3. ทางอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce)
4. ทางช่องทางนายหน้าอิสระ (Independent Brokers)

Company Product



1. ประกันภัยรถยนต์ (Motor)



- 1.1 ภาคสมัครใจ :
 - ประเภท 1
 - ประเภท 3
 - ประเภท 5 (2+ และ 3+)
- 1.2 ภาคบังคับ : พ.ร.บ.

2. ประกันชีวิต (Life)



- 2.1 แบบสะสมทรัพย์
- 2.2 แบบตลอดชีพ
- 2.3 แบบสะสมทรัพย์และสุขภาพ
- 2.4 แบบประกันอุบัติเหตุ

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยมิต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท