

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรงใบอนุญาตเลขที่ ว00027/2548 มุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิตประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ใบอนุญาตเลขที่ ช00003/2551 โดยได้ใช้ฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการขายประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่ซื้อจากบริษัทภายนอก และจากความร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัย เพื่อใช้ติดต่อและเสนอขายประกันภัยประเภทต่างๆ ผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยจึงมาจาก 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์และธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้ที่ได้รับจะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำด้านธุรกิจนายหน้าประกันภัยที่พร้อมมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพการให้บริการด้วยมาตรฐานระดับสากลและดูแลผลประโยชน์ของลูกค้า พันธมิตร พนักงาน รวมถึงผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรมและร่วมสร้างสรรค์สังคมที่ดี

พันธกิจ

1. สร้างระบบบริการมาตรฐานที่เปี่ยมไปด้วยคุณภาพ
2. สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
3. สร้างนวัตกรรมในการบริหารที่มีประสิทธิภาพด้วยระบบสารสนเทศที่ทันสมัย
4. สร้างบุคลากรที่มีคุณภาพ มีความเป็นมืออาชีพ

เป้าหมาย

ให้บริการนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์ และประกันชีวิต ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และการให้บริการที่เป็นเลิศ เพื่ออำนวยความสะดวกรวดเร็วและง่ายในการใช้บริการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า รวมทั้งบริษัทมีความมุ่งมั่นพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานและปฏิบัติตามกฎหมายและประกาศจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต

กลยุทธ์

บริษัทได้วางกลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนี้

1. เสริมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้า เพื่อจัดหา กรมธรรม์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย โดยปัจจุบันบริษัทมีลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศไทย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา และคุ้มค่า รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
2. อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อประกัน และรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายและการส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
3. จัดหาและบริหารจัดการแหล่งฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้า ให้สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อสร้างโอกาสในการประสบความสำเร็จในการขายประกันประเภทต่างๆ ของบริษัท

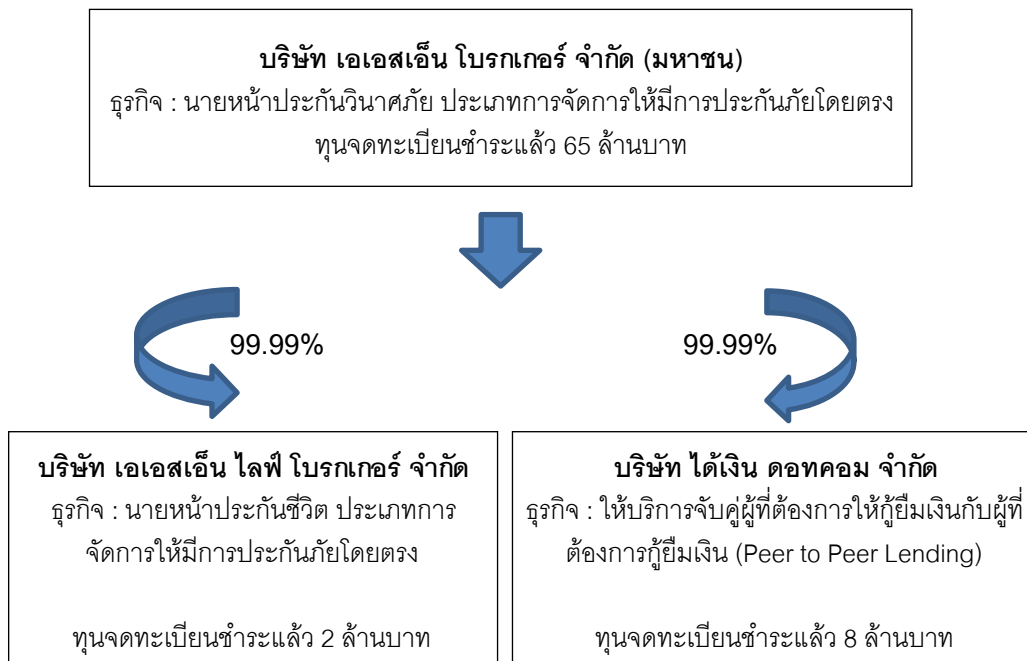
4. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้ทันสมัยและครบวงจร เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
5. ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน
6. พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันภัย เพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
7. พัฒนาวัตถกรรมการให้บริการซื้อประกันภัยผ่านช่องทางออนไลน์แบบครบวงจรที่แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในอนาคตในสังคมยุคดิจิทัลที่กำลังจะมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ
8. ขยายการดำเนินงานของบริษัทไปในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกัน โดยเฉพาะธุรกิจอินชัวร์เทค และฟินเทค เพื่อพัฒนาศักยภาพธุรกิจใหม่ๆ ที่จะผลักดันและสร้างการเติบโตทางด้านผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

- ปี 2548 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.5 ล้านบาท โดยนายธวัชชัย เลิศรุ่งเรือง และนางสาววรรณชนก วาธุนประภา เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยให้กับบริษัทประกันวินาศภัยต่างๆ โดยมุ่งเน้นขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก
- ปี 2550 ผู้ถือหุ้นบริษัท เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทนายหน้าประกันชีวิตแห่งหนึ่ง และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“ASNL”) เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- ปี 2551 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1.5 ล้านบาท เป็น 2 ล้านบาท เพื่อให้บริษัทมี คุณสมบัติทางด้านการชำระแล้วสอดคล้องตามประกาศของ คปภ.
- ปี 2554 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง (Partner) ในการจัดหาและบริหารข้อมูลลูกค้า เพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันรถยนต์
- ปี 2556
- ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้ปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัท ดังนี้
 - บริษัทมีการซื้อทรัพย์สินและรับโอนผู้บริหารและพนักงาน จากบริษัท เอ-สแควร์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (“A2”) ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง มาเป็นผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และที่ประชุมคณะกรรมการของ A2 ได้มีมติที่จะไม่ประกอบธุรกิจที่แข่งขันและ/หรือขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในเดือนสิงหาคม ปี 2556 โดย A2 ได้หยุดการประกอบธุรกิจตั้งแต่เดือนเมษายน 2557 เป็นต้นมา และ ณ ปัจจุบัน A2 ไม่ได้ประกอบธุรกิจใดๆ
 - บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นของ ASNL ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จากผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ทำให้ ASNL มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายให้แต่ละบริษัทดำเนินธุรกิจการขายประกันภัยรถยนต์และประกันชีวิตผ่านช่องทางโทรศัพท์เหมือนเดิม กล่าวคือ บริษัทจะดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์เป็นหลัก และบริษัทย่อยจะดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- ปี 2558 บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2558 และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 10 บาทต่อหุ้น เป็น 0.25 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 2 ล้านบาท เป็น 65 ล้านบาท เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2558
- ปี 2559
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 0.25 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 65 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 130 ล้านหุ้น และบริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 50 ล้านบาท แบ่งเป็นจำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้วจำนวน 100 ล้านหุ้น ส่วนจำนวนหุ้นที่เหลือ จำนวน 30 ล้านหุ้น เสนอขายให้กับประชาชน (IPO) ด้วยรหัสหลักทรัพย์ ASN เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2559
 - บริษัทได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจอีคอมเมิร์ซเพื่อพัฒนาธุรกิจทางด้านอินชัวร์เทค (Insurtech) เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 โดยได้พัฒนาแพลตฟอร์มประกันออนไลน์แบบครบวงจรโดยใช้ชื่อเครื่องหมายบริการว่า “อู่หู่” หรือ OOHOO เพื่อการตลาดประกันออนไลน์
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2559 เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2559 มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยอีก 1 บริษัท เพื่อพัฒนาธุรกิจทางด้านฟินเทค (Fintech) คือ บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด ประกอบกิจการเป็นผู้ให้บริการจับคู่ผู้ที่ต้องการให้กู้ยืมเงินกับผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน (Peer to Peer Lending) ทุนจดทะเบียน 8,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2560

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ต่อมาบริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2560 โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นแสดงดังแผนภาพต่อไปนี้



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย

ลักษณะรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าบริการ							
- รายได้ค่านายหน้า							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	93.01	60.63%	99.14	61.61%	95.43	58.03%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	37.87	24.69%	33.73	20.96%	30.23	18.38%
รวมรายได้ค่านายหน้า		130.88	85.31%	132.87	82.57%	125.66	76.41%
- รายได้ค่าบริการอื่น							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	18.48	12.05%	23.23	14.44%	34.79	21.15%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	2.40	1.57%	1.37	0.85%	1.03	0.63%
รวมรายได้ค่าบริการอื่น		20.88	13.61%	24.60	15.29%	35.82	21.78%
รวมรายได้ค่าบริการ		151.76	98.93%	157.47	97.86%	161.48	98.19%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน		151.76	98.93%	157.47	97.86%	161.48	98.19%
รายได้อื่น	บริษัท/บริษัทย่อย	1.65	1.07%	3.44	2.14%	2.98	1.81%
รายได้รวม		153.41	100.00%	160.91	100.00%	164.46	100.00%

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ค่าบริการของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ

หน่วย: ล้านบาท

ลักษณะรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2557			ปี 2558			ปี 2559		
		นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม
1. ประกันวินาศภัย	บริษัท									
- บังคับ (พ.ร.บ.)		2.68	2.19	4.87	2.87	1.92	4.79	2.77	1.98	4.75
- สมัครใจ		90.32	16.29	106.61	96.27	21.31	117.58	92.66	32.81	125.47
รวมรายได้ประกันวินาศภัย		93.01	18.48	111.48	99.14	23.23	122.37	95.43	34.79	130.22
2. ประกันชีวิต	บริษัทย่อย									
- ปีแรก		22.38	2.36	24.74	16.68	1.15	17.83	14.92	0.79	15.71
- ปีต่อ		15.50	0.04	15.54	17.05	0.22	17.27	15.31	0.24	15.55
รวมรายได้ประกันชีวิต		37.87	2.40	40.28	33.73	1.37	35.10	30.23	1.03	31.26
รวมรายได้ค่าบริการ		130.88	20.88	151.76	132.87	24.60	157.47	125.66	35.82	161.48

หมายเหตุ:

เนื่องจากการขายประกันรถยนต์เป็นการขายและให้คุ้มครองประกันเป็นปีต่อปี ดังนั้น เบี้ยปีแรกของประกันวินาศภัยมาจากลูกค้าใหม่ของบริษัท ในขณะที่เบี้ยปีต่อจะมาจากลูกค้าเดิมจากปีก่อนของบริษัทที่กลับมาซื้อกรมธรรม์ประกันวินาศภัยฉบับใหม่ของบริษัทอีกครั้งในปีนั้น อย่างไรก็ตาม การขายประกันชีวิตมาจากการที่ลูกค้าซื้อกรมธรรม์เพียงครั้งเดียว แต่ให้ความคุ้มครองต่อเนื่องตามอายุกรมธรรม์ โดยจ่ายชำระเบี้ยประกันในแต่ละปี ดังนั้น เบี้ยปีแรกของประกันชีวิตมาจากลูกค้าใหม่ของบริษัทย่อย และเบี้ยปีต่อจะมาจากการจ่ายเบี้ยประกันในปีถัดๆ ไปของลูกค้าคนเดิมสำหรับกรมธรรม์เดิม

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยซึ่งสามารถดำเนินการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ได้ ทั้งนี้บริษัทมุ่งเน้นขายประกันรถยนต์โดยการขายประกันภัยรถยนต์ของบริษัทสามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้

- การประกันภัยรถแบบภาคบังคับ (Compulsory Third Party Insurance)

เป็นการประกันภัยที่กฎหมายให้เจ้าของรถซึ่งใช้หรือมีไว้เพื่อใช้ต้องจัดให้มีการทำประกันความเสียหายสำหรับผู้ประสบภัยไว้กับบริษัทประกันวินาศภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ.2535 (เรียกโดยทั่วไปว่า “การทำประกันภัยพ.ร.บ.”) เพื่อให้ผู้ประสบภัยจากรถไม่ว่าจะเป็นผู้ขับขี่ ผู้โดยสาร คนเดินเท้า ได้รับความคุ้มครองต่อความสูญเสียของชีวิต ร่างกายอนามัย อันเนื่องมาจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากรถจะได้รับค่าคุ้มครองตาม พ.ร.บ. ดังกล่าว ซึ่งเป็นการชดเชยค่าเสียหายที่แน่นอน รวดเร็ว และเป็นธรรม จากการได้รับบาดเจ็บ/เสียชีวิต โดยให้ได้รับการรักษาพยาบาลอย่างทันท่วงทีกรณีบาดเจ็บ หรือช่วยเป็นค่าปลงศพ กรณีเสียชีวิต ปัจจุบัน บริษัทเป็นนายหน้าขายประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับที่เป็นรถยนต์นั่งไม่เกิน 7 คน และรถบรรทุกน้ำหนักไม่เกิน 3 ตัน (รถบรรทุกส่วนบุคคล) เป็นหลัก ซึ่งมีอัตราเบี้ยประกันภัยที่คงที่ ในอัตรา 600 บาท และ 900 บาทต่อปี (ไม่รวมภาษีอากร) ตามลำดับ

ทั้งนี้ ความคุ้มครองของการประกันภัยรถภาคบังคับสามารถแสดงได้ดังนี้

ตารางความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)	วงเงินคุ้มครองบาท/คน
1. จำนวนเงินค่าความเสียหายเบื้องต้นที่ได้รับโดยไม่ต้องรอพิสูจน์ความผิด	
1.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ (ตามจริง)	30,000
1.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	35,000
2. จำนวนเงินค่าความเสียหายส่วนที่เกินความเสียหายเบื้องต้น ผู้ประสบภัยจะได้รับภายหลังจากการพิสูจน์แล้วว่าไม่ได้เป็นฝ่ายที่จะต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย โดยมีวงเงินคุ้มครองรวมกับความเสียหายเบื้องต้นดังนี้	
2.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ	80,000
2.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	300,000
2.3 ชดเชยรายวัน 200 บาท รวมกันไม่เกิน 20 วัน กรณีเข้าพักรักษาพยาบาลในสถานพยาบาลในฐานะคนไข้ใน	สูงสุดไม่เกิน 4,000
2.4 จำนวนเงินความคุ้มครองสูงสุดสำหรับรายการข้อ 2.1 – 2.3 รวมกัน	สูงสุดไม่เกิน 304,000

หมายเหตุ:

ผู้ขับขี่ที่กระทำความผิด (ฝ่ายผิด) จะได้รับเพียงความคุ้มครองค่าเสียหายเบื้องต้นเท่านั้นผู้ประสบภัย หมายถึง ผู้ขับขี่ที่ถูกละเมิด ผู้โดยสาร และบุคคลภายนอก

- การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ (Voluntary Motor Insurance)

เป็นการทำประกันภัยรถยนต์ ด้วยความสมัครใจของเจ้าของรถ โดยกฎหมายไม่ได้บังคับให้เจ้าของรถยนต์ทำประกันภัยประเภทนี้ ปัจจุบัน การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจยังคงได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย และบริษัทได้ดำเนินธุรกิจนายหน้าขายประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจให้กับลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของรถที่มีอายุใช้งานตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป เนื่องจากโดยปกติ เจ้าของรถยนต์ที่ได้รับทะเบียนรถยนต์ใหม่ (รถป้ายแดง) จะทำกับบริษัทประกันวินาศภัยโดยตรงที่ศูนย์จำหน่ายรถยนต์หรือบริษัทผู้ให้บริการเช่าซื้อรถยนต์เป็นผู้จัดหาให้กับเจ้าของรถยนต์ดังกล่าว โดยสามารถสรุปขอบเขตความคุ้มครองความเสียหายต่างๆ ได้ 4 ประเภทดังนี้

1. การประกันภัยรถยนต์ชั้น 1

การประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีความเหมาะสมกับรถยนต์ที่ใช้ส่วนบุคคลเท่านั้นและมีอายุการใช้งานในช่วง 5 ปีแรก แต่บริษัทประกันวินาศภัยมักจะให้ความคุ้มครองสำหรับการประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 จนถึงรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 7 – 10 ปี โดยมีทุนประกันภัยสูงสุดไม่เกิน 5 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 80 ของมูลค่าตลาดของรถยนต์ดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทประกันวินาศภัยจะคิดเบี้ยประกันภัยประเภทนี้ประมาณ 12,000 -25,000 บาทต่อปี และค่าเฉลี่ยเบี้ยประมาณ 15,500 บาทต่อปี นอกจากนั้นค่าเบี้ยประกันภัยยังขึ้นกับปัจจัยอื่นๆ เช่น รุ่นรถยนต์ ยี่ห้อ อายุ ประวัติการใช้หรือการเคลมประกัน การซ่อมในศูนย์บริการรถหรืออยู่รถทั่วไป เป็นต้น ทั้งนี้ ความคุ้มครองของประกันภัยประเภทนี้สามารถสรุปได้ดังนี้

- ความรับผิดชอบต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัยของบุคคลภายนอก
- ความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก
- ความรับผิดชอบต่อความสูญหายและไฟไหม้ของตัวรถยนต์คันที่เอาประกันภัย (จ่ายสูงสุดตามทุนประกันภัย)
- ความรับผิดชอบต่อความเสียหายของตัวรถยนต์คันที่เอาประกันภัย (จ่ายสูงสุดตามทุนประกันภัย)

2. การประกันภัยรถยนต์ชั้น 2 พลัส

การประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีความเหมาะสมกับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานตั้งแต่ 4 ปีแรก จนถึง 15 ปี โดยมีทุนประกันภัยประมาณ 100,000-300,000 บาท โดยบริษัทประกันวินาศภัยจะคิดเบี้ยประกันภัยประเภทนี้ประมาณ 6,500 - 8,500 บาทต่อปี และค่าเฉลี่ยเบี้ยประมาณ 7,500 บาทต่อปี อย่างไรก็ตาม การประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีความแตกต่างกับการประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 โดยการประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีทุนประกันที่น้อยกว่าและคุ้มครองเฉพาะในกรณีที่รถชนเท่านั้น ทั้งนี้ ความคุ้มครองของประกันภัยประเภทนี้สามารถสรุปได้ดังนี้

- ความรับผิดชอบต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัยของบุคคลภายนอก
- ความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก
- ความรับผิดชอบต่อความสูญหายและไฟไหม้ของตัวรถยนต์คันที่เอาประกันภัย
- ความรับผิดชอบต่อความเสียหายของตัวรถยนต์คันที่เอาประกันภัย

3. การประกันภัยรถยนต์ชั้น 3 พลัส

การประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีความเหมาะสมกับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานตั้งแต่ 4 ปีแรก จนถึง 15 ปี โดยมีทุนประกันภัยประมาณ 100,000-300,000 บาท โดยบริษัทประกันวินาศภัยจะคิดเบี้ยประกันภัยประเภทนี้ประมาณ 6,000-8,000 บาทต่อปี และค่าเฉลี่ยเบี้ยประมาณ 7,000 บาทต่อปี อย่างไรก็ตาม การประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีความแตกต่างกับการประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 โดยการประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีทุนประกันที่น้อยกว่าและคุ้มครองเฉพาะในกรณีที่รถชนเท่านั้น และการประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีความแตกต่างกับการประกันภัยรถยนต์ชั้น 2 พลัส โดยการประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้จะไม่คุ้มครองความรับผิดชอบต่อความสูญหายและไฟไหม้ของตัวรถยนต์คันที่เอาประกันภัย หรือมีความคุ้มครองในเรื่องดังกล่าวด้วยทุนประกันที่น้อยลง ทั้งนี้ ความคุ้มครองของประกันภัยประเภทนี้สามารถสรุปได้ดังนี้

- ความรับผิดชอบต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัยของบุคคลภายนอก
- ความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก
- ความรับผิดชอบต่อความเสียหายของตัวรถยนต์คันที่เอาประกันภัย

4. การประกันภัยรถยนต์ชั้น 3

การประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้ไม่ได้จำกัดอายุการใช้งานของรถยนต์ โดยมีทุนประกันภัยสูงสุดสำหรับความเสียหายต่อยานพาหนะของคู่กรณีไม่เกิน 3,500,000 บาท และบุคคลภายนอกไม่เกิน 1,000,000 บาท โดยบริษัทประกันวินาศภัยจะคิดเบี้ยประกันภัยประเภทนี้เฉลี่ยประมาณ 2,300 บาทต่อปี อย่างไรก็ตาม การประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีความแตกต่างกับการประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 โดยการประกันภัยรถยนต์ประเภทนี้มีทุนประกันที่น้อยกว่าและคุ้มครองเฉพาะในกรณีที่รถชนเท่านั้น ทั้งนี้ ความคุ้มครองของประกันภัยประเภทนี้สามารถสรุปได้ดังนี้

- ความรับผิดชอบต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัยของบุคคลภายนอก
- ความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

ทั้งนี้ การประกันภัยรถภาคสมัครใจ (Voluntary Motor Insurance) ทั้ง 4 ประเภทข้างต้นสามารถสรุปขอบเขตความคุ้มครองความเสียหายต่างๆ ได้ดังนี้

ตารางความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ							
ประเภทประกัน ภัยรถยนต์	คุ้มครองคู่กรณี		คุ้มครองตัวรถ		คุ้มครองคนในรถ		
	ทรัพย์สิน	บุคคล	สูญหาย	การชน	อุบัติเหตุการชน	ค่ารักษาพยาบาล	ประกันตัวผู้ขับขี่
ชั้น 1	/	/	/	/	/	/	/
ชั้น 2+	/	/	/	//	/	/	/
ชั้น 3+	/	/		//	/	/	/
ชั้น 3	/	/			/	/	/

หมายเหตุ : // คุ้มครองกรณีอุบัติเหตุที่มีคู่กรณีเป็นยานพาหนะทางบก

นอกจากนั้น ปัจจุบัน การประกันภัยรถภาคสมัครใจ (Voluntary Motor Insurance) ได้พัฒนารูปแบบกรมธรรม์เพิ่มขึ้นทั้งที่แบบไม่ระบุชื่อผู้ขับขี่และแบบระบุชื่อผู้ขับขี่ได้ ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

- ▶ กรมธรรม์แบบไม่ระบุชื่อผู้ขับขี่ (Un-Named Driver) เป็นกรมธรรม์แบบเดิมที่คุ้มครองผู้ขับขี่คนใดก็ได้ที่ผู้เอาประกันภัยยินยอมให้ขับขี่รถเสมือนหนึ่งเป็นผู้เอาประกันภัย
- ▶ กรมธรรม์แบบระบุชื่อผู้ขับขี่ (Named Driver) เป็นกรมธรรม์แบบใหม่ที่ได้พิจารณาอายุผู้ขับขี่มาเป็นองค์ประกอบในการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยที่ใช้ในการคุ้มครองความเสียหาย แต่ผู้เอาประกันภัยต้องร่วมรับผิดชอบต่อค่าเสียหายที่เกิดขึ้นของอุบัติเหตุแต่ละครั้งด้วย กรมธรรม์แบบนี้ผู้เอาประกันภัยต้องเป็นบุคคลธรรมดาที่ใช้รถส่วนบุคคล และสามารถระบุชื่อผู้ขับขี่ได้ไม่เกิน 2 คน

- การประกันอุบัติเหตุ (Personal Accident)

บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง (Partner) โดยมีความร่วมมือกันในการจัดหาและการบริหารฐานข้อมูลเพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันอุบัติเหตุและประกันโรคมะเร็งให้กับบริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าว โดยบริษัทในเครือ Partner ดังกล่าวจะทำหน้าที่เก็บค่าเบี้ยประกันภัยจากลูกค้าแทนบริษัท แต่บริษัทจะได้รับค่านายหน้าตามสัญญาที่ทำไว้กับบริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าว

ธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันชีวิต

บริษัท เอเอสเอ็นไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตประเภทต่างๆ ที่บริษัทประกันชีวิตซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัทย่อย เป็นผู้กำหนดรูปแบบของกรรมธรรมที่มีรูปแบบง่าย ไม่ซับซ้อน และมีเงื่อนไขที่น่าสนใจ เหมาะสำหรับนายหน้าประกันชีวิตที่เป็นนิติบุคคลที่ใช้พนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ทั้งนี้ บริษัทประกันชีวิตต้องนำเสนอ คปภ. เพื่อขออนุญาตในการออกรูปแบบกรรมธรรมที่ใช้ในการขายผ่านทางโทรศัพท์ก่อนที่จะนำส่งต่อไปให้กับบริษัทย่อยใช้อ้างอิงในการขายประกันชีวิตทางโทรศัพท์ ปัจจุบัน บริษัทย่อยมีลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศจำนวน 2 ราย และนำเสนอกรรมธรรม 2 แบบ ดังนี้

- กรรมธรรมประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์

เป็นประกันแบบสะสมทรัพย์ที่กำหนดให้มีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปีหรือรายเดือนภายในระยะเวลาการชำระเบี้ยประกันภัยและมีระยะเวลาคุ้มครองตามที่บริษัทประกันชีวิตกำหนด และลูกค้าสามารถได้รับเงินคืนตามอัตราส่วนที่ระบุไว้ในกรรมธรรมจนถึงระยะเวลาดสิ้นสุดของกรรมธรรม นอกจากนั้น ลูกค้ายังมีทางเลือกประกันสุขภาพเพิ่มเติมหรือประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล

- กรรมธรรมประกันอุบัติเหตุ (Personal Accident) และประกันสุขภาพ

เป็นแผนประกันอุบัติเหตุ ที่ให้ความคุ้มครองในกรณีที่ลูกค้าประสบอุบัติเหตุเท่านั้น พร้อมทั้งชดเชยค่ารักษาพยาบาลให้กับลูกค้า และแผนประกันประกันสุขภาพ

นอกจากนั้น รัฐบาลไทยยังส่งเสริมให้ประชาชนเตรียมพร้อมและวางแผนป้องกันความเสี่ยงในการดำเนินชีวิตประจำวัน โดยออกมาตรการทางภาษีให้ผู้เอาประกันชีวิตสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตมาหักภาษีรายได้บุคคลได้โดยนำไปหักภาษีได้ไม่เกิน 100,000 บาท ในแต่ละปี อย่างไรก็ตาม ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทย่อยมีสิทธิที่จะขอยกเลิกกรรมธรรมประกันชีวิตได้ภายใน 30 วัน (Free Look Period) หรือมากกว่า 30 วัน (ขึ้นอยู่กับแบบกรรมธรรมประกันภัยที่มีการเสนอขาย) นับตั้งแต่วันที่ลูกค้ารายดังกล่าวได้รับกรรมธรรมประกันชีวิตจากบริษัทประกันชีวิต โดยบริษัทประกันชีวิตต้องคืนเบี้ยประกันชีวิตเต็มจำนวนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่บริษัทประกันชีวิตได้รับแจ้งการขอใช้สิทธิยกเลิกกรรมธรรมประกันชีวิต ทั้งนี้ บริษัทย่อยจะต้องคืนค่านายหน้าที่เกิดจากการขายประกันชีวิตดังกล่าวให้กับบริษัทประกันชีวิตหากเกิดกรณีดังกล่าวด้วยเช่นกัน

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายการตลาดที่สำคัญ

กลยุทธ์ทางการตลาด

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา และการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายในราคาที่เป็นธรรม จึงทำให้บริษัทและบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมาและสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้ :-

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

- ประสบการณ์และชื่อเสียงของบริษัทและลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำ

ด้วยประสบการณ์การให้บริการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิตมานานกว่า 10 ปี บริษัทได้สร้างชื่อ ASN และ ASNL ให้เป็นจุดขายที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยและบริษัทนายหน้าประกันชีวิตชั้นนำที่มีชื่อ

เสี่ยงนำเชื้อถือ และเป็นที่ยอมรับทั้งบริษัทประกันที่เป็นคู่ค้าและลูกค้า ปัจจุบัน บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยชั้นนำจำนวน 30 ราย และบริษัทประกันชีวิตชั้นนำจำนวน 2 ราย จึงทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถให้บริการในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์และเสนอบริการอื่นๆ ที่มีความหลากหลาย และครบวงจร ความสะดวกรวดเร็วในการใช้บริการ การตรงต่อเวลา ด้วยราคาขายที่ยุติธรรม

• การร่วมมือกับพันธมิตรบริษัทประกันวินาศภัย

บริษัทได้พัฒนารูปแบบในการทำธุรกิจร่วมกับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นพันธมิตรแบบเฉพาะเจาะจง โดยศึกษาข้อมูลในอุตสาหกรรมและการตลาด และทำงานอย่างใกล้ชิดร่วมกับบริษัทพันธมิตรที่มีทิศทางในการทำธุรกิจสอดคล้องกัน เพื่อระบุประเภทและรุ่นของรถยนต์ที่มีอัตราส่วนความสูญเสียต่ำ และกำหนดเป้าหมายและผลชี้วัดโดยมีวัตถุประสงค์หลักในการขยายฐานลูกค้า การเพิ่มรายได้และผลกำไร ทั้งจากบริษัทเอง และบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นพันธมิตรด้วย

• การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบฐานข้อมูล โดยเฉพาะการเลือกซื้อฐานข้อมูล และการพัฒนาฐานข้อมูลอัจฉริยะที่ทำให้บริษัทสามารถวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด และและเข้าใจพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ และกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่ตอบสนองต่อความต้องการภายในเวลาที่เหมาะสม อันจะนำไปสู่อัตราความสำเร็จในการขายและผลกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มมากขึ้น และที่สำคัญคือการเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าในการใช้บริการจากบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังได้สังเกตเห็นถึงความสำคัญของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดเก็บและวิเคราะห์ฐานข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถติดตามงานขายประกันประเภทต่างๆ กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งเชื่อมโยงการจัดส่งข้อมูลให้บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิต การวางบิลเรียกเก็บ การตัดชำระค่าเบี้ยประกันภัย และการติดตามเก็บเบี้ยประกันภัย ทำให้บริษัทสามารถรับรู้สถานการณ์และแก้ไขปัญหาของงานต่างๆ ได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง เพื่อการบริหารจัดการงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

• การพัฒนาบุคลากรฝ่ายขาย

บริษัทได้คำนึงถึงการพัฒนางานองค์กรไปสู่ความยั่งยืนในระยะยาว โดยพัฒนาบุคลากรภายใน และรับสมัครบุคลากรเพิ่มเติมที่มีความเหมาะสมจากภายนอกองค์กร เพื่อทำงานในตำแหน่งที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายประกันอย่างต่อเนื่อง โดยได้จัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะการขายทางโทรศัพท์ และการออกแบบกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อสร้างขวัญกำลังใจให้กับพนักงานขายประกัน อีกทั้ง บริษัทได้กำหนดอัตราชี้วัดสำคัญ เพื่อใช้ในการประเมินผลงานของพนักงานขายประกันให้สอดคล้องกับเป้าหมายบริษัท และควบคุมการทำงานของพนักงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การเพิ่มจำนวนครั้งของการติดต่อลูกค้าต่อวัน การกำหนดยอดเบี้ยประกันภัยรับต่อเดือน ซึ่งส่งผลต่อค่าคอมมิชชั่นของพนักงานขายประกัน เป็นต้น

• งานบริการลูกค้าและลูกค้าสัมพันธ์

บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าในการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ และประกันชีวิตอย่างมืออาชีพ ถูกต้อง โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ตามพระราชบัญญัติ และประกาศฯ ที่เกี่ยวข้องจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (ค.ป.ภ.) โดยพนักงานขายทางโทรศัพท์ นอกเหนือจากการเสนอขายสำหรับกลุ่มลูกค้ารายใหม่แล้ว ทางบริษัทยังให้ความสำคัญกับสัดส่วนอัตราการคงอยู่ของกลุ่มลูกค้าปีต่ออายุให้เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์เพื่อทำหน้าที่ประสานงานกับบริษัทประกันภัยในการออกกรมธรรม์ และรับเรื่องข้อร้องเรียนรวมถึงอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในกรณีเรียกค่าสินไหมจากบริษัทประกันฯ หรือในกรณีมีข้อพิพาทใดๆ เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีและได้รับประโยชน์อันพึงได้ตามกรมธรรม์สูงสุด อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า โดยแจ้งเตือนวันหมดอายุของกรมธรรม์ให้ลูกค้าเจ้าของบริษัท และการให้บริการจัดส่งกรมธรรม์ไปยังที่อยู่ของลูกค้ารวมทั้งสร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลาย เช่น การชำระเงินที่เคาน์เตอร์ธนาคาร การชำระผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet Banking) ตู้เอทีเอ็ม ที่ทำการไปรษณีย์

เคาน์เตอร์เซอร์วิส เซ็ค บัตรเดบิต และบัตรเครดิตที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท เป็นต้น ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการเลือกใช้บริการและชำระเงิน

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

เนื่องจากบริษัทประกันวินาศภัยจะเป็นผู้กำหนดเบี้ยประกันภัยตามรูปแบบของกรมธรรม์ในแต่ละประเภท โดยคำนึงถึงสถิติต่างๆ เช่น โอกาสในการเรียกค่าสินไหมทดแทน มูลค่าทุนประกันภัย จำนวนฐานลูกค้า เป็นต้น แต่บริษัทจะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยในอัตราสูงสุดที่ร้อยละ 12 และ 18 ของค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันรถยนต์แบบภาคบังคับและแบบภาคสมัครใจ ตามลำดับ ซึ่งเป็นไปตามประกาศ คปภ. เรื่อง อัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ.2551 อย่างไรก็ตาม อัตราค่านายหน้าดังกล่าวอาจน้อยกว่าหรือเท่ากับอัตราที่ประกาศ คปภ. ได้กำหนดไว้ขึ้นอยู่กับผลการเจรจาต่อรองกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทประกันภัยของบริษัท โดยบริษัทประกันภัยแต่ละแห่งจะมีการทำสัญญาและระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับรายได้ค่าบริการอื่นเป็นค่าบริการที่บริษัทได้ทำหน้าที่ประสานงานและบริการหลังการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ซึ่งได้แก่ การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าตามยี่ห้อรถยนต์ให้กับบริษัทประกันวินาศภัย การให้บริการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัย การให้บริการลูกค้าในการออกและส่งกรมธรรม์ การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และการให้บริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Services) เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นเป็นบริการเสริมที่บริษัทได้ให้บริการกับลูกค้าและคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย

ในขณะที่บริษัทต้องขายประกันชีวิตตามเบี้ยประกันที่กำหนดโดยบริษัทประกันชีวิต โดยไม่สามารถให้ส่วนลดใดๆ หรือให้ของแถมหรือแจกหรือแถมกับลูกค้าได้ ทั้งนี้ บริษัทจะยังได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันชีวิตตามอัตราที่ตกลงกันกับบริษัทประกันชีวิต ซึ่งขึ้นกับลักษณะของกรมธรรม์ ช่วงระยะเวลาการส่งเสริมการขายของบริษัทประกันชีวิต เป็นต้น โดยมีอัตราสูงสุดไม่เกินร้อยละ 40 ของเบี้ยประกันภัยในปีแรก และทยอยลดลงในแต่ละปีถัดไป กล่าวคือ ปีที่ 2 ต้องได้รับไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของอัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จปีแรก และปีที่ 3 ต้องได้รับไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25 ของอัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จปีแรก และปีที่ 4 เป็นต้นไป กำหนดให้ได้รับตามความเหมาะสม (แต่บริษัทประกันชีวิตสามารถจ่ายค่าบำเหน็จหรือค่าตอบแทนอื่นที่จ่ายเพื่ออัตราความคงอยู่ของกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือค่าส่งเสริมผลงานได้) ซึ่งเป็นไปตามอัตรานายหน้าที่ คปภ. ได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันชีวิตที่เป็นคู่ค้าแต่ละแห่งได้มีการทำสัญญากับบริษัทรวมทั้งระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทยังยังสามารถรับรายได้ค่าบริการอื่นที่บริษัทประกันชีวิตจ่ายสำหรับการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทย่อย เช่น การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และติดตามการจัดส่งกรมธรรม์ให้กับลูกค้า เป็นต้น

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทและบริษัทย่อยได้นำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์และประกันชีวิตของคู่ค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยช่องทางการจำหน่ายดังนี้

• จำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์เป็นหลักในการสร้างรายได้ของบริษัท โดยบริษัทได้เตรียมความพร้อมของฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อจากผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูล เช่น ชื่อลูกค้า เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ยี่ห้อและรุ่นของรถยนต์ และวันหมดอายุของกรมธรรม์เดิมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นต้น หรือได้รับมาจากความร่วมมือในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลกับทางบริษัท Partner และบริษัทได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้และความสามารถของทีมงานขายบริษัทเพื่อสร้างความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ต่างๆ และเทคนิคการขายรวมทั้งเนื้อหาในการขายทางโทรศัพท์ตามประกาศของ คปภ. และเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดที่ลูกค้าจะได้รับทั้งก่อนและหลังการขาย และสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจในการซื้อประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับบริษัทอีกครั้งหรือเผยแพร่ประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้อื่น ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานขายประกันทั้งหมดจำนวน 151 คน และ 58 คน ตามลำดับ

• จำหน่ายผ่านระบบออนไลน์ (Online Marketing)

บริษัทยังได้ทำการตลาดแบบออนไลน์ ซึ่งเป็นระบบที่ให้ผู้ค้าที่สนใจซื้อประกันใส่ชื่อและเบอร์โทรศัพท์ เพื่อให้พนักงานขายประกันของบริษัทโทรติดต่อกลับหาผู้ค้ารายดังกล่าวเพื่อให้รายละเอียดเพิ่มเติมและเสนอขายประกัน โดยทำการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Search Engine Marketing (SEM) และ Social Media Marketing ที่ www.asnbroker.co.th และ www.asnlifebroker.co.th

• จำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce)

บริษัทได้พัฒนา Insurance E-Commerce Platform เสร็จเรียบร้อยแล้วตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2559 ภายใต้ชื่อ OOHOO (อูฮู) และได้เปิดให้บริการผ่านทาง www.oohoo.io สำหรับธุรกิจนายหน้าประกันภัย ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าใช้บริการได้ผ่านทางคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล โทรศัพท์มือถือ และอุปกรณ์แท็บเล็ต เพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าในการซื้อประกันภัยด้วยตนเอง และรองลูกค้ากลุ่มที่นิยมซื้อสินค้าผ่าน Internet ทั้งนี้ ผลลัพธ์ของบริษัทที่จะนำเสนอลูกค้าประกอบด้วย ผลลัพธ์ประกันภัยที่มีหลากหลายมากขึ้น ตั้งแต่การประกันภัยรถยนต์ การประกันอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ และการประกันเดินทาง เป็นต้น โดยในช่วงแรกของการเปิดให้บริการคือการนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ เนื่องจากการจำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ในปริมาณมาก และไม่จำกัดเวลา ซึ่งการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายผ่านช่องทาง E-Commerce ของบริษัทจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้กับลูกค้าและเป็นการให้บริการกับลูกค้าทุกกลุ่มได้อย่างครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทได้วางแผนการตลาดเพื่อให้บริการขายประกันในระบบ Insurance E-Commerce Platform ดังนี้

1. กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคาที่เหมาะสมได้และเหมาะสมกับการทำตลาดแบบ E-Commerce เนื่องจากต้นทุนการทำตลาดผ่าน E-Commerce มีมูลค่าน้อยกว่าการทำตลาดแบบดั้งเดิม
2. ใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์และการจัดจำหน่ายหลักผ่านสื่อสังคมออนไลน์ และการตลาดสมัยใหม่ เช่น การทำการตลาดผ่าน Bloggers ทางเว็บไซต์ที่มีผู้ติดตามจำนวนมากซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้ในวงกว้าง และรวดเร็ว
3. ให้ความสำคัญกับการขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยทุกประเภทจากบริษัทประกันภัยชั้นนำบน Insurance E-Commerce Platform นี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคสามารถเข้ามาค้นหาผลิตภัณฑ์ เปรียบเทียบราคา เลือกซื้อ และชำระเงิน
4. สร้างมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ดีที่สุดสำหรับผู้บริโภคผ่านช่องทาง E-Commerce Platform นี้ โดยที่ผู้บริโภคจะได้รับการอำนวยความสะดวกกับความง่ายในการใช้งานบน Platform ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และความครบถ้วนของข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ ช่องทางการชำระเงินที่มีความปลอดภัยสูง รวมถึงเงื่อนไขการชำระเงิน เช่น การบริการผ่อนชำระ และการที่ผู้บริโภคได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ทันที เป็นต้น
5. ใช้จุดแข็งจากประสบการณ์การทำธุรกิจนายหน้ามากกว่า 10 ปี เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านช่องทาง E-Commerce Platform โดยที่ผู้บริโภคจะได้รับการบริการหลังการขายต่างๆ อย่างครบถ้วน เช่น การบริหารจัดการกรมธรรม์ต่างๆ (การจัดส่ง แก้วไข ยกเลิก) งานบริการตรวจสอบสภาพรถยนต์เพื่อการรับประกัน และการรับข้อร้องเรียนผ่านหมายเลขบริการลูกค้า 0-2613-0404 เป็นต้น

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

บริษัทได้เพิ่มทางเลือกในการให้บริการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัยให้กับลูกค้าเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจในการซื้อประกันรถยนต์ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทได้มีการประชาสัมพันธ์บริษัทและการให้บริการนายหน้าผ่านช่องทาง Website ของบริษัทและบริษัทย่อย (www.asnbroker.co.th และ www.asnlifebroker.co.th) และทาง Social Media เช่น Facebook เป็นประจำ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ โดยพันธมิตรทางการค้าของบริษัท เช่น การแถมคูปองเงินสด (Voucher) บัตรชมภาพยนตร์ กิจกรรมท่องเที่ยว การใช้บริการคาร์แคร์ และคูปองสำหรับการซื้อสินค้าทั่วไปในห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

จุดแข็งของบริษัทและบริษัทย่อย

- เอสเอสเอ็น โบรกเกอร์ และเอสเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในกลุ่มผู้ซื้อประกันรถยนต์และประกันชีวิต ด้วยมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ซื่อสัตย์สุจริต สะดวกรวดเร็ว ตรงต่อเวลา และเบี้ยประกันภัยที่ยุติธรรม
- บริษัทได้คำนึงถึงการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตภายใต้กฎหมาย และความควบคุมของ คปภ. รวมถึงหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ทำให้ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย มั่นใจได้ถึงความโปร่งใส และหลักธรรมาภิบาลที่ดีในการประกอบธุรกิจ
- บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำในประเทศไทย รวมทั้งพันธมิตรที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่งที่ทางบริษัทมีความร่วมมือกันในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้กับบริษัทและบริษัทย่อยได้อย่างต่อเนื่อง
- บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมการขายประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์และประกันชีวิตที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้นทุกปี
- ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อยทั้งด้านรายได้และกำไรสุทธิมีการเติบโตอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งสามารถสร้างความมั่นใจทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยได้อย่างต่อเนื่อง
- บริษัทได้พัฒนาการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการคัดแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามยี่ห้อของรถยนต์เพื่อให้นำเสนอกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่มีความเชี่ยวชาญบริการจัดการต้นทุนการประกันรถยนต์ในแต่ละยี่ห้อรถยนต์ ทั้งนี้ หากบริษัทประกันภัยสามารถบริหารจัดการต้นทุนในการรับประกันภัยต่ำลง จะส่งผลให้บริษัทสามารถเจรจาต่อรองค่านายหน้าประกันวินาศภัยให้เพิ่มสูงขึ้นในอนาคต
- บริษัทได้ใช้ระบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้ทันสมัย ทำให้สามารถเข้าถึงวิเคราะห์ และตรวจสอบข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ และสามารถนำฐานข้อมูลมาใช้ในการบริหารและการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านแหล่งเงินทุนและภาพลักษณ์ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจาก ณ ปัจจุบัน ยังไม่มีคู่แข่งรายใดที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทที่ได้ระดมทุนผ่านตลาดทุน โดยการนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ณ ไตรมาส 3 ปี 2559 มูลค่าเบี้ยประกันรถ และประกันชีวิตในตลาดภายในประเทศของทุกช่องทางทางการจัดจำหน่ายมีมูลค่ารวมประมาณ 80,329 ล้านบาทและ 402,672 ล้านบาทตามลำดับ (ข้อมูลจากสำนักงาน ค.ป.ภ. ณ วันที่ 7 ธันวาคม 2559) จึงเป็นโอกาสที่บริษัทสามารถขยายกิจการด้วยการขายประกันผ่านช่องทางโทรศัพท์และช่องทางอื่นๆ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงในปี 2559 หลายเรื่องด้วยกัน เช่น อัตราของเบี้ยประกันภัยที่ลดลงในขณะที่อัตราค่าสินไหมทดแทนปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง สาเหตุเนื่องมาจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะการประกันภัยรถยนต์ ที่ยอดซื้อรถยนต์ใหม่มีจำนวนลดลง ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาของการประกันภัยรถยนต์ รวมถึงการเพิ่มความระมัดระวังในเรื่องการใช้จ่ายของประชาชน ดังนั้น บริษัทจึงต้องเพิ่มศักยภาพทั้งด้านตัวองค์กร และบุคลากรทั้งจำนวนคนและคุณภาพของบุคคลที่จะเสนอขายผลิตภัณฑ์ รวมทั้งเพิ่มเติมในส่วนที่เป็นบริการอื่นๆ ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจในสภาวะที่มีการแข่งขันสูง โดยพัฒนาระบบ IT ที่สามารถใช้วิเคราะห์และแยกรายละเอียดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้น และลงทุนพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับพนักงานขายเพื่อสร้างบรรยากาศการทำงาน และเพิ่มประสิทธิภาพในการขายประกันทางโทรศัพท์ให้มากขึ้น

สภาพรวมของเศรษฐกิจในปี 2559 ได้ส่งผลกระทบต่อเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตเช่นเดียวกันโดยมีอัตราการขยายตัวในอัตราต่ำกว่า 10% และบริษัทยังคงต้องแข่งขันกับธนาคาร ซึ่งเป็นคู่แข่งที่มีขนาดใหญ่มาก และมีจำนวนและความหลากหลายของฐานลูกค้าที่เป็นผู้ฝากเงินกับธนาคาร อีกทั้ง ลักษณะการขายประกันชีวิตยังคงต้องอาศัยเทคนิคการขายแบบพบหน้า เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการแข่งขันของบริษัท

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการขายประกันรถยนต์ทั้งแบบภาคบังคับและภาคสมัครใจ โดยได้จัดหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นเจ้าของรถยนต์ส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนเป็นหลัก ด้วยการซื้อฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากผู้จำหน่ายฐานข้อมูลลูกค้าและความร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง (Partner) ในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อใช้ในการติดต่อและขายประกันรถยนต์ของลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยทั้งหมดจำนวน 30 ราย ทั้งนี้ บริษัทประกันวินาศภัยทุกรายได้สัญญาการดำเนินธุรกิจแบบไม่มีกำหนดระยะเวลากับบริษัท ซึ่งถือเป็นสัญญาแม่หรือ Master Agreement และสามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเพิ่มเติม เช่น ประเภทกรรมธรรม์ ค่านายหน้าประกันภัย และค่าบริการอื่น เป็นต้น ดังนั้น บริษัทจึงได้แบ่งลักษณะลูกค้าและคู่ค้าในธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยตามแหล่งที่มาของฐานข้อมูลลูกค้าดังนี้

1. คู่ค้าที่เป็น Partner ซึ่งนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์และการประกันอุบัติเหตุ โดย Partner มีหน้าที่ดังต่อไปนี้
 - ร่วมมือกับบริษัทในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของ Partner
 - เป็นผู้จัดเก็บเบี้ยประกันภัยจากลูกค้าแทนบริษัท
 - เป็นผู้จัดส่งกรรมธรรม์ประกันภัยให้กับลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าวและบริษัทจะดำเนินการตรวจสอบว่าข้อมูลของ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชุดในแต่ละครั้ง ก่อนดำเนินการขายประกันรถยนต์ผ่านทางโทรศัพท์ เพื่อไม่ก่อให้เกิดความทับซ้อนกับฐานลูกค้าเดิมของบริษัท

2. คู่ค้าที่นำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยเพียงอย่างเดียว (Non Partner) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยจำนวน 30 ราย (รวมผลิตภัณฑ์ของ Partner แต่บริษัทเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเอง) ที่นำเสนอประเภทผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้กับบริษัท เพื่อใช้ในการเสนอขายกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านทางโทรศัพท์ โดยบริษัทเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งจัดเก็บเบี้ยประกันภัยและส่งมอบกรรมธรรม์ประกันภัยให้ลูกค้า

ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

บริษัทย่อยได้จัดซื้อฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากผู้จำหน่ายฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อใช้ในการติดต่อและขายประกันชีวิตให้กับคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิตทั้งหมดจำนวน 2 ราย โดยลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นผู้ที่ทำงานและได้รับเงินเดือนเป็นประจำ อายุตั้งแต่ 20 – 50 ปี หรือเคยมีประวัติซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทย่อยได้ทำสัญญาการดำเนินธุรกิจแบบไม่มีกำหนดระยะเวลา กับบริษัทประกันชีวิตทุกราย เพื่อใช้เป็นสัญญาแม่ (Master Agreement) และสามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเพิ่มเติม เช่น ประเภทกรรมธรรม์ ค่านายหน้าประกันชีวิตและค่าบริการอื่น เป็นต้น

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและคู่ค้าของบริษัทในช่วงปี 2557-2559 สามารถแสดงได้ดังนี้

หน่วย : ร้อยละของรายได้ค่าบริการทั้งหมด	2557	2558	2559
ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย			
Partner	23	28	27
Non-Partner	50	50	54
ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต			
Non-Partner	27	22	19
รวมทั้งหมด	100	100	100

นโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า

บริษัทมีนโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ดังนี้

1. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีความแข็งแกร่งในธุรกิจทั้งในด้านการเงินและการออกแบบผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้บริการลูกค้าด้วยความรวดเร็วในการชดเชยค่าสินไหมทดแทน
2. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีหลักการธรรมาภิบาลที่ดี มีผู้บริหารระดับสูงที่มีวิสัยทัศน์ และทีมงานที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน มีความเข้าใจในธุรกิจพร้อมที่จะสนับสนุนให้ธุรกิจของนายหน้าประสบความสำเร็จ
3. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่มีเครือข่ายในการให้บริการด้านการเคลมประกันรถยนต์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด
4. มีพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง เช่น อู่ซ่อม หรือศูนย์ซ่อม เป็นต้น ที่ได้รับการยอมรับเรื่องบริการและการอนุมัติการจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันวินาศภัย
5. มีทีมบุคลากรที่มีความเข้าใจและสนับสนุนงานทั้งก่อนและหลังการขาย
6. สนับสนุนช่องทางใหม่สำหรับการจัดจำหน่ายประกันภัยและการพัฒนางานต่างๆ
7. มีการจัดการที่ก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดเพื่อให้สามารถสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นกับบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยหรือนายหน้าประกันชีวิตได้
8. มีเงื่อนไขในการรับประกันที่ไม่ซับซ้อนและเหมาะสมสำหรับงานขายประกันผ่านทางโทรศัพท์ที่มีความจำเป็นที่ต้องใช้เวลาในการปิดการขายโดยเร็ว รวมถึงการขายผ่านช่องทางออนไลน์

การจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีช่องทางในการจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจำนวน 2 ช่องทาง ดังนี้

1. คู่ค้าที่นำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยพร้อมความร่วมมือในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (Partner) เพื่อให้บริษัทดำเนินขายผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์และการประกันอุบัติเหตุของบริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าว โดยให้บริษัทในเครือของ Partner ทำหน้าที่เก็บค่าเบี้ยประกันภัยแทนบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าวและบริษัทจะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชุดในแต่ละครั้ง ก่อนดำเนินการขายประกันรถยนต์ผ่านทางโทรศัพท์เพื่อไม่ก่อให้เกิดความทับซ้อนกับฐานลูกค้าเดิมของบริษัท
2. บริษัทเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเอง โดยใช้ฐานข้อมูลเดิมที่ลูกค้าเก่าของบริษัทได้ซื้อประกันประเภทต่างๆ ในอดีต และจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งมีประวัติการจัดส่งข้อมูลสำหรับใช้ในงานขายประกันของบริษัท

กระบวนการให้บริการ

การดำเนินธุรกิจขายประกันภัยต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยได้ปฏิบัติตามประกาศของ คปภ. เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธี ออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันวินาศภัย นายหน้าประกันวินาศภัย และธนาคาร พ.ศ. 2552 อย่างเคร่งครัด

กระบวนการให้บริการมีดังนี้

พนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยต้องผ่านการอบรมเพื่อทำความเข้าใจลักษณะผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทก่อนที่จะติดต่อโดยตรงกับลูกค้าผ่านระบบติดต่อโทรศัพท์อัตโนมัติ

การนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยจะเริ่มต้นจากคัดแยกข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายด้วยระบบ IT ก่อนที่จะแจกจ่ายฐานข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายให้กับหัวหน้าทีมของพนักงานขายซึ่งจะแจกจ่ายฐานข้อมูลดังกล่าวต่อไปให้ทีมงานขายในแต่ละวัน

หลังจากที่พนักงานขายประกันของบริษัทสามารถปิดการขายได้ แผนกตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control : QC) จะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องตามการบันทึกเสียงสนทนา เพื่อให้ได้คุณภาพตรงตามประกาศของ คปภ. อย่างไรก็ตาม หากมีการพบว่า การเสนอขายครั้งนั้นไม่ถูกต้อง แผนกตรวจสอบคุณภาพจะแจ้งให้พนักงานขายประกันรายดังกล่าวดำเนินการโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อบันทึกเสียงข้อตกลงให้ถูกต้องอีกครั้ง

บริษัทจะส่งข้อมูล (Application) ต่อไปยังบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตเพื่อออกกรมธรรม์ให้กับลูกค้าต่อไป

การติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัย

บริษัทมีหน้าที่ในการติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นคู่ค้าประเภท Non Partner โดยบริษัทจะนำส่งเบี้ยประกันภัยที่หักค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทประกันวินาศภัยประเภท Non Partner ในแต่ละรอบทุกวันทำการที่ 15 และวันทำการสุดท้ายของแต่ละเดือน

สำหรับการขายประกันภัยรถยนต์ให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นคู่ค้าแบบ Partner นั้น บริษัทในเครือของ Partner จะทำหน้าที่ติดตามเบี้ยประกันจากการชำระผ่านบัตรเครดิตของลูกค้าเป้าหมายรายดังกล่าว โดยบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นคู่ค้าแบบ Partner จะจ่ายค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทในแต่ละรอบเดือน

การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์และการประกันอุบัติเหตุให้กับบริษัทประกันชีวิต ได้ใช้ช่องทางการชำระเบี้ยประกันชีวิต โดยการตัดบัตรเครดิตเท่านั้น ซึ่งบริษัทประกันชีวิตดังกล่าวจะทำหน้าที่ติดตามเบี้ยประกันชีวิต และค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทย่อยในแต่ละรอบเดือน ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยสามารถตรวจสอบความถูกต้องของค่านายหน้าและค่าบริการอื่นตามข้อมูลการขายประกันภัยให้กับลูกค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดส่งให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็น Partner และบริษัทประกันชีวิต

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ประเมินปัจจัยเสี่ยงตามสถานการณ์และข้อมูลที่มีอยู่ ณ ปัจจุบัน ดังนั้น อาจยังคงมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่ทราบในขณะนี้ ซึ่งอาจจะเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของนักลงทุนอย่างมีนัยสำคัญปัจจัยความเสี่ยงในการดำเนินงานของบริษัทและแนวทางในการบริหารจัดการและป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากการออกกฎหมายพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

ปัจจุบัน ประเทศไทยมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคลอย่างชัดเจนได้แก่ พระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) ข้อมูลข่าวสารของราชการ พ.ศ. 2540 ซึ่งเป็น พ.ร.บ. ที่ใช้บังคับกับหน่วยงานของรัฐในการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดระบบข้อมูลข่าวสารส่วนบุคคลซึ่งยังมีได้บังคับกับภาคธุรกิจเอกชน อย่างไรก็ตาม รัฐบาลไทยได้นำเสนอร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลไปยังสภานิติบัญญัติแห่งชาติ เมื่อเดือนตุลาคม 2557 และหาก พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลได้มีข้อสรุปเป็นที่ยุติและผ่านมติอนุมัติจากสภานิติบัญญัติแห่งชาติเพื่อมีผลบังคับใช้ทางกฎหมาย อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยได้ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยมีการซื้อข้อมูลส่วนบุคคลจากผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูลที่เป็นนิติบุคคลเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลลูกค้าให้กับบริษัทและบริษัทย่อย โดยเงื่อนไขในสัญญาได้ระบุไว้ว่าคู่สัญญาฝ่ายที่จัดหารายชื่อลูกค้าได้ให้การยืนยันว่าเป็นผู้มีสิทธิในข้อมูลและมีการได้มาของข้อมูลอย่างถูกต้อง และบริษัทและบริษัทย่อยจะไม่รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับคู่สัญญาทั้งสิ้น หากคู่สัญญาดังกล่าวได้รับการเรียกร้องหรือฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกให้รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับบริษัทอันเนื่องมาจากการได้มาของข้อมูลดังกล่าว

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีนโยบายที่จะเพิ่มจำนวนลูกค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจที่สามารถจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้กับบริษัทและบริษัทย่อยได้อย่างถูกต้องตามร่าง พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งบริษัทเห็นว่าลูกค้าที่เป็น Partner ในปัจจุบันซึ่งได้มีความร่วมมือกันในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลลูกค้าพร้อมผลิตภัณฑ์ที่จะให้บริษัทเสนอขายไปแล้วนั้นมีความพร้อมในการปฏิบัติได้ทันทีที่ร่าง พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลมีผลบังคับใช้ นอกจากนี้บริษัทยังได้ดำเนินการให้ลูกค้ารายเดิมที่เคยซื้อกรรมธรรม์ประกันภัยต่างๆ ผ่านบริษัทและบริษัทย่อยซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยเรียกลูกค้ากลุ่มนี้ว่า เป็นลูกค้าเบี่ยประกันปีต่อ (Renew) จากการขายประกันให้กับลูกค้าประเภท Non Partner ได้ลงนามให้ความยินยอมในการใช้ข้อมูลของลูกค้าเพื่อวัตถุประสงค์ในกิจการของบริษัทและบริษัทย่อย โดยได้ดำเนินการแล้วตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี 2558 เป็นต้นมา อีกทั้ง บริษัทได้ตั้งหน่วยงานธุรกิจออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าสามารถซื้อประกันผ่านระบบออนไลน์ของบริษัทได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ ในการดำเนินการดังกล่าว บริษัทจะได้รับความยินยอมจากลูกค้าที่เข้าใช้ระบบออนไลน์ของบริษัทในการเก็บและการใช้ข้อมูลของลูกค้าซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญในการติดต่อ และการเสนอขายประกันภัยให้กับลูกค้าเป้าหมาย

ทั้งนี้ นโยบายในการประกอบธุรกิจของฝ่ายจัดการมิได้มีการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลที่ก่อให้เกิดการละเมิดต่อเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลอื่นๆ สำหรับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวยังมีความไม่แน่นอนหรือชัดเจนขึ้นอยู่กับเนื้อหาของ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่จะมีผลบังคับใช้ในอนาคต

2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรับประกันภัยโดยบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิต

บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตจะเป็นผู้พิจารณาเปลี่ยนแปลงหรือทบทวนนโยบายการรับประกันภัย โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมือง สภาพการแข่งขัน ภัยธรรมชาติและพฤติกรรมของผู้เอาประกันภัย ซึ่งมีผลกระทบต่อความคิดเห็นของผู้บริโภคและรายได้ค่าบริการของบริษัท เช่น การเปลี่ยนแปลงเบี่ยประกันภัย เงื่อนไขการรับประกันภัย การชดเชยค่าเสียหายส่วนแรก การจำกัดวงเงินความรับผิดชอบ และการจำกัดพื้นที่รับประกันภัย เป็นต้น ดังนั้น หากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นอุปสรรคในการขายประกันภัยทางโทรศัพท์ อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อยได้ในอนาคต

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยการคัดเลือกลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงน่าเชื่อถือ มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าทุกประเภท และมีการโอนความเสี่ยงบางส่วน

ต่อไปยังบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตต่อในต่างประเทศ (reinsurance) ซึ่งทำให้บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการรับประกันภัยและลดข้อจำกัดในการรับประกันลงได้ ในขณะเดียวกัน บริษัทได้พัฒนาคุณภาพในการให้บริการเพื่อเป็นจุดขายของบริษัท ด้วยการสร้างมาตรฐานการให้บริการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา น่าเชื่อถือ และคุ้มค่า รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าและความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

3. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศของ คปภ. เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์วิธี การออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้าประกันวินาศภัย นายหน้าประกันวินาศภัยและธนาคาร พ.ศ. 2552 ซึ่งได้ครอบคลุมถึงเรื่องการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ และประกาศอื่นๆ ของ คปภ. ที่เกี่ยวข้องกับการขายประกันภัย

พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยต้องปฏิบัติตามขั้นตอนการทำงานที่ควบคุมและบังคับใช้โดย คปภ. ทั้งนี้ หากบริษัทหรือพนักงานของบริษัทปฏิบัติไม่ถูกต้องตามกฎหมาย ประกาศหรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง อาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยหรือนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประโยชน์ของบริษัทและบริษัทย่อยได้ในอนาคต

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยวางมาตรการต่างๆ ดังนี้

1. พนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยทุกคนต้องได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตที่สามารถใช้ปฏิบัติงานขายประกันทางโทรศัพท์
2. จัดตารางเวลาการทำงานของพนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยตามที่ คปภ. กำหนดเท่านั้น
3. จัดให้มีหัวหน้าทีมงานขายเพื่อทำหน้าที่แนะนำและควบคุมการทำงานของลูกทีมแต่ละทีมงานขาย
4. จัดให้มีศูนย์การเรียนรู้และอบรม เพื่อพัฒนาความรู้ผลิตภัณฑ์ประกันต่างๆ ของลูกค้า และแบ่งปันประสบการณ์ในงานขายประกันภัยภายในบริษัทและบริษัทย่อยเป็นประจำ
5. ติดตั้งระบบบันทึกเสียงการสนทนาระหว่างพนักงานขายประกันและลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งการจัดเก็บการบันทึกเสียงให้ครบถ้วน และกำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพดำเนินการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาภายหลังจากการขายประกันภัยทางโทรศัพท์เพื่ออนุมัติธุรกรรมดังกล่าว ก่อนจะดำเนินการตามขั้นตอนการออกกรมธรรม์โดยบริษัทประกันภัยต่อไป

4. ความเสี่ยงจากระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศได้รับความเสียหาย

การประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยดำเนินการอยู่บนระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์เป็นหลัก ตั้งแต่การเสนอขาย การตรวจสอบ การบริหารจัดการด้านเอกสาร การเชื่อมต่อระบบกับบริษัทลูกค้า และการบัญชีและการติดตามหนี้ หากระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ได้รับความเสียหายและไม่สามารถแก้ไขได้อย่างทันท่วงที อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของงานขาย งานบริการหลังการขาย งานบัญชีการเงิน และงานติดตามหนี้ รวมถึงความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับฐานข้อมูลทั้งหมดหรือบางส่วนซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้ลงทุนระบบคอมพิวเตอร์สำรองที่สามารถรองรับการทำงานในกรณีที่ระบบคอมพิวเตอร์หลักขัดข้อง การจัดเก็บข้อมูลชุดสำรอง (Back Up) เป็นรายวันโดยใช้อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลสำรองที่อยู่ภายในศูนย์คอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดเก็บข้อมูลสำรองไว้อีกหนึ่งชุดโดยใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกผ่านทางระบบคลาวด์ (Cloud) เพื่อป้องกันในกรณีการเกิดเหตุภัยพิบัติที่ศูนย์คอมพิวเตอร์หลัก หรือในกรณีที่ข้อมูลสำรองที่อยู่ภายในศูนย์คอมพิวเตอร์หลักไม่สามารถใช้งานได้ นอกจากนั้น ในกรณีฉุกเฉิน บริษัทได้มีการติดต่อกับผู้จัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประมวลผล (Server) ไว้ล่วงหน้า ซึ่งผู้จัดหาดังกล่าวมีความพร้อมที่จะส่งมอบอุปกรณ์ให้กับบริษัทโดยเร็ว

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศ

ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจ โดยใช้ระบบงานคอมพิวเตอร์ในทุกกระบวนการของธุรกิจ ซึ่งเกิดจากการวิเคราะห์ และพัฒนาโดยผู้บริหารและบุคลากรของฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศของบริษัท ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทั้งในด้านของการพัฒนาระบบ ความเข้าใจในกระบวนการทำงานและระบบงานของบริษัท รวมถึงความเข้าใจในธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิต เพื่อให้สามารถพัฒนาระบบงานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น หากบริษัทไม่มีผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้หรือไม่สามารถจัดหาผู้บริหารและบุคลากรที่มีคุณภาพมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้กำหนดค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารและบุคลากรในส่วนนี้ให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสมสามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานดังกล่าวยังคงปฏิบัติงานที่บริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แล้วบริษัทได้วางแผนการเติบโตทางสายอาชีพเพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานเติบโตไปพร้อมกับความสำเร็จของบริษัท รวมถึงการวางแผนบุคลากรทดแทนในกรณีผู้บริหารหรือพนักงานลาออก และเพิ่มอัตราพนักงานเพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของหน่วยงานเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งนี้ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยขาดแคลนบุคลากรในส่วนนี้แต่อย่างใด

6. ความเสี่ยงจากการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระในกรณีที่บริษัทให้ลูกค้าผ่อนเบี้ยประกันภัยรถยนต์

บริษัทมีกลยุทธ์ในการขายประกันรถยนต์เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อประกันรถยนต์กับบริษัทให้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเสนอให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถผ่อนเบี้ยประกันภัยได้เป็นระยะเวลา 4 เดือนทำให้จำนวนลูกค้าและมูลค่ารวมของเบี้ยที่ผ่อนชำระเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกค้าของบริษัทเริ่มผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันให้กับบริษัทก่อนวันที่กรมธรรม์มีผลบังคับใช้จนถึงงวดการผ่อนเบี้ยประกันภัยงวดสุดท้ายซึ่งเกิดขึ้นภายหลังจากการคุ้มครองประกันภัยเริ่มมีผลบังคับใช้แล้วเป็นระยะเวลาหนึ่ง ทำให้บริษัทต้องนำเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทไปชำระค่าเบี้ยประกันทั้งหมดซึ่งรวมส่วนที่เหลือของเบี้ยประกันภัยที่ลูกค้ายังผ่อนไม่หมดให้กับบริษัทประกันวินาศภัยทันทีที่กรมธรรม์ดังกล่าวมีผลบังคับใช้ ดังนั้น การขยายระยะเวลาผ่อนเบี้ยประกันให้แก่ลูกค้าเป็นระยะเวลาที่ยาวขึ้น จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ยังค้างชำระ โดยเฉพาะในกรณีที่ลูกค้ารายดังกล่าวไม่ได้นำเงินมาชำระคืนค่าเบี้ยประกันภัยทั้งหมดให้กับบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัทได้

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยจัดให้ลูกค้าที่ต้องการผ่อนชำระเบี้ยประกันภัยต้องเริ่มต้นการผ่อนเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัทเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 2 เดือนก่อนถึงกำหนดวันคุ้มครองมีผล เสมือนหนึ่งเป็นเงินมัดจำล่วงหน้าซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงที่ลูกค้าผิดนัดชำระได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ หากลูกค้าได้ผิดนัดชำระค่าเบี้ยประกันภัยในส่วนที่เหลือ บริษัทสามารถแจ้งให้บริษัทประกันวินาศภัยยกเลิกการคุ้มครองในกรมธรรม์ดังกล่าวได้ในทันที แต่บริษัทยังคงอาจได้รับความเสียหายในระดับหนึ่ง ซึ่งมีมูลค่าไม่เป็นนัยสำคัญ รวมทั้งสูญเสียรายได้ที่เป็นค่านายหน้าจากการขายประกันให้กับลูกค้ารายดังกล่าว อย่างไรก็ตาม การที่ในอนาคต บริษัทจะขยายระยะเวลาผ่อนเบี้ยประกันให้แก่ลูกค้าเป็นระยะเวลาที่ยาวขึ้น เป็นการเพิ่มความเสี่ยงในการติดตามเก็บหนี้เบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระจากลูกค้า เนื่องจากมีระยะเวลาผ่อนชำระที่ยาวนานขึ้น จึงต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการและติดตามหนี้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีที่เน้นหลักความระมัดระวัง หากบริษัทมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจากการขยายระยะเวลาผ่อนชำระดังกล่าว บริษัทอาจจะต้องคิดต้นทุนทางการเงินจากการเสียโอกาสจากการที่ลูกค้าทยอยผ่อนชำระโดยไม่คิดดอกเบี้ยจากลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต และมีปัญหาสภาพคล่อง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินของบริษัท เนื่องจากบริษัทต้องสำรองจ่ายเบี้ยประกันทั้งจำนวนให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าทันทีที่กรมธรรม์ของลูกค้ามีผลบังคับใช้ ในขณะที่บริษัทยังได้รับชำระจากการผ่อนของลูกค้าไม่ครบ

7. ความเสี่ยงจากการมีอัตราการเข้าออกของพนักงานขายประกันและการจัดหาพนักงานขายที่มีใบอนุญาต

บริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นรับพนักงานขายที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยหรือใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งส่งผลให้ต้องใช้เวลาในการจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าว จำนวนพนักงานของบริษัทในขณะใดขณะหนึ่งอาจมีจำนวนลดลงและอาจส่งผลกระทบต่อประกอบการประกอบธุรกิจในอนาคตของบริษัทได้

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีนโยบายส่งเสริมและมีการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพในการทำงานให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถรวมทั้งมีการวิเคราะห์โครงสร้างรายได้ของพนักงานขาย พร้อมทั้งได้กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด ซึ่งพิจารณาจากการวิเคราะห์ข้อมูลของอุตสาหกรรม นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพัฒนาโครงสร้างงานบุคคลสนับสนุนให้พนักงานขายใหม่ของบริษัทและบริษัทย่อยไปสอบความรู้ตามที่คปภ. กำหนดอย่าง เพื่อให้ในระยะยาว จำนวนพนักงานขายของบริษัทและบริษัทย่อยจะมีแนวโน้มของอัตราการเข้าออกลดลง

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มครอบครัวเลิศรุ่งเรืองโดย ณ วันที่ 12 มกราคม 2560 ถือหุ้นรวมกันในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.84 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ดังนั้น หากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดย แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน โดยมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการตรวจสอบด้วย ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนกรรมการอิสระร้อยละ 57 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำหรือละเว้นกระทำใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก นอกจากนี้ หากบริษัทและ/หรือบริษัทย่อยมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน และหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียงในวาระนั้นๆ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) ^{1/}		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 58	ณ 31 ธ.ค. 59		
1. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	0.00	6.90	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
2. อุปกรณ์ แบ่งเป็น			บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
1.1 เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	0.90	1.38		
1.2 เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	1.12	1.34		
รวมอุปกรณ์	2.01	2.72		
3. ยานพาหนะ ^{2/}	0.00	0.00	-	ไม่มี
รวม	2.01	9.62		

หมายเหตุ:

^{1/} ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยราคาทุนก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 0.30 ล้านบาท และ 1.30 ล้านบาท ตามลำดับ

^{2/} บริษัทได้ทำสัญญาเช่าทางการเงินเพื่อซื้อยานพาหนะจำนวน 1 คัน ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี 2552 โดยตกลงผ่อนชำระเป็นระยะเวลา 4 ปี ต่อมา ในเดือนตุลาคม ปี 2556 บริษัทได้ขอขยายระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าซื้อยานพาหนะดังกล่าวออกไปอีก 2 ปี สิ้นสุดเดือนพฤศจิกายน ปี 2558 โดยบริษัทได้ผ่อนชำระครบทั้งจำนวนแล้วเมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2558 และได้ขายยานพาหนะคันดังกล่าวในเดือนธันวาคม ปี 2558

ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนของบริษัทมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 3.77 ล้านบาท และ 8.50 ล้านบาท ตามลำดับ แบ่งเป็น

1) ค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทมีการซื้อข้อมูลรายชื่อลูกค้าและหมายเลขโทรศัพท์จากบุคคลภายนอก โดยบริษัทจะบันทึกค่าซื้อข้อมูลลูกค้าเป็นทรัพย์สินไม่มีตัวตน และจะตัดจำหน่ายค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 3 ปี ทั้งนี้ บริษัทจะประเมินการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวเมื่อมีข้อบ่งชี้ว่าสินทรัพย์นั้นเกิดการด้อยค่า และจะทบทวนระยะเวลาการตัดจำหน่ายและวิธีการตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ดังกล่าวทุกสิ้นปีเป็นอย่างน้อย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 2.23 ล้านบาท และ 2.57 ล้านบาท ตามลำดับ

2) ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ในปี 2558 บริษัทมีการซื้อซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ มูลค่า 1.61 ล้านบาท แบ่งเป็นซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้ว 1.38 ล้านบาท และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง 0.23 ล้านบาท โดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และจะทยอยตัดจ่ายค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้วเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 10 ปี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 1.54 ล้านบาท

ในปี 2559 บริษัทมีการซื้อซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ มูลค่า 0.20 ล้านบาท โดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และจะทยอยตัดจ่ายค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้วเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 10 ปี และค่าลิขสิทธิ์ในการจัดทำระบบ E-Commerce – OOHOO Phase 1 ในส่วนของประกันภัยรถยนต์ มูลค่า 2.81 ล้านบาท โดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และจะทยอยตัดจ่ายค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้วเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 5 ปี และงานระหว่างติดตั้งระบบ E-Commerce Phase 2 มูลค่า 1.856 ล้านบาท ในส่วนของประกันมอเตอร์ไซด์และประกันเดินทาง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 5.93 ล้านบาท

รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

1 สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี และชั้นใต้ดิน

คู่สัญญา	: บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”)
	: บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 21 มีนาคม 2559
ทรัพย์สินที่เช่า	: เช่าชั้น 16 อาคารบี และชั้นใต้ดิน โดยมีเนื้อที่เช่า 499 ตารางเมตร และ 620 ตารางเมตร ตามลำดับ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อให้ประกอบกิจการ
อัตราค่าเช่าและค่าบริการ	: ค่าเช่า 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน และค่าบริการ 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน ได้แก่ 1) ชั้น 16 อาคารบี ค่าเช่า 121,007.50 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 121,007.50 บาทต่อเดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) 2) ชั้นใต้ดิน ค่าเช่า 150,350 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 150,350 บาทต่อเดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2559 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2562
เงื่อนไขของสัญญา	: ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 484,030 บาท และ 601,400 บาท สำหรับการเช่าชั้น 16 อาคารบี และชั้นใต้ดิน ตามลำดับ ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่า นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลงหากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดใช้ค่าเสียหายในอัตราวัน ที่ 9,277.24 บาทและ 11,526.83 บาท

สำหรับการเข้าชั้น 16 อาคารบี และชั้นใต้ดิน ตามลำดับ ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันที่ถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า

หากมีการเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด ผู้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยผู้เช่าเป็นผู้บอกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าริบเงินมัดจำทั้งหมดที่วางไว้ในวันทำสัญญา

ผู้เช่าตกลงเป็นผู้จ่ายค่าโทรศัพท์ และค่าไฟฟ้า ตามจำนวนหน่วยที่ใช้จริงในอัตราตามประกาศของผู้ให้เช่า

ก่อนที่สัญญาเช่าจะสิ้นสุดลง หากผู้เช่าประสงค์จะเช่าทรัพย์สินที่เช่าตามสัญญาต่อไปอีก ผู้เช่าต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้เช่ามิได้กระทำความเสียหายเกิดขึ้นแก่ตัวอาคาร หรือทรัพย์สินที่เช่า ผู้ให้เช่าจะให้ผู้เช่าเช่าทรัพย์สินที่เช่าต่อไปได้อีกไม่เกิน 3 ปี ซึ่งผู้ให้เช่าและผู้เช่าจะต้องทำความตกลงเกี่ยวกับค่าเช่าและค่าบริการรวมถึงเงื่อนไขอื่นๆ กันให้ได้เสียก่อน หากผู้เช่าและผู้ให้เช่าตกลงค่าเช่าและค่าบริการหรือเงื่อนไขอื่นๆ ไม่ได้ให้ถือว่าสัญญาเช่านี้เป็นอันสิ้นสุดลงตามระยะเวลาหรือเงื่อนไขแห่งสัญญานี้

ผู้เช่าจะไม่ประกอบการค้าหรือทำธุรกิจที่มีลักษณะคล้ายหรือแข่งกัน หรือเช่นเดียวกับธุรกิจของบริษัท ไอบีเอ็ม ประเทศไทย จำกัด บริษัท อเมริกันเอ็กซ์เพรส (ไทย) จำกัด บริษัท พูจีฟลิ้ม (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ฟริสแลนด์คัมพิน่า (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ภายในสถานที่เช่านี้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากบริษัทเหล่านั้น

1.2 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 12 อาคารเอ

คู่สัญญา	:	บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”)
	:	บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรมเกอ์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 21 มีนาคม 2559
ทรัพย์สินที่เช่า	:	เข้าชั้น 12 อาคารเอ โดยมีเนื้อที่เช่า 529 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อใช้ประกอบกิจการ
อัตราค่าเช่าและค่าบริการ	:	ค่าเช่า 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน และค่าบริการ 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน รวมเป็นค่าเช่า 128,282.50 บาท/เดือน และค่าบริการ 128,282.50 บาท/เดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2559 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2562
เงื่อนไขของสัญญา	:	ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 513,130 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่า

เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายในอัตราวันที่ 9,834.99 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันที่ถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า

ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี และชั้นใต้ดิน

2. สัญญาการซื้อขายข้อมูล

- คู่สัญญา : นิติบุคคลในรูปบริษัทจำกัด จำนวน 2 ราย (ในฐานะ “ผู้ขายข้อมูล”)
- : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด และ บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“บริษัทย่อย”)(ในฐานะ “ผู้ซื้อข้อมูล”)
- วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 กันยายน 2556 และวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2559 ตามลำดับ
- รายละเอียดของสัญญา : ผู้ขายข้อมูลเป็นเจ้าของข้อมูลลูกค้า โดยตกลงที่จะเป็นผู้จัดหารายชื่อลูกค้าพร้อมหมายเลขโทรศัพท์ให้แก่ผู้ซื้อข้อมูล เพื่อนำไปใช้ในการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ด้วยการจัดหาผลิตภัณฑ์ประกันภัยหรือประกันชีวิตที่เหมาะสมกับลูกค้า โดยร่วมกับบริษัทประกันภัย/บริษัทประกันชีวิตที่เป็นคู่ค้าอยู่
- อัตราค่าตอบแทน : ผู้ซื้อข้อมูลตกลงชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ขายข้อมูลตามการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง โดยคิดค่าตอบแทน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) เป็นตามจำนวนรายชื่อลูกค้าตามอัตราที่ตกลงกันในสัญญา
- ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ และในกรณีที่ไม่มีกรบอกเลิกสัญญา คู่สัญญาดอกกลงให้สัญญานี้มีผลบังคับใช้กันไปอีกคราวละ 1 ปี นับจากวันครบกำหนดระยะเวลา โดยในช่วงการขยายระยะเวลาดังกล่าว คู่สัญญาสามารถบอกเลิกสัญญาเมื่อใดก็ได้โดยทำเป็นหนังสือ และแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 2 เดือน
- เงื่อนไขของสัญญา : ในการดำเนินการทั้งหลายตามสัญญา ผู้ขายข้อมูลจะไม่รับผิดชอบในการดำเนินการในนามของผู้ซื้อข้อมูล บรรดาภาระผูกพันทั้งหลายที่ผู้ซื้อข้อมูลมีกับบุคคลอื่นใด ผู้ขายข้อมูลจะไม่รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูลทั้งสิ้น หากมีบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้องให้ผู้ขายข้อมูลรับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูล อันเนื่องมาจากการกระทำใดๆ ของผู้ซื้อข้อมูล พนักงานหรือเจ้าหน้าที่ของผู้ซื้อข้อมูล หรือผู้รับโอนสิทธิ์ของผู้ซื้อข้อมูล (ถ้ามี) ผู้ซื้อข้อมูลต้องดำเนินการในทุกวิถีทางเพื่อป้องกันมิให้ผู้ขายข้อมูลต้องรับผิดชอบใดๆ ซึ่งรวมทั้งการแก้ไขและว่าต่างให้แก่ผู้ขายข้อมูลและชดเชยค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่ผู้ขายข้อมูลได้รับอันเนื่องมาจากการเรียกร้องหรือฟ้องร้องดังกล่าว
- ในการดำเนินการตามสัญญา ผู้ขายข้อมูลขอยืนยันว่า ผู้ขายข้อมูลมีสิทธิในฐานข้อมูล และการได้มาของข้อมูลอย่างถูกต้อง ทั้งนี้ ผู้ซื้อข้อมูลจะไม่รับผิดชอบ หรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ขายข้อมูลทั้งสิ้น หากมีบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้องให้ผู้ขายข้อมูลรับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูลอันเนื่องมาจากการได้มาของข้อมูลดังกล่าว
- ผู้ซื้อข้อมูลสัญญาว่าจะไม่เปิดเผย จำหน่าย จ่ายแจก ทำซ้ำ หรือใช้ข้อมูลที่ได้รับจากผู้ขายข้อมูลในประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากข้อตกลงใช้สัญญาฉบับนี้

3. สัญญานายหน้าประกันภัย

- คู่สัญญา : บริษัทประกันภัย (ในฐานะ “ผู้ว่าจ้าง”)
- : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้บริการ”)
- วันที่ในสัญญา : วัน เดือน ปี ที่ทำสัญญาของแต่ละบริษัทประกันภัย
- รายละเอียดของสัญญา : ผู้ให้บริการตกลงรับเป็นนายหน้าของบริษัทประกันภัย โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการติดต่อ ชี้ช่องหรือจัดการให้บุคคลหรือนิติบุคคลได้เข้าทำสัญญาประกันวินาศภัยกับผู้ว่าจ้าง รวมถึงการรับและนำส่งกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยได้รับมอบอำนาจเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างในการรับเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัยตามสัญญา
- นอกจากนั้น ผู้ให้บริการจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไข ระเบียบ คำสั่ง หรือข้อบังคับของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย สมาคมประกันวินาศภัย และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ไม่ทำการปลอมแปลง ทำซ้ำ ดัดแปลง ลอกเลียน หรือใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ตราประทับ หรือเอกสารใดๆ ของผู้ว่าจ้าง ต้องดำเนินการตามที่ได้รับแต่งตั้งด้วยตนเอง และจะต้องเปิดเผย แจ้าง และส่งมอบข้อมูลการขอเอาประกันภัยให้กับผู้ว่าจ้างโดยทันที และต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้องแท้จริง จะต้องทวงถามติดตามการชำระเบี้ยประกันภัยภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดหรือตามที่กำหนดในกรมธรรม์ประกันภัยหรือตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ทั้งนี้ แล้ว
- แต่เวลาใดจะถึงก่อน รวมถึงต้องนำส่งเบี้ยประกันภัยโดยทันทีเมื่อได้รับการชำระเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัย กรณีผู้เอาประกันภัยบอกเลิกสัญญาประกันภัย ผู้ให้บริการจะต้องดำเนินการให้ผู้เอาประกันภัยทำการเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เรียกเก็บกรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารใดๆ คืนแก่ผู้ว่าจ้าง พร้อมทั้งเรียกเก็บเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วนระยะเวลาที่สัญญาประกันภัยได้ให้ความคุ้มครองแล้วจากผู้เอาประกันภัยและนำส่งให้บริษัทประกันภัยทันที ทั้งนี้ ผู้ให้บริการตกลงจะเก็บรักษาข้อมูลที่ได้รับเนื่องจากการปฏิบัติตามสัญญานี้เป็นความลับไม่ว่าสัญญานี้จะสิ้นสุดแล้วหรือไม่ก็ตาม

4. สัญญานายหน้าประกันชีวิต

- คู่สัญญา : บริษัทประกันชีวิต (ในฐานะ “ผู้ว่าจ้าง”)
- : บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้บริการ”)
- วันที่ในสัญญา : วัน เดือน ปี ที่ทำสัญญา
- รายละเอียดของสัญญา : ผู้ให้บริการเป็นแต่เพียงผู้ชี้ช่องหรือจัดการให้มีการทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต โดยทำเพื่อมุ่งหวังที่จะได้รับค่าตอบแทนหรือค่าบำเหน็จเนื่องจากการนั้นเท่านั้น โดยผู้ให้บริการต้องส่งใบคำขอเอาประกัน ตลอดจนเอกสารอื่นใดที่ใช้ในการขอเอาประกันชีวิตที่ผู้เอาประกันชีวิตลงนามแล้ว ให้แก่ผู้ว่าจ้างทันทีหรือภายในระยะเวลาที่กำหนด รวมถึงต้องนำส่งเงินสดหรือตัวเงินหรือเช็ค ที่ได้รับมานั้นมาชำระให้กับผู้ว่าจ้างทันที

- อัตราค่าตอบแทน : ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าบำเหน็จและผลประโยชน์อื่นรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้วให้แก่ผู้ให้บริการตามอัตราค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้างที่ใช้อยู่ และที่จะประกาศใช้ในวันถัดจากข้อตกลงแนบท้ายสัญญาแต่งตั้งประกันชีวิตในภายหน้าทุกประการ โดยให้ถือว่าเอกสารทั้งหมดดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้ ผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับค่าบำเหน็จและผลประโยชน์อื่นจากประกันชีวิตที่ตนหามาได้ตามบันทึกข้อตกลงอัตราค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้าง
- ระยะเวลาของสัญญา : นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญาหรือเมื่อผู้ให้บริการฝ่าฝืนหรือต้องห้ามตามบทบัญญัติแห่ง พ.ร.บ.ประกันชีวิต ฉบับที่มีผลบังคับอยู่ ณ ขณะนั้น หรือเมื่อไม่มีการต่ออายุหรือถูกเพิกถอนใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต หรือคู่สัญญาตกลงบอกเลิกสัญญา ผู้ให้บริการกระทำผิดสัญญาหรือเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งของสัญญาหรือกระทำการโดยไม่สุจริต หรือการกระทำให้เกิดหรืออาจเกิดความเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ตามกฎหมายประกันชีวิต บริษัท หรือประชาชน

นโยบายการลงทุนของบริษัทในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท คือ

บริษัท	ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว (บาท)	บริษัทถือหุ้น (ร้อยละ)	ประเภทธุรกิจ
1. บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด	2,000,000	99.99	นายหน้าประกันชีวิตผ่านช่องทางโทรศัพท์
2. บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด	8,000,000	99.99	ให้บริการจับคู่ผู้ที่ต้องการให้กู้ยืมเงิน และผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน (จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท วันที่ 19 มกราคม 2560)

ทั้งนี้ ในอนาคต หากบริษัทมีความจำเป็นต้องพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องใดๆ เพิ่มเติม บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุน และเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้นๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นของบริษัท

6.1 ข้อมูลทั่วไป

1. สำนักงานใหญ่

ชื่อบริษัท	บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	ASN
ประเภทธุรกิจ	เป็นนายหน้าประกันวินาศภัย ประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง
วันที่แรกที่ซื้อขายหุ้นใน mai	วันที่ 12 พฤษภาคม 2559
ทุนจดทะเบียน	65,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 130,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	65,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 388 อาคารไอปีเอ็ม ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2558 ทะเบียนเลขที่ 0107558000270
โทรศัพท์	(02) 619-2300
โทรสาร	(02) 619-2296
เว็บไซต์	www.asnbroker.co.th

2. นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ถือหุ้นทางตรง)

• ชื่อบริษัท	บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	เป็นนายหน้าประกันชีวิต ประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง
ทุนจดทะเบียน	2,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	2,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 388 อาคารไอปีเอ็ม ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	(02) 619-2300
โทรสาร	(02) 619-2296
จำนวนหุ้นที่ถือโดยบริษัท	199,997 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นชำระแล้ว

• ชื่อบริษัท	บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด
ประเภทธุรกิจ	เป็นผู้ให้บริการจับคู่ผู้ที่ต้องการให้กู้ยืมเงินกับผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน ทั้งแบบมีหลักประกันและไม่มีหลักประกัน รวมทั้งการรับและส่งมอบเงินระหว่างผู้ที่ต้องการให้กู้ยืมเงินและผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน
วันที่จดทะเบียนจัดตั้ง	วันที่ 19 มกราคม 2560
ทุนจดทะเบียน	8,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	8,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 388 อาคารไอปีเอ็ม ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	(02) 612-2269
โทรสาร	(02) 612-2328
จำนวนหุ้นที่ถือโดยบริษัท	799,997 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นชำระแล้ว

3. บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

ผู้สอบบัญชี	นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3930 หรือ นางสาวศิริภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3844 หรือ นางสาวกรรณ แก้ว ลิมปิกิตติกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5874 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลขที่ 193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร (02) 264-9090 แฟกซ์ (02) 264-0789-90 E-mail : www.ey.com
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ (02) 009-9000 โทรสาร (02) 009-9991

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มีข้อมูลสำคัญอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ