

Market : mai

FINCIAL : ธุรกิจการเงิน

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 :

คุณวิชชัย ชีวานนท์
กรรมการผู้จัดการ
โทร. : (+66) 2 619 2300 ต่อ 802
อีเมลล์ : lawatchai.c@asnbroker.co.th

CFO :

คุณจุไรพร เลี่ยมตระกูลพานิช
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
โทร. : (+66) 2 619 2300 ต่อ 721
มือถือ : (+66) 89 492 8066
อีเมลล์ : churaiporn.i@asnbroker.co.th

IRO :

คุณจุไรพร เลี่ยมตระกูลพานิช
นักลงทุนสัมพันธ์
โทร. : (+66) 2 619 2300 ต่อ 721
มือถือ : (+66) 89 492 8066
อีเมลล์ : churaiporn.i@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 ("ASNLI") เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- ปี 2008 เพิ่มทุนบริษัทเป็น 2 ล้านบาท
- ปี 2011 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง (Partner) ในการจัดหาและบริหารข้อมูลลูกค้า เพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันรถยนต์
- ปี 2013 บริษัทซื้อหุ้น 99.99% ของ ASNLI จากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- ปี 2015 บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 65 ล้านบาท
- ปี 2016 บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ด้วยรหัสหลักทรัพย์ ASN
บริษัทเปิดให้บริการแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ www.ooahoo.io
- ปี 2017 บริษัทเปิดบริษัทย่อยคือบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด เพื่อให้บริการ จับคู่สินเชื่อหรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING ผ่านทางเว็บไซต์ www.daingern.com

Revenue Breakdown

(หน่วย: ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	2016	%	2015	%	2014	%
1.รายได้จากการบริการ						
- รายได้จากธุรกิจประกันวินาศภัย	130.22	79	122.37	76	111.49	73
- รายได้จากธุรกิจประกันชีวิต	31.26	19	35.11	22	40.27	26
รวม	161.48	98	157.48	98	151.76	99
2.รายได้อื่น	2.98	2	3.44	2	1.65	1
รายได้รวม	164.46	100	160.92	100	153.41	100

Mar 2017

Stock Data

	(15/03/2017)	YTD
Paid-up (MB.)		65.00
Listed share (M.)		130.00
Par (B.)		0.50
Market Cap (MB.)		871.00
Price (B./share)		6.70
EPS (B.)		0.23

Statistics (15/03/2017)

	P/E	P/BV	Div.Yield
ASN (x)	31.29	3.43	2.12
FINCIAL – mai (x)	28.51	3.60	1.66
FINCIAL – SET (x)	11.80	1.36	3.12
mai (x)	88.19	2.96	1.51
SET (x)	16.98	1.89	3.08

Recent Research

- MBKET (20/01/2017)
- MBKET (22/01/2017)
- CNS (03/03/2017)

CG Report Score

THSI List

Shareholder Structure (12/01/2017)

Shareholder	จำนวนหุ้น (M.)	%
ครอบครัวเลิศรุ่งเรือง	73.89	56.84
น.ส.วรรณชนก วารณประภา	18.40	14.15
นายสิทธิสิทธิ์ เลหาศิริวงศ์	4.78	3.68
นายวิชชัย ชีวานนท์	4.27	3.28
รายย่อย	28.66	22.05

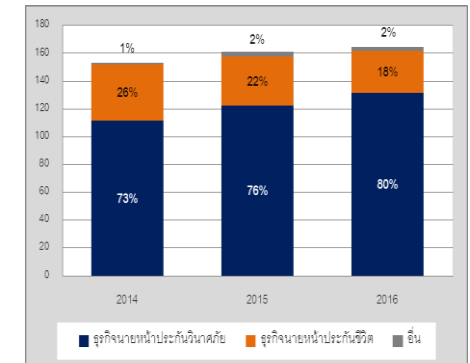
Financial Ratios

	2016	2015
ROE (%)	17.56	56.59
ROA (%)	17.53	27.83
D/E (X)	0.14	0.68
GP Margin (%)	40.76	35.90
EBIT Margin (%)	21.10	17.33
NP Margin (%)	16.93	15.30

Capital Structure

	2016	2015
Current Liabilities	33.12	40.25
Non-Current Liabilities	3.61	2.85
Shareholders' Equity	254.03	63.01

Operating Revenue



Business Plan

บริษัทมีเป้าหมายในการขึ้นเป็นบริษัทมหาชนภายในปีนี้ โดยมีแผนการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

- จัดหาระบบธรรม์ประกันที่มีความหลากหลาย คู่ค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย 30 บริษัท และบริษัทประกันชีวิต 2 บริษัท ชั้นนำของประเทศไทย
- อำนาจความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อและรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันที่หลากหลายและการส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
- จัดหาและบริหารจัดการแหล่งข้อมูลฐานลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ตรงกับความต้องการลูกค้าและคู่ค้าของลูกค้า สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้ทันสมัยและครบวงจร
- ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน
- พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันภัยเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- บริษัทฯ มีการลงทุนโครงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบฐานข้อมูล และ E-Commerce Platform (WWW.OOHOO.IO) ในการให้บริการเปรียบเทียบราคาและการซื้อประกันออนไลน์แบบเบ็ดเสร็จ โดยลูกค้าได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ทันที บริษัทฯได้ตระหนักถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยและประกันชีวิตในยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีและการสื่อสาร รวมทั้งการขยายโครงข่ายโทรคมนาคมและการสื่อสารของประเทศไทยเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคในการเข้าถึงโลกออนไลน์ได้ง่ายและรวดเร็ว และเป็นโอกาสให้กับธุรกิจในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในอนาคต
- บริษัทฯมีการลงทุนในการขยายจำนวน Seat พนักงานขายจาก 200 คนเป็น 300 คน ภายในเดือนมิถุนายนปี 2560 เพื่อเพิ่มศักยภาพในการขายสัดส่วนรายได้และกำไร
- บริษัทฯมีการขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีทางการเงิน (FINTECH) โดยเปิดบริษัทย่อยคือบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อหรือ PEER TO PEER (P2P) LENDINGผ่านทางเว็บไซต์ WWW.DAINGERN.COM

Risk Factors

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

- ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศ ค.ป.ก. เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการเสนอขายกรมธรรม์ประกัน และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้า ประกันวินาศภัย บริษัทอาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาต หากพนักงานไม่ปฏิบัติตาม หรือปฏิบัติไม่ถูกต้อง บริษัทจึงมีมาตรการ
 - พนักงานขายทุกคนต้องได้รับใบอนุญาต
 - จัดตารางเวลาการทำงานตามที่ ค.ป.ก. กำหนด
 - มีหัวหน้าทีมขายเพื่อแนะนำ ดูแลการทำงานของลูกค้าที่มอย่างเคร่งครัด
 - จัดให้มีศูนย์การเรียนรู้และอบรมพนักงาน
 - มีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพในการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาเพื่ออนุมัติธุรกรรมก่อนการออกกรมธรรม์
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายใหญ่รายหนึ่ง บริษัทมีรายได้จากลูกค้ารายหนึ่ง เกินร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมด บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในการเปลี่ยนคู่ค้า บริษัทจึงมีมาตรการ
 - สร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า
 - ด้วยลักษณะธุรกิจประกันวินาศภัยต้องพึ่งพานายหน้าประกันภัยในการเพิ่มช่องทางจำหน่าย จึงทำให้มีความเสี่ยงไม่มากนัก
- ความเสี่ยงจากอัตราเข้าออกของพนักงานขายประกันและการจัดหาพนักงานขายที่มีใบอนุญาต อัตราการเข้าออกในระดับสูงของพนักงานขาย อาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และการจัดหาบุคลากรเพื่อเข้ามาทดแทน บริษัทจึงมีมาตรการ
 - กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด
 - มุ่งเน้นรับพนักงานที่มีใบอนุญาต ซึ่งมีความคุ้นเคยในธุรกิจ
 - มีนโยบายส่งเสริมและอบรม พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

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

Company Structure

บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99

บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อ (P2P LENDING) โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 (จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท 19 มกราคม 2560)

Channel of Distribution

1. ทางโทรศัพท์ (Telesales)
2. ทางอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce)



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
3. บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด

