

ASN

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

ASN

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
ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 026192300
Mobile : 0982724642
churaiporn.l
@asnbroker.co.th

IRO

คุณจุไรพร เลี่ยมตระกูลพานิช
ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 026192300
Mobile : 0982724642
churaiporn.l
@asnbroker.co.th

CG Report Score : -

THSI List : -

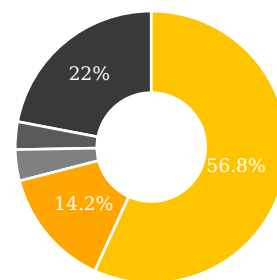
Stock Data (16/08/2017)

	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.)	695.50	910.00	-
Price (B./share)	5.35	7.00	-
EPS (B.)	0.03	0.23	-

Statistics (16/08/2017)

	P/E	P/BV	Div.Yield
ASN (x)	38.02	2.97	2.66
FINCIAL - mai (x)	27.77	3.14	1.76
FINCIAL - SET (x)	11.15	1.28	3.28
mai (x)	104.53	2.62	1.60
SET (x)	16.74	1.89	3.08

Shareholder Structure (25/07/2017)



● ครอบครัวเลิศรุ่งเรือง (56.8%)	● นางสาววรรณชนก วาสุตประภา (14.2%)
● นายสิริสิทธิ์ เล้าศิริวงค์ (3.7%)	● นายรัชชัย ชีวานนท์ (3.3%)
● นายชัชวาลย์ (22.0%)	

Financial Ratios

	6M/2017	6M/2016	2016	2015
ROE (%)	7.73	11.29	17.56	56.59
ROA (%)	8.81	12.08	17.53	27.83
D/E (x)	0.13	0.17	0.14	0.68
GP Margin (%)	32.65	40.91	40.76	35.90
EBIT Margin (%)	8.08	20.17	21.15	17.33
NP Margin (%)	5.30	16.57	16.93	15.30

Company Background

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ซึ่งมุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต โดยได้ใช้ฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายสำหรับขายประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่ซื้อจากบริษัทภายนอกและจากความร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัย เพื่อใช้ติดต่อและเสนอขายประกันภัยประเภทต่างๆ ผ่านทางช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) และบริษัทย่อยอีกหนึ่งบริษัท คือ บริษัท ใต้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยจึงมาจาก 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์และธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมถึงการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้ที่ได้รับจะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าประกันภัย และรายได้ค่าบริการ และธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยลักษณะรายได้รับคือ 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 บริษัทใต้เงิน ดอกคอม จำกัด เพื่อให้บริการจับคู่สินเชื่อ หรือ PEER TO PEER (P2P) LENDING ผ่านทางเว็บไซต์ WWW.DAINGERN.COM

Revenue Structure

รอบบัญชี : 30 มิ.ย.

(Unit : MB)

	6M/2017	%	6M/2016	%	2016	%	2015	%
รายได้จากรธุรกิจประกันวินาศภัย	58.20	77.34	64.93	79.51	130.22	79.18	122.37	76.05
รายได้จากรธุรกิจประกันชีวิต	14.97	19.90	15.67	19.19	31.26	19.01	35.10	21.81
รายได้จากบริการจับคู่สินเชื่อ	0.22	0.29	-	-	-	-	-	-
รวม	73.39	97.53	80.60	98.70	161.48	98.19	157.47	97.86
รายได้อื่น	1.86	2.47	1.06	1.30	2.98	1.81	3.44	2.14
รายได้รวม	75.25	100.00	81.66	100.00	164.46	100.00	160.91	100.00

Business Plan

บริษัทมีเป้าหมายในการขึ้นเป็นบริษัทนายหน้าประกันภัยชั้นนำ โดยมีแผนการดำเนินงานดังนี้

- จัดการกรมธรรม์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย คุ่มค่าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย 30 บริษัท และบริษัทประกันชีวิต 2 บริษัท ชั้นนำของประเทศไทย
- อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อและรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายและการส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
- จัดหาและบริหารจัดการแหล่งข้อมูลลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ตรงกับความต้องการลูกค้าและคู่ค้าของลูกค้า สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้กับสมัยและครบวงจร
- ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน
- พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันภัยเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- ดำเนินแผนธุรกิจในการสร้างความเติบโตในส่วนธุรกิจดิจิทัลและฟินเทค

Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- บริษัทฯ มีการลงทุนโครงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบฐานข้อมูล และ E-Commerce Platform ในการให้บริการเปรียบเทียบราคาและการซื้อประกันออนไลน์แบบเบ็ดเสร็จ โดยลูกค้าได้รับความคุ้มครองตามกรมธรรม์ทันที บริษัทฯได้ตระหนักถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยและประกันชีวิตในยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีและการสื่อสาร รวมถึงการขายโครงการช่วยเหลือกรมธรรม์และการสื่อสารของประเทศไทยเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคในการเข้าถึงโลกออนไลน์ได้ง่ายและรวดเร็ว 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 วิธีการเสนอขายกรมธรรม์ประกันและการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้าประกันวินาศภัย บริษัทอาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาตหากพนักงานไม่ปฏิบัติตาม หรือปฏิบัติไม่ถูกต้อง บริษัทจึงมีมาตรการ

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

ความเสี่ยงจากอัตราเข้าออกของพนักงานขายประกันและการจัดหาพนักงานขายที่มีใบอนุญาต

อัตราการเข้าออกในระดับสูงของพนักงานขาย อาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และการจัดหาบุคลากรเพื่อเข้ามทดแทน บริษัทจึงมีมาตรการ

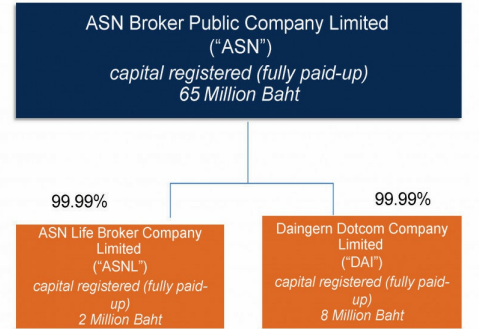
- กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด
- มุ่งเน้นรับพนักงานที่มีใบอนุญาต ซึ่งมีความคุ้นเคยในธุรกิจ
- มีนโยบายส่งเสริมและอบรม พัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

Capital Structure

(Unit : MB)

	6M/2017	6M/2016	2016	2015
Current Liabilities	25.68	37.20	33.12	40.25
Non-Current Liabilities	4.32	3.32	3.61	2.85
Shareholders' Equity	234.02	239.54	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

