

ASN

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

Head Office : 388 อาคารไอบีเอ็ม ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. 10400

Contact : 0-2619-2300

Website : [www.asnbroker.co.th](http://www.asnbroker.co.th)

CG Report Score :

THSI List : -

## MD

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

## CFO

คุณพัชรินทร์ ธรรมเงาะ  
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 026192300 ต่อ 2001  
Mobile : 0812815479  
phatcharin.t  
@asnbroker.co.th

## IRO

คุณพัชรินทร์ ธรรมเงาะ  
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 026192300 ต่อ 2001  
Mobile : 0812815479  
phatcharin.t  
@asnbroker.co.th

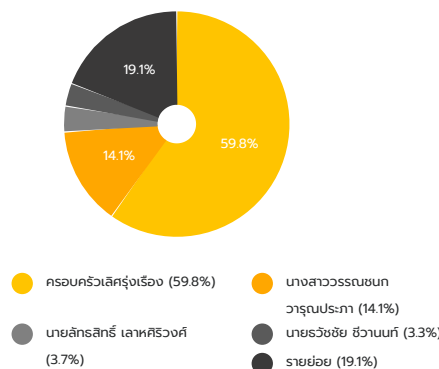
## Stock Data (28/08/2018)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB.)	65.00	65.00	65.00
Listed share (M.)	130.00	130.00	130.00
Par (B.)	0.50	0.50	0.50
Market Cap (MB.)	421.20	572.00	910.00
Price (B./share)	3.24	4.40	7.00
EPS (B.)	0.06	0.07	0.23

## Statistics (28/08/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
ASN (x)	32.58	1.76	3.20
FINCIAL - mai (x)	31.27	2.24	2.02
FINCIAL - SET (x)	13.21	1.30	2.88
mai (x)	66.63	2.14	1.82
SET (x)	17.08	1.95	2.93

## Shareholder Structure (10/07/2018)



## Financial Ratios

	6M/2018	6M/2017	2017	2016
ROE (%)	5.46	7.73	3.54	17.56
ROA (%)	6.52	8.81	4.40	17.53
D/E (x)	0.14	0.13	0.14	0.14
GP Margin (%)	45.75	32.65	39.01	40.76
EBIT Margin (%)	17.18	8.08	8.90	21.15
NP Margin (%)	12.54	5.30	6.27	16.93

## Company Background

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ซึ่งมุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น โลว์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยได้ใช้ฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายสำหรับขายประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่ซื้อจากบริษัทภายนอก เพื่อใช้ติดต่อและเสนอขายประกันภัยประเภทต่างๆ ผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) และบริษัทย่อยอีกหนึ่งบริษัท คือ บริษัท ใต้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER LENDING รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยจึงมาจาก 2 ธุรกิจคือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์และ ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้ที่ได้รับจะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าประกันภัย และรายได้ค่าบริการ และธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยลักษณะรายได้ คือ ค่าบริการแพลตฟอร์ม และรายได้จากค่าธรรมเนียมต่างๆ

## Key Development of Company

- ปี 2005 จัดตั้งบริษัท ASN ด้วยทุนจดทะเบียน 1.5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย
- ปี 2007 ผู้ถือหุ้นบริษัท ASN เข้าซื้อ หุ้นทั้งหมดของบริษัทนายหน้าประกันชีวิตแห่งหนึ่ง และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอเอสเอ็นโลว์ 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 ใต้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER LENDING ผ่านแพลตฟอร์ม WWW.DAINGERN.COM และในไตรมาสที่ 4 บริษัทย่อยได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 8 ล้านบาทเป็น 20 ล้านบาท

## Revenue Structure

(Unit : MB)

รอบบัญชี : 30 ปี.

	6M/2018	%	6M/2017	%	2017	%	2016	%
รายได้ธุรกิจประกันวินาศภัย	44.19	67.80	58.20	77.34	104.06	74.71	130.22	79.18
รายได้ธุรกิจประกันชีวิต	11.05	16.95	14.97	19.90	27.39	19.67	31.26	19.01
รายได้บริการจับคู่สินเชื่อ	3.79	5.81	0.22	0.29	2.33	1.67	-	-
รวม	59.03	90.56	73.39	97.53	133.78	96.05	161.48	98.19
รายได้อื่น	6.15	9.44	1.86	2.47	5.50	3.95	2.98	1.81
รายได้รวม	65.18	100.00	75.25	100.00	139.28	100.00	164.46	100.00

# Business Plan

บริษัทมีเป้าหมายในการขึ้นเป็นนายหน้าประกันภัยชั้นนำ โดยมีแผนการดำเนินงานดังนี้

- จัดหารกรรรมประกันภัยที่มีความหลากหลาย คู่ค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย 30 บริษัท และบริษัทประชีวิต 3 บริษัท ชั้นนำของประเทศไทย
- อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อและรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางทางช่องทางระยะเบี่ยประกันภัยที่หลากหลายและส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
- จัดหาและบริหารจัดการแหล่งข้อมูลฐานลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งลูกค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและคู่ค้าของลูกค้า สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้กับสมัยและครบวงจร
- ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน
- พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- ดำเนินแผนธุรกิจในการสร้างความเติบโตในส่วนธุรกิจดิจิทัลและฟินเทค

## Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- บริษัทฯ มีการลงทุนโครงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบฐานข้อมูล และ E-commerce platform ในการให้บริการเปรียบเทียบราคาและการซื้อประกันออนไลน์แบบเบ็ดเสร็จ โดยลูกค้าได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ทันที บริษัทฯได้ตระหนักถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยและประชีวิตในยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีและการสื่อสาร รวมทั้งการขยายโครงข่ายโทรคมนาคมและการสื่อสารของประเทศไทยเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคในการเข้าถึงโลกออนไลน์ได้ง่ายและรวดเร็ว และเป็นโอกาสให้กับธุรกิจในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในอนาคต
- บริษัทฯ มีการขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีทางการเงิน (FINTECH) โดยเปิดบริษัทย่อยคือ บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER LENDING ผ่านแพลตฟอร์ม WWW.DAINGERN.COM เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจโดยตั้งแต่เริ่มเปิดดำเนินการบริษัทย่อยได้จับคู่สินเชื่อประเภทจำนองทะเบียนรถยนต์ทั้งสิ้น 696 สัญญา รวมเป็นวงเงินต้น 117.9 ล้านบาท
- บริษัทฯได้พัฒนาแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์สำหรับนายหน้าอิสระ โดยได้เปิดบริการผ่านแพลตฟอร์ม WWW.ASNPROMPT.COM เพื่อมุ่งเน้นการทำตลาดออนไลน์ในกลุ่มนายหน้าอิสระสถานประกอบการ ตรอ. และร้านค้าสารพัดบริการที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย

## Risk Factor

ปัจจัยของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

### ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศ คปภ.

เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยและการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้าประกันวินาศภัย บริษัทอาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาตหากพนักงานไม่ปฏิบัติตาม หรือปฏิบัติไม่ถูกต้อง บริษัทจึงมีมาตรการ

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

### ความเสี่ยงจากการอัตราเข้าออกของพนักงานขายประกันภัยและจัดหาพนักงานที่มีใบอนุญาต

อัตราการเข้าออกในระดับสูงของพนักงานขาย อาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และการจัดหาบุคลากรเพื่อเข้ามาทดแทน บริษัทจึงมีมาตรการ

- กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด
- มุ่งเน้นรับพนักงานที่มีใบอนุญาต ซึ่งมีความคุ้นเคยในธุรกิจ
- มีนโยบายส่งเสริมและอบรม พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

### ความเสี่ยงเรื่องกฎเกณฑ์การกำกับธุรกิจผู้ให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบ

#### หรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์

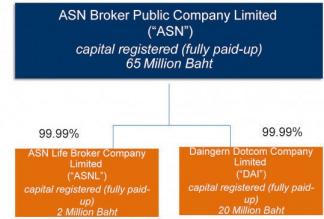
ปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายใดบัญญัติเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจหรือควบคุมการดำเนินธุรกิจให้บริการระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อ (PEER TO PEER LENDING) ว่าเป็นการเฉพาะแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ธุรกรรมเหล่านี้ดำเนินการในประเทศไทยอยู่ระหว่างการเตรียมร่างหลักเกณฑ์เพื่อกำกับดูแลธุรกิจบริการระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อ และเมื่อใดที่ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศให้ธุรกิจบริการระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อ เป็นธุรกิจที่ต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย บริษัทฯจะดำเนินการขออนุญาตและปฏิบัติตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (PEER TO PEER LENDING) ต่อไป

## Capital Structure

(Unit : MB)

	6M/2018	6M/2017	2017	2016
Current Liabilities	28.52	25.68	28.83	33.12
Non-Current Liabilities	5.35	4.32	4.76	3.61
Shareholders' Equity	239.36	234.02	239.18	254.03

## 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 ดอทคอม จำกัด



**Disclaimer :** เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้ในการตัดสินใจลงทุนหรือซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลไปใช้ตัดสินใจลงทุนหรือประกอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท