

ASN

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

ASN

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

ติดต่อ : 0-2619-2300

Website : www.asnbroker.co.th

MD

คุณรัชชัย ชีวานนท์
กรรมการผู้จัดการTel : 026192300 ต่อ 8002
tawatchai.c
@asnbroker.co.th

CFO

คุณวรรณชนก วาธุนประภา
รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี
และการเงินTel : 026192300 ต่อ 8001
Mobile : 0840992801
vanchanog@asnbroker.co.th

IRO

คุณวรรณชนก วาธุนประภา
รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี
และการเงินTel : 026192300 ต่อ 8001
Mobile : 0840992801
vanchanog@asnbroker.co.th

CG Report Score : -

THSI List : -

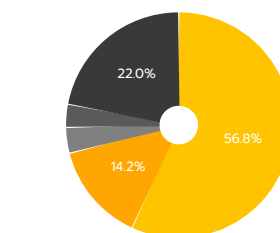
Stock Data (15/11/2017)

	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)	55120	910.00	-
Price (B./share)	4.24	7.00	-
EPS (B)	0.03	0.23	-

Statistics (15/11/2017)

	P/E	P/BV	Div.Yield
ASN (x)	53.27	2.36	3.36
FINCIAL - mai (x)	29.02	3.04	1.81
FINCIAL - SET (x)	12.84	1.34	3.03
mai (x)	125.46	2.82	1.44
SET (x)	18.17	2.02	2.84

Shareholder Structure (16/11/2017)



● ครอบครัวเลิศรุ่งเรือง (56.8%)	● นางสาววรรณชนก วาธุนประภา (14.2%)
● นายสิริสิทธิ์ เลิศศิริวงศ์ (3.7%)	● นายรัชชัย ชีวานนท์ (3.3%)
● รายย่อย (22.0%)	

Financial Ratios

	9M/2017	9M/2016	2016	2015
ROE (%)	4.30	11.47	17.56	56.59
ROA (%)	5.05	12.58	17.53	27.83
D/E (x)	0.15	0.14	0.14	0.68
GP Margin (%)	35.47	41.40	40.76	35.90
EBIT Margin (%)	5.38	21.65	21.15	17.33
NP Margin (%)	3.57	17.32	16.93	15.30

Company Background

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ซึ่งมุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยได้ใช้ฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายสำหรับขายประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่ซื้อจากบริษัทภายนอก เพื่อใช้ติดต่อและเสนอขายประกันภัยประเภทต่างๆ ผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) และบริษัทย่อยอีกหนึ่งบริษัท คือ บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยจึงมาจาก 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์และ ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้ที่รับรู้จะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าประกันภัย และรายได้ค่าบริการ และธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยลักษณะรายได้รับ คือ ค่าบริการแพลตฟอร์ม และรายได้จากค่าธรรมเนียมต่างๆ

Key Development of Company

- ปี 2005 จัดตั้งบริษัท ASN ด้วยทุนจดทะเบียน 1.5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย
- ปี 2007 ผู้ถือหุ้นบริษัท ASN เข้าซื้อ หุ้นทั้งหมดของบริษัทนายหน้าประกันชีวิตแห่งหนึ่ง และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท 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
- ปี 2017 บริษัทเปิดบริษัทย่อย คือ บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING ผ่านทางเว็บไซต์ WWW.DAINGERN.COM

Revenue Structure

(Unit : MB)

รอบบัญชี : 30 ก.ย.

	9M/2017	%	9M/2016	%	2016	%	2015	%
รายได้ธุรกิจประกันวินาศภัย	79.67	75.36	97.59	79.51	130.22	79.18	122.37	76.05
รายได้ธุรกิจประกันชีวิต	21.44	20.28	23.23	18.92	31.26	19.01	35.10	21.81
รายได้จากบริการจับคู่สินเชื่อ	1.19	1.13	-	-	-	-	-	-
รวม	102.30	96.77	120.82	98.43	161.48	98.19	157.47	97.86
รายได้อื่น	3.42	3.23	1.93	1.57	2.98	1.81	3.44	2.14
รายได้รวม	105.72	100.00	122.75	100.00	164.46	100.00	160.91	100.00

Business Plan

บริษัทมีเป้าหมายในการขึ้นเป็นนายหน้าประกันภัยชั้นนำ โดยมีแผนการดำเนินงานดังนี้

- จัดหากรมธรรม์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย คู่ค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย 30 บริษัท และบริษัทประกันชีวิต 3 บริษัท ชั้นนำของประเทศไทย
- อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อและรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางทางช่องทางระยะสั้นประกันภัยที่หลากหลายและส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
- จัดหาและบริหารจัดการแหล่งข้อมูลลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและคู่ค้าของลูกค้า สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้กับสมัยและครบวงจร
- ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน
- พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- ดำเนินแผนธุรกิจในการสร้างความเติบโตในส่วนธุรกิจดิจิทัลและฟินเทค

Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- บริษัทฯ มีการลงทุนโครงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบฐานข้อมูล และ E-Commerce Platform ในการให้บริการเปรียบเทียบราคาและการซื้อประกันออนไลน์แบบเบ็ดเสร็จ โดยลูกค้าได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ทันที บริษัทฯได้ตระหนักถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยและประกันชีวิตในยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีและการสื่อสาร รวมถึงการขยายโครงข่ายโทรคมนาคมและการสื่อสารของประเทศไทยเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคในการเข้าถึงโลกออนไลน์ได้ง่ายและรวดเร็ว และเป็นโอกาสให้กับธุรกิจในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในอนาคต
- บริษัทฯ มีการขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีทางการเงิน (FINTECH) โดยเปิดบริษัทย่อยคือ บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING ผ่านทางเว็บไซต์ WWW.DAINGERN.COM

Risk Factor

ปัจจัยของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศ คปภ. เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยและการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้าประกันวินาศภัย บริษัทอาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาตหากพนักงานไม่ปฏิบัติตาม หรือปฏิบัติไม่ถูกต้อง บริษัทจึงมีมาตรการ

- พนักงานขายทุกคนต้องได้รับอนุญาต
- จัดตารางเวลาการทำงานตามที่ คปภ. กำหนด
- มีหัวหน้าทีมขายเพื่อแนะนำ ดูแลการทำงานของลูกค้ากันอย่างเคร่งครัด
- จัดให้มีศูนย์การเรียนรู้และอบรมพนักงาน
- มีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพในการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาเพื่ออนุมัติธุรกรรมก่อนการออกกรมธรรม์

ความเสี่ยงจากการอัตราค่าเอาประกันภัยของพนักงานขายประกันภัยและการจัดหาพนักงานที่มีใบอนุญาต

อัตราการเอาประกันภัยในระดับสูงของพนักงานขาย อาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และการจัดหาบุคลากรเพื่อเข้ามาทดแทน บริษัทจึงมีมาตรการ

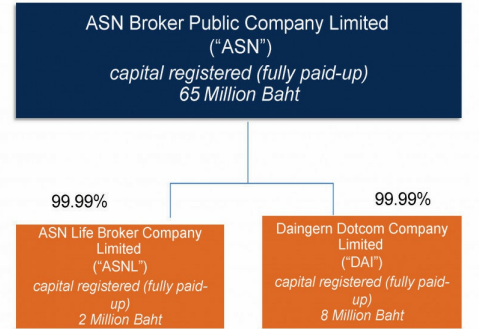
- กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด
- มุ่งเน้นรับพนักงานที่มีใบอนุญาต ซึ่งมีความคุ้นเคยในธุรกิจ
- มีนโยบายส่งเสริมการและอบรม พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

Capital Structure

(Unit : MB)

	9M/2017	9M/2016	2016	2015
Current Liabilities	30.87	30.76	33.12	40.25
Non-Current Liabilities	4.84	3.69	3.61	2.85
Shareholders' Equity	233.81	247.28	254.03	63.01

Company Structure



Company Image

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 ดอกคอม จำกัด



Disclaimer : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถขอข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้อื่นนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนในไม่จำกัดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท