

ASN

บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
ASN BROKER PUBLIC COMPANY LIMITED

สำนักงานใหญ่ : 388 อาคารไอบีเอ็ม ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. 10400

ติดต่อ : 0-2619-2300

Website : www.asnbroker.co.th

MD

คุณรัชชัย ชีวานนท์
กรรมการผู้จัดการTel : 026192300
tawatchai.c
@asnbroker.co.th

CFO

คุณจุไรพร เลี่ยมตระกูลพานิช
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 026192300 ต่อ 721
Mobile : 0982724642
churaiporn.l
@asnbroker.co.th

IRO

คุณจุไรพร เลี่ยมตระกูลพานิช
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 026192300 ต่อ 721
Mobile : 0982724642
churaiporn.l
@asnbroker.co.th

CG Report Score : -

THSI List : -

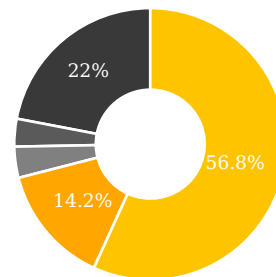
Stock Data (06/06/2017)

	YTD	2016	2015
Paid-up (MB)	65.00	65.00	-
Listed share (M.)	130.00	130.00	-
Par (B.)	0.50	0.50	-
Market Cap (MB.)	773.50	910.00	-
Price (B./share)	5.95	7.00	-
EPS (B.)	0.03	0.23	-

Statistics (06/06/2017)

	P/E	P/BV	Div.Yield
ASN (x)	30.20	3.06	2.39
FINCIAL - mai (x)	26.65	3.55	1.67
FINCIAL - SET (x)	11.13	1.31	3.20
mai (x)	91.75	2.84	1.54
SET (x)	16.27	1.89	3.10

Shareholder Structure (09/03/2017)



- ครอบครัวเลิศรุ่งเรือง (56.8%)
- บ.สว.รรณชนก วารุณประภา (14.2%)
- นายสิริสิทธิ์ เล้าศิริวงค์ (3.7%)
- นายรัชชัย ชีวานนท์ (3.3%)
- รายย่อย (22.0%)

Financial Ratios

	3M/2017	3M/2016	2016	2015
ROE (%)	16.44	10.87	17.56	56.59
ROA (%)	16.62	6.39	17.53	27.83
D/E (x)	0.14	0.72	0.14	0.68
GP Margin (%)	36.31	42.46	40.76	35.90
EBIT Margin (%)	14.12	20.17	21.15	17.33
NP Margin (%)	10.68	16.81	16.93	15.30

Company Background

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ซึ่งมุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยได้ใช้ฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายสำหรับการขายประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่ซื้อจากบริษัทภายนอกและจากความร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัย เพื่อใช้ติดต่อและเสนอขายประกัน ประเภทต่างๆ ผ่านทางช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยจึงมาจาก 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการประกันรถยนต์และธุรกิจ นายหน้าประกันชีวิตรวมทั้งการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้ที่ได้อาจจะแบ่งเป็นรายได้นายหน้าประกันภัย 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 เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็น 2 ล้านบาท
- ปี 2011 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศแห่งหนึ่ง (Partner) ในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลลูกค้า 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.OOHOO.IO
- ปี 2017 บริษัทเปิดบริษัทย่อย คือ บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING ผ่านทางเว็บไซต์ WWW.DAINGERN.COM

Revenue Structure

รอบบัญชี : 31 ส.ค.

(Unit : MB)

	3M/2017	%	3M/2016	%	2016	%	2015	%
รายได้จากธุรกิจประกันวินาศภัย	30.90	75.20	31.31	79.63	130.22	79.18	122.37	76.05
รายได้จากธุรกิจประกันชีวิต	9.14	22.24	7.59	19.30	31.26	19.01	35.10	21.81
รวม	40.04	97.44	38.90	98.93	161.48	98.19	157.47	97.86
รายได้อื่น	1.05	2.56	0.42	1.07	2.98	1.81	3.44	2.14
รายได้รวม	41.09	100.00	39.32	100.00	164.46	100.00	160.91	100.00

Business Plan

บริษัทมีเป้าหมายในการขึ้นเป็นบริษัทนายหน้าประกันภัยชั้นนำ โดยมีแผนการดำเนินงานดังนี้

- จัดการกรมธรรม์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย คู่ค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย 30 บริษัท และบริษัทประกันชีวิต 2 บริษัท ชั้นนำของประเทศไทย
- อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อและรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายและการส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
- จัดหาและบริหารจัดการแหล่งข้อมูลลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและคู่ค้าของลูกค้าสามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้ทันสมัย และครบวงจร
- ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน
- พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- ดำเนินแผนธุรกิจในการสร้างความเติบโตในส่วนของธุรกิจดิจิทัลและฟินเทค

Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- บริษัทฯ มีการลงทุนโครงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบฐานข้อมูล และ E-Commerce Platform (WWW.OOHOO.IO) ในการให้บริการเปรียบเทียบราคาและการซื้อประกันออนไลน์แบบเบ็ดเสร็จ โดยลูกค้าได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ทันที บริษัทฯได้ตระหนักถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยและประกันชีวิตในยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีและการสื่อสาร รวมทั้งการขยายโครงข่ายโทรคมนาคมและการสื่อสารของประเทศไทยเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคในการเข้าถึงโลกออนไลน์ได้ง่ายและรวดเร็ว และเป็นโอกาสให้กับธุรกิจในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในอนาคต
- บริษัทฯ มีการลงทุนในการขยายจำนวน Seat พนักงานขายจาก 200 คนเป็น 300 คน ภายในเดือนธันวาคม ปี 2560 เพื่อเพิ่มศักยภาพในการขยายสัดส่วนรายได้และกำไร
- บริษัทฯ มีการขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีทางการเงิน (FINTECH) โดยเปิดบริษัทย่อยคือบริษัทได้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อหรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING ผ่านทางเว็บไซต์ WWW.DAINGERN.COM

Risk Factor

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศ คปภ. เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการเสนอขายกรมธรรม์ ประกันและการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนหน้า ประกันวินาศภัย บริษัทอาจได้รับบทลงโทษ ขันรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาต หากพนักงานไม่ปฏิบัติตาม หรือปฏิบัติไม่ถูกต้อง บริษัทจึงมีมาตรการ

- พนักงานขายทุกคนต้องได้รับใบอนุญาต
- จัดตารางเวลาการทำงานตามที่ คปภ. กำหนด
- มีหัวหน้าทีมขายเพื่อแนะนำ ดูแลการทำงานของลูกค้าย่อยอย่างเคร่งครัด
- จัดให้มีศูนย์การเรียนรู้และอบรมพนักงาน
- มีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพในการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาเพื่ออนุมัติธุรกรรมก่อนการออกกรมธรรม์

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายใหญ่รายหนึ่ง บริษัทมีรายได้จากคู่ค้ารายหนึ่ง เกินร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมด บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในการเปลี่ยนคู่ค้า บริษัทจึงมีมาตรการ

- สร้างความสัมพันธ์อันดีต่อคู่ค้า
- ด้วยลักษณะธุรกิจประกันวินาศภัยต้องพึ่งพานายหน้าประกันภัยในการเพิ่มช่องทางจำหน่าย จึงทำให้มีความเสี่ยงไม่มากนัก

ความเสี่ยงจากอัตราเข้าออกของพนักงานขายประกันและการจัดหาพนักงานขายที่มีใบอนุญาต อัตราการเข้าออกในระดับสูงของพนักงานขาย อาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินงาน และ การจัดหาบุคลากรเพื่อเข้ามาทดแทน บริษัทจึงมีมาตรการ

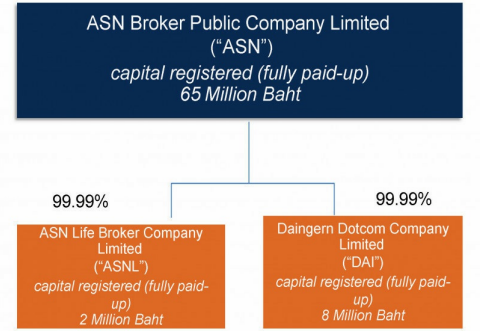
- กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด
- มุ่งเน้นรับพนักงานที่มีใบอนุญาต ซึ่งมีความคุ้นเคยในธุรกิจ
- มีนโยบายส่งเสริมและอบรม พัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2017	3M/2016	2016	2015
Current Liabilities	31.94	39.21	33.12	40.25
Non-Current Liabilities	3.96	3.07	3.61	2.85
Shareholders' Equity	252.93	58.62	254.03	63.01

Company Structure



Company Image

Channel of Distribution

- ทางโทรศัพท์ (Telesales)
- ทางอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce)



Company Product



1. ประกันภัยรถยนต์ (Motor)



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

2. ประกันชีวิต (Life)



- แบบสะสมทรัพย์
- แบบตลอดชีพ
- แบบสะสมทรัพย์และสุขภาพ
- แบบประกันอุบัติเหตุ

3. บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด

