

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ใบอนุญาตเลขที่ ว00027/2548 มุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิตประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ใบอนุญาตเลขที่ ข00003/2551 นอกจากนี้บริษัทยังถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ (Peer to Peer Lending) รายได้ของบริษัท และบริษัทย่อยจึงมาจาก 3 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์ ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันภัยจะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการ และธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ (Peer to Peer Lending) โดยลักษณะรายได้รับคือค่าบริการแพลตฟอร์ม และรายได้จากค่าธรรมเนียมต่างๆ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำด้านธุรกิจนายหน้าประกันภัย และผู้ประกอบการทางด้านอินซัวร์เทคและฟินเทค ที่พร้อมมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพการให้บริการด้วยมาตรฐานระดับสากลและดูแลผลประโยชน์ของลูกค้า พันธมิตร พนักงาน รวมถึงผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรมและร่วมสร้างสรรค์สังคมที่ดี

พันธกิจ

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

เป้าหมาย

ให้บริการนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์ และประกันชีวิต และบริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และการให้บริการที่เป็นเลิศ เพื่ออำนวยความสะดวกรวดเร็วและง่ายในการใช้บริการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า รวมทั้งบริษัทมีความมุ่งมั่นพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานและปฏิบัติตามกฎหมายและประกาศจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต

กลยุทธ์

บริษัทได้วางกลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนี้

1. เสริมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้า เพื่อจัดหา กรมธรรม์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย โดยปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศไทย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา และคุ้มค่า รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
2. อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อประกัน และรับกรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายและการส่งมอบกรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
3. จัดหาและบริหารจัดการแหล่งฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้า ให้สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อสร้างโอกาสในการประสบความสำเร็จในการขายประกันประเภทต่างๆ ของบริษัท
4. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้ทันสมัยและครบวงจร เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการพัฒนาบุคลากรในการพัฒนาธุรกิจดิจิทัล เพื่อเสริมสร้างการเติบโตในธุรกิจอินชัวร์เทค และฟินเทค
5. ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานขายประกัน และการให้บริการจับคู่สินเชื่อ
6. พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันภัย และในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจับคู่สินเชื่อ เพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
7. พัฒนานวัตกรรมบริการให้บริการซื้อประกันภัยผ่านช่องทางออนไลน์แบบครบวงจรที่แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในอนาคตในสังคมยุคดิจิทัลที่กำลังจะมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ
8. ขยายการดำเนินงานของบริษัทไปในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกัน โดยเฉพาะธุรกิจอินชัวร์เทค และฟินเทค เพื่อพัฒนาศักยภาพธุรกิจใหม่ที่จะผลักดันและสร้างการเติบโตทางด้านผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

- ปี 2548 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.5 ล้านบาท โดยนายธวัชชัย เลิศรุ่งเรือง และนางสาววรรณชนก วารุณประภา เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยให้กับบริษัทประกันวินาศภัยต่างๆ โดยมุ่งเน้นขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก
- ปี 2550 ผู้ถือหุ้นบริษัท เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทนายหน้าประกันชีวิตแห่งหนึ่งและเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ("ASNL") เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- ปี 2551 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1.5 ล้านบาท เป็น 2 ล้านบาท เพื่อให้บริษัทมีคุณสมบัติทางด้านทุนชำระแล้ว สอดคล้องตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

- ปี 2554 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง (Partner) ในการจัดหาและบริหารข้อมูลลูกค้า เพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันรถยนต์
- ปี 2556 ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้ปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัท ดังนี้
- บริษัทมีการซื้อทรัพย์สินและรับโอนผู้บริหารและพนักงาน จากบริษัท เอ-สแควร์ เน็ตเวิร์ค จำกัด ("A²") ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง มาเป็นผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และที่ประชุมคณะกรรมการของ A² ได้มีมติที่จะไม่ประกอบธุรกิจที่แข่งขันและ/หรือขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ในเดือนสิงหาคม 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
 - บริษัทได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจอีคอมเมิร์ซเพื่อพัฒนาธุรกิจทางด้านอินซัวร์เทค (Insurtech) เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 โดยได้พัฒนาแพลตฟอร์มประกันออนไลน์แบบครบวงจรโดยใช้ชื่อเครื่องหมายบริการว่า "อู๋หู่" หรือ OOHOO เพื่อรุกตลาดประกันออนไลน์
 - 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 มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%

ปี 2560

- บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 19 มกราคม 2560
- บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ประเภทกิจการให้บริการเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Services) ประเภทย่อย บริการทางด้านดิจิทัล (FINTECH) จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2560
- สัญญาความร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่งในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลลูกค้าร่วมกัน เพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันภัยรถยนต์ได้สิ้นสุดลงเมื่อเดือน มิถุนายน 2560
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2560 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2560 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด จาก 8,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท เพื่อรองรับการขยายงานธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อ
- ไตรมาสที่ 4/2560 บริษัทได้เริ่มพัฒนาแพลตฟอร์มประกันออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล โดยใช้ชื่อแพลตฟอร์มว่า ASN PROMPT เพื่ออำนวยความสะดวกให้นายหน้าบุคคล ในการเปรียบเทียบและซื้อประกันภัยผ่านระบบออนไลน์ที่สะดวก รวดเร็ว และได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขกรมธรรม์ทันที

ปี 2561

- บริษัทผ่านการรับรองมาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO/IEC 27001:2013 จากสถาบันมาตรฐานอังกฤษ (British Standard Institute: BSI) เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2561
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้ความเห็นชอบแก่บริษัทสำหรับการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และการรับรองระบบสารสนเทศ เพื่อใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในเรื่อง การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online) สำหรับแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ www.oohoo.io ตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2561
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้ความเห็นชอบแก่บริษัท สำหรับการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และการรับรองระบบสารสนเทศเพื่อใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในเรื่อง การใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย สำหรับแพลตฟอร์มประกันออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล www.asnprompt.com ตั้งแต่วันที่ 30 สิงหาคม 2561

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด และบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นแสดงดังแผนภาพต่อไปนี้



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย

ลักษณะรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าบริการ							
- รายได้ค่านายหน้า							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	95.43	58.03%	73.46	52.74%	61.48	44.46%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	30.23	18.38%	26.90	19.31%	20.38	14.74%
รวมรายได้ค่านายหน้า		125.66	76.41%	100.36	72.05%	81.86	59.20%
- รายได้ค่าบริการอื่น							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	34.79	21.15%	30.60	21.97%	28.91	20.91%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	1.03	0.63%	0.49	0.35%	0.36	0.26%
+ บริการแพลตฟอร์ม ^{1/}	บริษัทย่อย			2.33	1.67%	10.46	7.56%
รวมรายได้ค่าบริการอื่น		35.82	21.78%	33.42	23.99%	39.73	28.73%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน		161.48	98.19%	133.78	96.04%	121.59	87.93%
รายได้อื่น ^{2/}	บริษัท/บริษัทย่อย	2.98	1.81%	5.51	3.96%	16.69	12.07%
รายได้รวม		164.46	100.00%	139.29	100.00%	138.28	100%

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้ค่าบริการแพลตฟอร์ม : เป็นรายได้ค่าธรรมเนียมการให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลจาก บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด

^{2/} รายได้อื่น ประกอบด้วย กำไรจากการปรับมูลค่าธุรกรรมเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า ดอกเบี้ยรับจากเงินลงทุนในธุรกิจให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล รายได้ค่าธรรมเนียมยกเลิกประกัน ดอกเบี้ยรับ และรายได้เบ็ดเตล็ด เป็นต้น

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ค่าบริการของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ

หน่วย: ล้านบาท

ลักษณะรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2559			ปี 2560			ปี 2561		
		นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม
1. ประกันวินาศภัย	บริษัท									
- บังคับ (พ.ร.บ.)		2.77	1.98	4.75	2.01	2.11	4.12	1.68	2.01	3.69
- สมัครใจ		92.66	32.81	125.47	71.45	28.49	99.94	59.80	26.90	86.70
รวมรายได้ประกันวินาศภัย		95.43	34.79	130.22	73.46	30.60	104.06	61.48	28.91	90.39
2. ประกันชีวิต	บริษัทย่อย									
- ปีแรก		14.92	0.79	15.71	13.48	0.39	13.87	9.59	0.34	9.93
- ปีต่อ		15.31	0.24	15.55	13.43	0.09	13.52	10.79	0.02	10.81
รวมรายได้ประกันชีวิต		30.23	1.03	31.26	26.91	0.48	27.39	20.38	0.36	20.74
3. บริการแพลตฟอร์ม		-	-	-	-	2.33	2.33	-	10.46	10.46
รวมรายได้ค่าบริการ		125.66	35.82	161.48	100.37	33.41	133.78	81.86	39.73	121.59

หมายเหตุ:

- การขายที่ประกันรถยนต์เป็นการขายและให้คุ้มครองประกันแบบปีต่อปี ดังนั้น เบี้ยปีแรกของประกันวินาศภัยมาจาก ลูกค้าใหม่ของบริษัท ในขณะที่เบี้ยปีต่อจะมาจากลูกค้าเดิมจากปีก่อนของบริษัทที่กลับมาซื้อกรมธรรม์ประกันวินาศภัยฉบับใหม่ของบริษัทอีกครั้งในปีนั้น
- การขายประกันชีวิตมาจากการที่ลูกค้าซื้อกรมธรรม์เพียงครั้งเดียวแต่ให้ความคุ้มครองต่อเนื่องตามอายุกรมธรรม์ โดยจ่ายชำระเบี้ยประกันในแต่ละปี ดังนั้น เบี้ยปีแรกของประกันชีวิตมาจากลูกค้าใหม่ของบริษัทย่อย และเบี้ยปีต่อจะมาจากการจ่ายเบี้ยประกันในปีถัดๆ ไปของลูกค้าเดิมสำหรับกรมธรรม์เดิม
- บริการแพลตฟอร์ม เป็นค่าธรรมเนียมจากการให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยซึ่งสามารถดำเนินการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ได้ ทั้งนี้บริษัทมุ่งเน้นขายประกันรถยนต์โดยการขายประกันภัยรถยนต์ของบริษัทสามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้

- **การประกันภัยรถแบบภาคบังคับ (Compulsory Third Party Insurance)**

เป็นการประกันภัยรถที่กฎหมายให้เจ้าของรถซึ่งใช้หรือมิได้เพื่อใช้ต้องจัดให้มีการทำประกันความเสียหายสำหรับผู้ประสบภัยให้กับบริษัทประกันวินาศภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 (เรียกโดยทั่วไปว่า “การทำประกันภัย พ.ร.บ.”) โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อคุ้มครองและให้ความช่วยเหลือแก่ประชาชนที่ได้รับบาดเจ็บหรือเสียชีวิต เพราะเหตุ ประสบภัยจากรถ โดย ให้ได้รับการรักษาพยาบาลอย่างทันท่วงที กรณีบาดเจ็บ หรือช่วยเหลือเป็นค่า ปลดศพ กรณีเสียชีวิต
2. เป็นหลักประกันให้โรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลว่าจะได้รับค่ารักษาพยาบาลในการรักษาพยาบาล ผู้ประสบภัยจากรถ
3. เป็นสวัสดิการสงเคราะห์ที่รัฐมอบให้แก่ประชาชนผู้ได้รับความเสียหายเพราะเหตุประสบภัยจากรถ
4. ส่งเสริมและสนับสนุนให้การประกันภัยเข้ามีส่วนร่วมในการบรรเทาความเดือดร้อนแก่ผู้ประสบภัยและครอบครัว

ผู้มีหน้าที่ต้องทำประกันภัย พ.ร.บ.

ผู้มีหน้าที่ต้องทำประกันภัยรถ ได้แก่ เจ้าของรถ ผู้ครอบครองรถในฐานะผู้เช่าซื้อรถ และผู้นำรถที่จดทะเบียนใน ต่างประเทศเข้ามาใช้ในประเทศ การฝ่าฝืนไม่จัดให้มีประกันภัย พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 กฎหมายกำหนดโทษปรับไว้ไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท

ผู้ที่ได้รับความคุ้มครองตาม พ.ร.บ.

ผู้ประสบภัย หมายถึง ประชาชนทุกคนที่ประสบภัยจากรถ ไม่ว่าจะเป็นผู้ขับขี่ ผู้โดยสาร คนเดินเท้า หากได้รับความเสียหายแก่ชีวิต ร่างกาย อนามัย อันเนื่องมาจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากรถก็จะได้รับความคุ้มครองตาม พ.ร.บ. นี้

ผู้มีหน้าที่รับประกันตาม พ.ร.บ.

ผู้มีหน้าที่ต้องรับประกันภัย คือ บริษัทประกันวินาศภัยที่รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันภัยรถ ประชาชน สามารถทำประกันภัยตาม พ.ร.บ. ได้ที่บริษัทประกันภัยข้างต้น รวมถึงสาขาของบริษัทนั้นๆ ทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังมี บริษัท กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด ที่รับประกันภัยเฉพาะรถจักรยานยนต์ มีสาขาให้บริการทุกจังหวัดทั่วประเทศ บริษัทใดฝ่าฝืนไม่รับประกันภัยรถตาม พ.ร.บ.คุ้มครองฯ ต้องระวางโทษปรับตั้งแต่ห้าหมื่นบาท ถึงสองแสน ห้าหมื่นบาท

อัตราเบี้ยประกันภัย พ.ร.บ.

กำหนดเป็นอัตราเบี้ยคงที่อัตราเดียว แยกตามประเภทรถ และลักษณะการใช้รถ บริษัทไม่สามารถคิดเบี้ย ประกันภัยต่างจากที่นายทะเบียนกำหนด

ปัจจุบัน บริษัทเป็นนายหน้าขายประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับที่เป็นรถยนต์นั่งไม่เกิน 7 คน และรถบรรทุกน้ำหนัก ไม่เกิน 3 ตัน (รถบรรทุกส่วนบุคคล) เป็นหลัก ซึ่งมีอัตราเบี้ยประกันภัยที่คงที่ ในอัตรา 600 บาท และ 900 บาทต่อปี (ไม่รวมภาษีอากร) ตามลำดับ ทั้งนี้ ความคุ้มครองของการประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับสามารถแสดงได้ดังนี้

ตารางความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)	วงเงินคุ้มครองบาท/คน
1. จำนวนเงินค่าความเสียหายเบื้องต้นที่ได้รับโดยไม่ต้องรอพิสูจน์ความผิด	
1.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ (ตามจริง)	30,000
1.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	35,000
2. จำนวนเงินค่าความเสียหายส่วนที่เกินความเสียหายเบื้องต้น ผู้ประสบภัยจะได้รับภายหลังการพิสูจน์แล้วว่าไม่ได้เป็นฝ่ายที่จะต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย โดยมีวงเงินคุ้มครองรวมกับความเสียหายเบื้องต้นดังนี้	
2.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ	80,000
2.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	300,000

2.3 ขดเชยรายวัน 200 บาท รวมกันไม่เกิน 20 วัน กรณีเข้าพักรักษาพยาบาลในสถานพยาบาลในฐานะ คนไข้ใน	สูงสุดไม่เกิน 4,000
2.4 จำนวนเงินความคุ้มครองสูงสุดสำหรับรายการข้อ 2.1 – 2.3 รวมกัน	สูงสุดไม่เกิน 304,000

หมายเหตุ : ผู้ขับขี่ที่กระทำละเมิด (ฝ่ายผิด) จะได้รับเพียงความคุ้มครองค่าเสียหายเบื้องต้นเท่านั้น

ผู้ประสบภัย หมายถึง ผู้ขับขี่ที่ถูกละเมิด ผู้โดยสาร และบุคคลภายนอก

▪ การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ (Voluntary Motor Insurance)

เป็นการทำประกันภัยรถยนต์ ด้วยความสมัครใจของเจ้าของรถ โดยกฎหมายไม่ได้บังคับให้เจ้าของรถยนต์ทำประกันภัยประเภทนี้ ปัจจุบัน การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจยังคงได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย และบริษัทดำเนินธุรกิจนายหน้าขายประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจให้กับลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของรถที่มีอายุใช้งานตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป เนื่องจากโดยปกติ เจ้าของรถยนต์ที่ได้รับทะเบียนรถยนต์ใหม่ (รถป้ายแดง) จะทำกับบริษัทประกันวินาศภัยโดยตรงที่ศูนย์จำหน่ายรถยนต์หรือบริษัทผู้ให้บริการเช่าซื้อรถยนต์เป็นผู้จัดหาให้กับเจ้าของรถยนต์ดังกล่าว โดยสามารถสรุปขอบเขตความคุ้มครองความเสียหายต่างๆ ดังนี้

ประเภทกรมธรรม์ประกันภัย

ประเภทความคุ้มครอง	ประเภทกรมธรรม์ประกันภัย				
	ประเภท 1	ประเภท 2	ประเภท 3	ทรัพย์สินบุคคลภายนอก	เฉพาะภัย*
คุ้มครองรถยนต์ที่ทำประกันภัย <ul style="list-style-type: none"> ความเสียหายต่อตัวรถยนต์ รถยนต์สูญหาย หรือไฟไหม้ 					(เฉพาะชนกับยานพาหนะทางบก) หรือ ก็ได้
คุ้มครองความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก <ul style="list-style-type: none"> รับผิดชอบต่อการบาดเจ็บหรือเสียชีวิตของบุคคลภายนอกที่อยู่ในรถ และนอกสถานที่ทำประกันภัย รับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก 					
ความคุ้มครองเพิ่มพิเศษให้กับผู้ขับขี่และผู้โดยสารที่อยู่ในรถที่เอาประกันภัย <ul style="list-style-type: none"> สำหรับกรณีเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพถาวร สำหรับค่ารักษาพยาบาล สำหรับการประกันตัวผู้ขับขี่ (กรณีเกิดคดีอาญา) 					

หมายเหตุ : * กรมธรรม์ประกันภัยแบบเฉพาะภัย ผู้เอาประกันภัยสามารถเลือกให้มีความคุ้มครองรถยนต์สูญหายหรือไฟไหม้ หรือไม่มีก็ได้

➤ การให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถยนต์ที่ทำประกันภัย (Own Damage: OD)

เมื่อรถยนต์ที่ทำประกันภัยได้รับความเสียหายด้วยสาเหตุใดๆ ก็ตาม บริษัทประกันภัยจะซ่อมให้กลับสู่สภาพเดิม หรือจ่ายค่าสินไหมทดแทน ชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นระหว่างเวลาประกันภัยต่อรถยนต์ รวมถึงอุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง และ ส่วนควบที่ติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ แต่ไม่รวมความเสียหายที่เกิดจากไฟไหม้ โดยมีจำนวนเงินชั้นต่ำที่บริษัทต้องรับประกันภัยจำนวน 50,000 บาท (รถจักรยานยนต์ 5,000 บาท) ทั้งนี้การรับประกันภัยตัวรถยนต์ไม่ควรรับประกันภัยในจำนวนเงินจำกัดความรับผิดต่ำกว่า 80% ของราคารถยนต์ในวันเริ่มการประกันภัย

- ✓ ควรเลือกซื้อความคุ้มครองให้ตรงกับลักษณะการใช้รถจริง เช่น ใช้รถส่วนบุคคล (ไม่ใช่รับจ้างหรือให้เช่า) ใช้รถเพื่อการพาณิชย์ (ใช้รับจ้างหรือให้เช่า) ใช้รับจ้างสาธารณะ (ใช้เพื่อการขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ) เนื่องจากหากลักษณะการใช้รถจริงไม่ตรงกับที่ซื้อความคุ้มครอง เมื่อรถเกิดความเสียหายจะถือว่าผิดเงื่อนไขความคุ้มครองจะไม่ได้รับการชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้น
- ✓ ผู้ที่จะขับขี่รถต้องมีใบอนุญาตขับขี่ มิฉะนั้นจะไม่ได้รับความคุ้มครอง

➤ การให้ความคุ้มครองรถยนต์ที่ทำประกันภัยสูญหาย หรือไฟไหม้ (Fire and Theft: F&T)

ให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อรถยนต์หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของรถยนต์ รวมทั้งอุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง และ ส่วนควบที่ติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ ที่ถูกไฟไหม้ หรือสูญหายไป

- ✓ ไฟไหม้ในที่นี้ หมายถึง ความเสียหายต่อรถยนต์ที่เป็นผลมาจากไฟไหม้ ไม่ว่าจะเป็นการไหม้โดยตัวของมันเองหรือเป็นการไหม้ที่เป็นผลสืบเนื่องมาจากสาเหตุอื่น
- ✓ การสูญหายในที่นี้ รวมถึงความเสียหายต่อรถยนต์ รวมทั้งอุปกรณ์เครื่องตกแต่ง หรือสิ่งที่ติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ ที่เป็นผลมาจากการลักทรัพย์ ชิงทรัพย์ ปล้นทรัพย์ ยักยอกทรัพย์ หรือเป็นผลมาจากการพยายามกระทำความผิดเหล่านั้น
- ✓ ความคุ้มครองไม่รวมถึงความเสียหายหรือสูญหายที่เกิดจากการลักทรัพย์ หรือยักยอกทรัพย์โดยบุคคลที่ได้รับมอบหมาย หรือครอบครองรถยนต์ตามสัญญาเช่า สัญญาเช่าซื้อ หรือสัญญาจำนำ หรือโดยบุคคลที่จะกระทำสัญญา ดังกล่าว

➤ การให้ความคุ้มครองความรับผิดต่อการบาดเจ็บ หรือเสียชีวิตของบุคคลภายนอกที่อยู่ในรถและอยู่นอกรถที่ทำประกันภัย (Third Party Bodily Injury: TPBI)

ให้ความคุ้มครองความรับผิดต่อการบาดเจ็บหรือเสียชีวิตของบุคคลภายนอก และความรับผิดต่อการบาดเจ็บหรือเสียชีวิตของผู้โดยสารในรถคันเอาประกันภัย กรมธรรม์ประกันภัยจะให้ความคุ้มครองชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นให้แก่ผู้ได้รับความเสียหายนั้น ทั้งนี้จำนวนเงินจำกัดความรับผิดนี้ถือเป็นส่วนเกินจากความคุ้มครองตามกรมธรรม์คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ

- ✓ ความคุ้มครองในข้อนี้ไม่รวมถึงความเสียหายของ คู่สมรส พ่อ แม่ บุตรของผู้ขับขี่ในขณะที่เกิดเหตุ (ไม่ว่าจะโดยสารอยู่ในรถหรือเป็นบุคคลภายนอก)

➤ การให้ความคุ้มครองความรับผิดต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก (Third Party Property Damage: TPPD)

เมื่อผู้ขับขี่รถที่ทำประกันภัยขับรถไปเฉี่ยวชนทรัพย์สินของผู้อื่นได้รับความเสียหาย กรมธรรม์ประกันภัยจะให้ความคุ้มครอง ชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นให้แก่ผู้ได้รับความเสียหายนั้น

- ✓ ความคุ้มครองในข้อนี้ไม่รวมถึงทรัพย์สินของ คู่สมรส พ่อ แม่ บุตรของผู้ขับขี่และผู้เอาประกันภัยที่ได้รับ ความเสียหาย
- ✓ กรณีเมาแล้วขับ เมื่อบริษัทได้ชดใช้ค่าเสียหายให้แก่ผู้ได้รับความเสียหายแล้ว จะเรียกคืนค่าเสียหาย นั้นจากผู้เอาประกันภัย และหากรถยนต์ที่ทำการประกันภัยได้รับความเสียหาย บริษัทไม่ต้องชดใช้ ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับรถยนต์ที่ทำการประกันภัยนั้น
- ความคุ้มครองเพิ่มเติม แบ่งเป็นความคุ้มครองหลักๆ ดังนี้
 - ✓ การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident)
บริษัทจะชดใช้ค่าสินไหมทดแทน ต่อความสูญเสียอันเกิดจากความบาดเจ็บของผู้ขับขี่ และ / หรือ ผู้โดยสาร ซึ่งอยู่ในรถหรือกำลังขับขี่ หรือกำลังขึ้นลง หรือกำลังลงจากรถยนต์โดยอุบัติเหตุ
 - ✓ การประกันภัยค่ารักษาพยาบาล (Medical Expense)
บริษัทจะชดใช้ค่ารักษาพยาบาล ค่าบริการทางการแพทย์ ค่าผ่าตัด และค่าบริการอื่นๆ ตามที่จ่ายจริง ซึ่งเกิดขึ้นภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันเกิดอุบัติเหตุ เพื่อผู้ขับขี่และ/หรือผู้โดยสารในรถคันเอาประกันภัย ซึ่ง ได้รับบาดเจ็บทางร่างกาย เนื่องจากอุบัติเหตุในขณะที่อยู่ในรถ หรือกำลังขึ้น หรือกำลังลงจากรถยนต์ แต่ทั้งนี้ไม่เกินจำนวนเงินเอาประกันภัย
 - ✓ การประกันตัวผู้ขับขี่ (Bail Bond)
บริษัทจะประกันตัวผู้เอาประกันภัย หรือบุคคลใดซึ่งขับรถยนต์ โดยได้รับความยินยอมจากผู้เอา ประกันภัย ในกรณีรถยนต์ที่เอาประกันภัยให้เกิดอุบัติเหตุ เป็นเหตุให้บุคคลดังกล่าวถูกควบคุมตัว ใน คดีอาญา

▪ การประกันอุบัติเหตุ (Personal Accident)

บริษัทเป็นผู้เสนอขายประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพให้กับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง โดยบริษัท ประกันวินาศภัยจะทำหน้าที่เก็บค่าเบี้ยประกันภัยจากลูกค้าแทนบริษัท และบริษัทจะได้รับค่านายหน้าตามสัญญาที่ทำไว้ กับบริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าว

ธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันชีวิต

บริษัท เอเอสเอ็นไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตประเภทต่างๆ ที่ บริษัทประกันชีวิต ซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัทย่อย เป็นผู้กำหนดรูปแบบของกรรมธรรมที่มีรูปแบบง่าย ไม่ซับซ้อน และมีเงื่อนไขที่ น่าสนใจ เหมาะสำหรับนายหน้าประกันชีวิตที่เป็นนิติบุคคลที่ใช้พนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ทั้งนี้ บริษัทประกันชีวิตต้องนำเสนอสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เพื่อขอ อนุญาตในการออกรูปแบบกรรมธรรมที่ใช้ในการขายผ่านทางโทรศัพท์ก่อนที่จะนำเสนอให้กับบริษัทย่อยใช้อ้างอิงในการ ขายประกันชีวิตทางโทรศัพท์ ปัจจุบัน บริษัทย่อยมีลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศจำนวน 2 ราย และ นำเสนอกรรมธรรม 2 แบบ ดังนี้

- **กรรมธรรม์ประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์**

เป็นประกันแบบสะสมทรัพย์ที่กำหนดให้มีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปีหรือรายเดือนภายในระยะเวลาการชำระเบี้ยประกันภัยและมีระยะเวลาคุ้มครองตามที่บริษัทประกันชีวิตกำหนด และลูกค้าสามารถได้รับเงินคืนตามอัตราส่วนที่ระบุไว้ในกรรมธรรม์จนถึงระยะเวลาดสิ้นสุดของกรรมธรรม์ นอกจากนั้น ลูกค้ายังมีทางเลือกประกันสุขภาพเพิ่มเติมหรือประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล

- **กรรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุ (Personal Accident) และประกันสุขภาพ**

เป็นแผนประกันอุบัติเหตุ ที่ให้ความคุ้มครองในกรณีที่ลูกค้าประสบอุบัติเหตุเท่านั้น พร้อมทั้งชดเชยค่ารักษาพยาบาลให้กับลูกค้า และแผนประกันประกันสุขภาพ

นอกจากนั้น รัฐบาลไทยยังส่งเสริมให้ประชาชนเตรียมพร้อมและวางแผนป้องกันความเสี่ยงในการดำเนินชีวิตประจำวัน โดยออกมาตรการทางภาษีให้ผู้เอาประกันชีวิตสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตมาหักภาษีรายได้บุคคลได้โดยนำไปหักภาษีได้ไม่เกิน 100,000 บาท ในแต่ละปี อย่างไรก็ตาม ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทย่อมมีสิทธิที่จะขอยกเลิกกรรมธรรม์ประกันชีวิตได้ภายใน 30 วัน (Free Look Period) หรือมากกว่า 30 วัน (ขึ้นอยู่กับแบบกรรมธรรม์ประกันภัยที่มีการเสนอขาย) นับตั้งแต่วันที่ลูกค้ารายดังกล่าวได้รับกรรมธรรม์ประกันชีวิตจากบริษัทประกันชีวิต โดยบริษัทประกันชีวิตต้องคืนเบี้ยประกันชีวิตเต็มจำนวนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่บริษัทประกันชีวิตได้รับแจ้งการขอใช้สิทธิยกเลิกกรรมธรรม์ประกันชีวิต ทั้งนี้ บริษัทย่อมจะต้องคืนค่านายหน้าที่เกิดจากการขายประกันชีวิตดังกล่าวให้กับบริษัทประกันชีวิตหากเกิดกรณีดังกล่าวด้วยเช่นกัน

ธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ (Peer to Peer Lending)

บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้สนใจให้กู้ยืมเงิน และผู้ที่มีความประสงค์จะกู้ยืมเงิน ในลักษณะการเป็นช่องทางในการสนับสนุนและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกรรมโดยผู้ให้กู้และผู้ขอกู้ที่มีความประสงค์จะใช้บริการดังกล่าวจะต้องสมัครใช้บริการระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) ผ่านทางเว็บไซต์ www.daingern.com ซึ่งปัจจุบันเปิดให้บริการสำหรับผู้ขอกู้ที่ต้องการกู้ยืมเงินในลักษณะสินเชื่อแบบมีหลักประกัน ประเภทจำนำทะเบียนรถยนต์เท่านั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงของผู้ให้กู้และบริษัทย่อย โดยบริษัทรับพิจารณารายละเอียดส่วนบุคคลทุกประเภท ที่มีอายุไม่เกิน 15 ปี นับจากวันที่จดทะเบียนกับกรมขนส่งทางบก ยกเว้นรถยนต์ที่ใช้ในเชิงพาณิชย์ รถรับจ้าง และรถเข็นที่ไม่สามารถนำมาขอสินเชื่อได้ ผู้ขอสินเชื่อต้องมีอายุระหว่าง 21-65 ปี และมีชื่อเป็นผู้ครอบครองกรรมสิทธิ์รถยนต์เรียบร้อยแล้ว สำหรับรถยนต์ที่อยู่ในสัญญาเช่าซื้อ และรถยนต์ที่ยังคงมีภาระผูกพัน จะได้รับการพิจารณาเฉพาะในกรณีที่ผ่อนมาแล้วไม่น้อยกว่า 70% ของจำนวนงวด การอนุมัติหรือไม่อนุมัติและจำนวนวงเงินขึ้นอยู่กับประเมินความเสี่ยงของผู้ขอกู้ยืม เช่น อาชีพ ที่อยู่ รายได้ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และวิเคราะห์ข้อมูลรถยนต์ที่นำมาจำนำทะเบียน เช่น ยี่ห้อรถ รุ่นรถ ปี รถ สภาพรถ เป็นต้น ทั้งนี้เงื่อนไขการอนุมัติยังคงเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด ในส่วนพื้นที่การให้บริการนั้น ครอบคลุมพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร และพื้นที่ในเขตต่างจังหวัด โดยในปี 2561 บริษัทได้เปิดให้บริการสำหรับผู้ขอกู้ที่ต้องการกู้ยืมเงินครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศทั้งหมด 64 จังหวัด

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายนั้น ได้ใช้ช่องทางดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งผ่านทางอินเทอร์เน็ต (Internet) และสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ในการประชาสัมพันธ์บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีแนวโน้มความสนใจ และมีศักยภาพในการเป็นผู้ขอกู้ โดยผู้ประสงค์จะขอกู้ยืมเงินสามารถติดต่อสมัครขอกู้ผ่านทางเว็บไซต์

www.daingern.com ได้โดยตรง หรือโดยผ่านการติดต่อประสานงานกับพนักงานฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัทในการให้ข้อมูลเพื่อการพิจารณาสินเชื่อ

ในอนาคตบริษัทอาจพิจารณาเพิ่มการจับคู่การกู้ประเภทอื่นๆ ต่อไป และเนื่องจากการทำธุรกิจผ่านทางช่องทางออนไลน์ซึ่งมีต้นทุนในการทำธุรกิจที่ต่ำกว่า ประกอบกับบริษัทไม่ได้มีแผนงานในการขยายพื้นที่การให้บริการโดยการตั้งเครือข่ายสาขาจำนวนมาก แต่เป็นการขยายการให้บริการโดยใช้ช่องทางออนไลน์ และด้วยความร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ บริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าบริการที่ต่ำกว่าคู่แข่งในตลาด บริษัทเชื่อมั่นว่าในอนาคตด้วยอัตราดอกเบี้ยและค่าบริการที่ต่ำกว่าตลาดที่เกิดจากธุรกรรม Peer to Peer Lending จะเป็นประโยชน์กับประชาชนในวงกว้าง และลดภาระดอกเบี้ยให้กับผู้ใช้บริการสินเชื่อในอนาคต อีกทั้งยังสร้างผลตอบแทนที่น่าพอใจให้กับผู้ให้กู้ด้วย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายการตลาดที่สำคัญ

กลยุทธ์ทางการตลาด

การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา และการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายในราคาที่เป็นธรรม จึงทำให้บริษัทและบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา และสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้ :-

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

▪ ประสิทธิภาพและชื่อเสียงของบริษัทและลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำ

ด้วยประสิทธิภาพการให้บริการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิตมานานกว่า 10 ปี บริษัทได้สร้างชื่อ ASN และ ASNL ให้เป็นจุดขายที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยและบริษัทนายหน้าประกันชีวิตชั้นนำที่มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ และเป็นที่ยอมรับทั้งบริษัทประกันที่เป็นคู่ค้าและลูกค้า ปัจจุบัน บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยชั้นนำจำนวน 30 ราย และบริษัทประกันชีวิตชั้นนำจำนวน 2 ราย จึงทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถให้บริการในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์และเสนอบริการอื่นๆ ที่มีความหลากหลาย และครบวงจร ความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ การตรงต่อเวลา ด้วยราคาขายที่ยุติธรรม

▪ การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

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

▪ การพัฒนาบุคลากรฝ่ายขาย

บริษัทได้คำนึงถึงการพัฒนางานองค์กรไปสู่ความยั่งยืนในระยะยาว โดยพัฒนาบุคลากรภายใน และรับสมัครบุคลากรเพิ่มเติมที่มีความเหมาะสมจากภายนอกองค์กร เพื่อทำงานในตำแหน่งที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายประจำกันอย่างต่อเนื่อง โดยได้จัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะการขายทางโทรศัพท์ และการออกแบบกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อสร้างขวัญกำลังใจให้กับพนักงานขายประจำ อีกทั้ง บริษัทได้กำหนดอัตราชีวิตสำคัญ เพื่อใช้ในการประเมินผลงานของพนักงานขายประจำให้สอดคล้องกับเป้าหมายบริษัท และควบคุมการทำงานของพนักงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การเพิ่มจำนวนครั้งของการติดต่อลูกค้าต่อวัน การกำหนดยอดขายประจำกันกับรายเดือน ซึ่งส่งผลต่อค่าคอมมิชชั่นของพนักงานขายประจำ เป็นต้น

▪ งานบริการลูกค้าและลูกค้าสัมพันธ์

บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าในการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ และประกันชีวิตอย่างมืออาชีพ ถูกต้อง โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ตามพระราชบัญญัติ และประกาศ ที่เกี่ยวข้องจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) โดยพนักงานขายทางโทรศัพท์ นอกเหนือจากการเสนอขายสำหรับกลุ่มลูกค้ารายใหม่แล้ว ทางบริษัทยังให้ความสำคัญกับสัดส่วนอัตราการคงอยู่ของกลุ่มลูกค้าปีต่ออายุให้เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์เพื่อทำหน้าที่ประสานงานกับบริษัทประกันภัยในการออกกรมธรรม์ และรับเรื่องข้อร้องเรียนรวมถึงอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในกรณีเรียกค่าสินไหมจากบริษัทประกันฯ หรือในกรณีมีข้อพิพาทใดๆ เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีและได้รับประโยชน์อันพึงได้ตามกรมธรรม์สูงสุด อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า โดยแจ้งเตือนวันหมดอายุของกรมธรรม์ให้ลูกค้าเจ้าของบริษัท และการให้บริการจัดส่งกรมธรรม์ไปยังที่อยู่ของลูกค้า รวมทั้งสร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลาย ได้แก่ QR Code/ บัตรเดบิต/ บัตรเครดิต/ อินเทอร์เน็ต (Internet Banking) / เอทีเอ็ม/ เคาน์เตอร์ธนาคาร/ เคาน์เตอร์เซอร์วิส/ ที่ทำการไปรษณีย์ หรือที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการเลือกใช้บริการและชำระเงิน

▪ การให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending)

บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจดิจิทัล โดยได้ศึกษาแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจฟินเทคทั้งในต่างประเทศและในประเทศที่ได้เข้ามามีบทบาทและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคดิจิทัล ด้วยต้นทุนการทำธุรกิจที่ต่ำ โดยอาศัยความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ต รวมถึงการแพร่หลายของอุปกรณ์สื่อสารที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย บริษัทฯ ย่อยจึงได้พัฒนาและเปิดให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ โดยได้พัฒนาการจับคู่สินเชื่อประเภทจำนำทะเบียนรถยนต์ผ่านแพลตฟอร์มเป็นรายแรกของประเทศ

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

เนื่องจากบริษัทประกันวินาศภัยจะเป็นผู้กำหนดเบี้ยประกันภัยตามรูปแบบของกรมธรรม์ในแต่ละประเภท โดยคำนึงถึงสถิติต่างๆ เช่น โอกาสในการเรียกค่าสินไหมทดแทน มูลค่าทุนประกันภัย จำนวนฐานลูกค้า เป็นต้น แต่บริษัทฯ ได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยในอัตราสูงสุดที่ร้อยละ 12 และ 18 ของค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันรถยนต์แบบภาคบังคับและแบบภาคสมัครใจ ตามลำดับ ซึ่งเป็นไปตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เรื่อง อัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ. 2551 อย่างไรก็ตาม อัตราค่านายหน้าดังกล่าวอาจน้อยกว่าหรือเท่ากับอัตราที่ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนดไว้ขึ้นอยู่กับผลการเจรจาต่อรองกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทประกันภัยของบริษัท โดยบริษัทประกันภัยแต่ละแห่งจะมีการทำสัญญา

และระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับรายได้ค่าบริการอื่นเป็นค่าบริการที่บริษัทได้ทำหน้าที่ประสานงานและบริการหลังการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ซึ่งได้แก่ การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าตามยี่ห้อรถยนต์ให้กับบริษัทประกันวินาศภัย การให้บริการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัย การให้บริการลูกค้าในการออกและส่งกรมธรรม์ การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และการให้บริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Services) เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นเป็นบริการเสริมที่บริษัทได้ให้บริการกับลูกค้าและคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย

ในขณะที่บริษัทต้องขายประกันชีวิตตามเบี้ยประกันที่กำหนดโดยบริษัทประกันชีวิต โดยไม่สามารถให้ส่วนลดใดๆ หรือให้ของแลกหรือแลกหรือแถมกับลูกค้าได้ ทั้งนี้ บริษัทย่อยจะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันชีวิตตามอัตราที่ตกลงกันกับบริษัทประกันชีวิต ซึ่งขึ้นกับลักษณะของกรมธรรม์ ช่วงระยะเวลาการส่งเสริมการขายของบริษัทประกันชีวิต เป็นต้น โดยมีอัตราเป็นร้อยละของเบี้ยประกันภัยในปีแรก และทยอยลดลงในปีถัดไปตามที่ตกลงกัน (แต่บริษัทประกันชีวิตสามารถจ่ายบำเหน็จหรือค่าตอบแทนอื่นที่จ่ายเพื่ออัตราความคงอยู่ของกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือค่าส่งเสริมผลงานได้) ซึ่งเป็นไปตามอัตราค่านายหน้าที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันชีวิตที่เป็นคู่ค้าแต่ละแห่งได้มีการทำสัญญากับบริษัทรวมทั้งระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทย่อยยังสามารถรับรายได้ค่าบริการอื่นที่บริษัทประกันชีวิตจ่ายสำหรับการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทย่อย เช่น การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และติดตามการจัดส่งกรมธรรม์ให้กับลูกค้า เป็นต้น

ส่วนการให้บริการของบริษัทย่อยในการให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) นั้น เนื่องจากเป็นการทำธุรกิจผ่านทางช่องทางออนไลน์ซึ่งมีต้นทุนในการทำธุรกิจที่ต่ำกว่า ประกอบกับบริษัทย่อยไม่ได้มีแผนงานในการขยายพื้นที่การให้บริการโดยการตั้งเครือข่ายสาขา แต่เป็นการขยายการให้บริการโดยใช้ช่องทางออนไลน์และด้วยความร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ บริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางด้านราคาโดยคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าบริการที่ต่ำกว่าคู่แข่งในตลาด

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทและบริษัทย่อยได้นำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์และประกันชีวิตของลูกค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยช่องทางการจำหน่ายดังนี้

▪ จำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์เป็นหลักในการสร้างรายได้ของบริษัท โดยบริษัทได้เตรียมความพร้อมของฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชื่อมาจากผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูล เช่น ชื่อลูกค้า เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ยี่ห้อและรุ่นของรถยนต์ และวันหมดอายุของกรมธรรม์เดิมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นต้น

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้และความสามารถของทีมงานขายบริษัทเพื่อสร้างความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ต่างๆ และเทคนิคการขาย รวมทั้งเนื้อหาในการขายทางโทรศัพท์ตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าจะได้รับทั้งก่อนและหลังการขาย และสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจในการซื้อประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับบริษัทอีกครั้งหรือเผยแพร่ประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้อื่น

- จำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce)

บริษัทได้เปิดให้บริการแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์ภายใต้ชื่อ OOHOO (อูฮู) เพื่อให้ลูกค้าที่ต้องการซื้อประกันภัยเข้าใช้บริการผ่านทางเว็บไซต์ www.oohoo.io เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการซื้อประกันภัยด้วยตนเอง และรองรับลูกค้ากลุ่มที่นิยมซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่จะนำเสนอลูกค้าประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีหลากหลาย ตั้งแต่การประกันภัยรถยนต์ การประกันอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ และการประกันเดินทาง เป็นต้น โดยในปัจจุบันแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์เปิดให้บริการจำหน่ายเฉพาะผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และประกันภัยการเดินทาง และเนื่องจากการจำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ในปริมาณมาก และไม่จำกัดเวลา ซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้กับลูกค้าและเป็นการให้บริการกับลูกค้าทุกกลุ่มได้อย่างครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทได้วางแผนการตลาดเพื่อให้บริการขายประกันในระบบประกันภัยออนไลน์ ดังนี้

1. กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคาที่แข่งขันได้และเหมาะสมกับการทำตลาดแบบอีคอมเมิร์ซ เนื่องจากต้นทุนการทำตลาดผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซนั้นต่ำกว่าการทำตลาดแบบดั้งเดิม
2. ใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์และการจัดจำหน่ายหลักผ่านสื่อสังคมออนไลน์และการตลาดสมัยใหม่ เช่น การเผยแพร่บทความเกี่ยวกับอุตสาหกรรมประกันภัยอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างการรับรู้ในแบรนด์ OOHOO และยังเป็นการสร้างเครือข่ายผู้สนใจการซื้อประกันภัยออนไลน์ และการทำการตลาดผ่าน Bloggers ทางเว็บไซต์ที่มีผู้ติดตามจำนวนมากซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้ในวงกว้างและรวดเร็ว
3. ให้ความสำคัญกับการขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยทุกประเภทจากบริษัทประกันภัยชั้นนำบนแพลตฟอร์มเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคสามารถเข้ามาค้นหาผลิตภัณฑ์ เปรียบเทียบราคา เลือกซื้อ และชำระเงิน
4. สร้างมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ดีที่สุดสำหรับผู้บริโภค โดยที่ผู้บริโภคจะได้รับการอำนวยความสะดวกกับความง่ายในการใช้งานบนแพลตฟอร์ม ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และความครบถ้วนของข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ ช่องทางการชำระเงินที่มีความปลอดภัยสูง รวมถึงเงื่อนไขการชำระเงิน เช่น การบริการผ่อนชำระ และการที่ผู้บริโภคได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ทันที เป็นต้น
5. ใช้จุดแข็งจากประสบการณ์การทำธุรกิจมานานมากกว่า 10 ปี เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ โดยผู้บริโภคจะได้รับการบริการหลังการขายต่างๆ อย่างครบถ้วน เช่น การบริหารจัดการกรมธรรม์ต่างๆ (การจัดส่ง แก๊ส ยกเลิก) งานบริการตรวจสอบสภาพรถยนต์เพื่อการรับประกัน และการรับข้อร้องเรียนผ่านหมายเลขบริการลูกค้า 0-2494-8393 เป็นต้น และในไตรมาสที่ 4/2560 บริษัทได้พัฒนาแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล ภายใต้ชื่อ ASN PROMPT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ www.asnprompt.com เพื่อให้นายหน้าบุคคล เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ประกันภัย และซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ที่สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และได้รับความคุ้มครองทันทีตามเงื่อนไขกรมธรรม์

บริษัทยังให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) ได้เสนอบริการจับคู่สินเชื่อประเภทจำนำทะเบียนรถยนต์ผ่านช่องทางต่อไปนี้

- จำหน่ายผ่านช่องทางดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง (Digital Marketing)

บริษัทยังได้ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้ช่องทางดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ในการประชาสัมพันธ์บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีแนวโน้มความสนใจ และมีศักยภาพในการเป็นผู้ซื้อ โดยผู้ประสงค์จะขอกู้ยืมเงินสามารถติดต่อสมัครขอกู้ผ่านทางเว็บไซต์ www.daingem.com ได้โดยตรง

หรือโดยผ่านการติดต่อประสานงานกับพนักงานฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัทย่อยในการให้ข้อมูลเพื่อการพิจารณาสินเชื่อ ในปัจจุบันบริษัทย่อยยังไม่เน้นการขยายเครือข่ายการให้บริการด้วยวิธีการเปิดสาขา

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

สำหรับธุรกิจนายหน้าประกันภัยบริษัทได้เพิ่มทางเลือกในการให้บริการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัยให้กับลูกค้า เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจในการซื้อประกันรถยนต์ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทได้มีการประชาสัมพันธ์บริษัทและการให้บริการนายหน้าผ่านช่องทางเว็บไซต์ของบริษัทและบริษัทย่อย (www.asnbroker.co.th) และทาง Social Media เช่น Facebook เป็นประจำ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ โดยพันธมิตรทางการค้าของบริษัท เช่น การแถมคูปองเงินสด (Voucher) บัตรชมภาพยนตร์ กิจกรรมท่องเที่ยว การใช้บริการคาร์แคร์ และคูปองสำหรับการซื้อสินค้าทั่วไปในห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

สำหรับธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลนั้น บริษัทได้มีการประชาสัมพันธ์การให้บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) เป็นช่องทางหลัก โดยโฆษณาถึงจุดแข็งหลักของการบริการคือ อัตราดอกเบี้ยต่ำและอนุมัติเร็ว เป็นต้น ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์โดยตรงเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพเป็นผู้ประสงค์ขอกู้เงิน เพื่อให้เข้ามาใช้บริการสมัครขอกู้ออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ www.daingern.com

จุดแข็งของบริษัทและบริษัทย่อย

- เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ และเอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในกลุ่มผู้ซื้อประกันรถยนต์และประกันชีวิต ด้วยมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ซื่อสัตย์สุจริต สะดวกรวดเร็ว ตรงต่อเวลา และเบี้ยประกันภัยที่ยุติธรรม
- บริษัทได้คำนึงถึงการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตภายใต้กฎหมาย และความควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) รวมถึงหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ทำให้ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย มั่นใจได้ถึงความโปร่งใส และหลักธรรมาภิบาลที่ดีในการประกอบธุรกิจ
- บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำในประเทศไทย
- บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจในฐานะกรรมการขายประกันวินาศภัย ประเภทรถยนต์และประกันชีวิตที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้นทุกปี
- บริษัทได้พัฒนาการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการคัดแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามยี่ห้อของรถยนต์ เพื่อให้นำเสนอกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่มีความเชี่ยวชาญบริหารจัดการต้นทุนการประกันรถยนต์ในแต่ละยี่ห้อรถยนต์ ทั้งนี้ หากบริษัทประกันภัยสามารถบริหารจัดการต้นทุนในการรับประกันภัยต่ำลง จะส่งผลให้บริษัทสามารถเจรจาต่อรองค่านายหน้าประกันวินาศภัยให้เพิ่มสูงขึ้นในอนาคต
- บริษัทได้ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยในทุกส่วนงานภายในองค์กรของ ทำให้สามารถเข้าถึงการวิเคราะห์ และตรวจสอบข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ และสามารถนำฐานข้อมูลมาใช้ในการบริหาร และการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศเป็นไปตามมาตรฐาน ISO27001:2013
- บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านแหล่งเงินทุน และภาพลักษณ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. เพื่อคุ้มครองและให้ความช่วยเหลือแก่ประชาชนที่ได้รับบาดเจ็บหรือเสียชีวิต เพราะเหตุ ประสบภัยจากรถ โดยให้ได้รับการรักษาพยาบาลอย่างทันท่วงที กรณีบาดเจ็บ หรือช่วยเป็นค่า ปลดศพ กรณีเสียชีวิต
2. เป็นหลักประกันให้โรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลว่าจะได้รับค่ารักษาพยาบาลในการรักษาพยาบาลผู้ประสบภัยจากรถ
3. เป็นสวัสดิการสงเคราะห์ที่รัฐมอบให้แก่ประชาชนผู้ได้รับความเสียหายเพราะเหตุประสบภัยจากรถ
4. ส่งเสริมและสนับสนุนให้การประกันภัยเข้ามีส่วนร่วมในการบรรเทาความเดือดร้อนแก่ผู้ประสบภัยและครอบครัว

ผู้มีหน้าที่ต้องทำประกันภัย พ.ร.บ.

ผู้มีหน้าที่ต้องทำประกันภัยรถ ได้แก่ เจ้าของรถ ผู้ครอบครองรถในฐานะผู้เช่าซื้อรถ และผู้นำรถที่จดทะเบียนในต่างประเทศเข้ามาใช้ในประเทศ การฝ่าฝืนไม่จัดให้มีประกันภัย พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 กฎหมายกำหนดโทษปรับไว้ไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท

ผู้ที่ได้รับความคุ้มครองตาม พ.ร.บ.

ผู้ประสบภัย หมายถึง ประชาชนทุกคนที่ประสบภัยจากรถ ไม่ว่าจะเป็นผู้ขับขี่ ผู้โดยสาร คนเดินเท้า หากได้รับความเสียหายแก่ชีวิต ร่างกาย อนามัย อันเนื่องมาจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากรถก็จะได้รับความคุ้มครองตาม พ.ร.บ. นี้

ผู้มีหน้าที่รับประกันตาม พ.ร.บ.

ผู้มีหน้าที่ต้องรับประกันภัย คือ บริษัทประกันวินาศภัยที่รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจประกันภัยรถ ประชาชนสามารถทำประกันภัยตาม พ.ร.บ. ได้ที่บริษัทประกันภัยข้างต้น รวมถึงสาขาของบริษัทนั้นๆ ทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังมีบริษัท กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด ที่รับประกันภัยเฉพาะรถจักรยานยนต์ มีสาขาให้บริการทุกจังหวัดทั่วประเทศ บริษัทใดฝ่าฝืนไม่รับประกันภัยรถตาม พ.ร.บ.คุ้มครองฯ ต้องระวางโทษปรับตั้งแต่ห้าหมื่นบาท ถึงสองแสนห้าหมื่นบาท

อัตราเบี้ยประกันภัย พ.ร.บ.

กำหนดเป็นอัตราเบี้ยคงที่อัตราเดียว แยกตามประเภทรถ และลักษณะการใช้รถ บริษัทไม่สามารถคิดเบี้ยประกันภัยต่างจากที่นายทะเบียนกำหนด

ปัจจุบัน บริษัทเป็นนายหน้าขายประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับที่เป็นรถยนต์นั่งไม่เกิน 7 คน และรถบรรทุกน้ำหนักไม่เกิน 3 ตัน (รถบรรทุกส่วนบุคคล) เป็นหลัก ซึ่งมีอัตราเบี้ยประกันภัยที่คงที่ ในอัตรา 600 บาท และ 900 บาทต่อปี (ไม่รวมภาษีอากร) ตามลำดับ ทั้งนี้ ความคุ้มครองของการประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับสามารถแสดงได้ดังนี้

ตารางความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)	วงเงินคุ้มครองบาท/คน
1. จำนวนเงินค่าความเสียหายเบื้องต้นที่ได้รับโดยไม่ต้องรอพิสูจน์ความผิด	
1.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ (ตามจริง)	30,000
1.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	35,000
2. จำนวนเงินค่าความเสียหายส่วนที่เกินความเสียหายเบื้องต้น ผู้ประสบภัยจะได้รับภายหลังการพิสูจน์แล้วว่าไม่ได้เป็นฝ่ายที่จะต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย โดยมีวงเงินคุ้มครองรวมกับความเสียหายเบื้องต้นดังนี้	
2.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ	80,000
2.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	300,000

พัฒนาธุรกิจประกันภัยให้มีประสิทธิภาพ โปร่งใส น่าเชื่อถือ และคุ้มครองประชาชนให้ได้รับสิทธิประโยชน์จากการประกันภัยที่รวดเร็ว ถูกต้องและครบถ้วน ล้วนแต่เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจประกันวินาศภัยและส่งเสริมให้ธุรกิจประกันวินาศภัยเดินหน้าต่อไปด้วยความมั่นคงและยั่งยืน ซึ่งหมายถึงโอกาสที่บริษัทสามารถขยายกิจการด้วยการขายประกันผ่านช่องทางโทรศัพท์และช่องทางอื่นๆ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้ในอนาคตที่การแข่งขันด้านการประกันภัยรถยนต์จะยังคงแข่งขันกันมากขึ้น โดยผู้ประกอบการในตลาดเล็งเห็นถึงโอกาสในการขยายธุรกิจด้านนี้ เนื่องจากทิศทางธุรกิจที่สามารถต่อยอดไปจากเดิมได้ด้วยกลยุทธ์การเข้าถึงลูกค้าผ่านหลากหลายช่องทาง ทั้งช่องทางแบบดั้งเดิม อาทิ ผ่านช่องทางโทรศัพท์ ผ่านทางไดเรกต์เมลล์ ผ่านนายหน้าบุคคลธรรมดา ผ่านตัวแทนขายแบบ face to face ผ่านช่องทางสถาบันการเงิน ธนาคารต่างๆ รวมถึงช่องทางใหม่ ได้แก่ การขายผ่านช่องทางดิจิทัล แม้ว่าปัจจุบันยังไม่เป็นที่นิยมแพร่หลายมากนัก ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงซื้อประกันภัยผ่านช่องทางแบบดั้งเดิม แต่อย่างไรก็ตาม คาดการณ์ว่าอีก 3-5 ปี ข้างหน้าผู้บริโภคจะเปลี่ยนพฤติกรรมในการซื้อสินค้าและบริการที่มีราคาสูงขึ้นและมีความซับซ้อนขึ้น โดยนิยมใช้ช่องทางออนไลน์หาข้อมูล วิเคราะห์เปรียบเทียบสินค้าและบริการ ซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ด้วยเช่นกัน

สำหรับธุรกิจการให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) ซึ่งเป็นนวัตกรรมทางการเงินรูปแบบใหม่ เป็นการพัฒนาทางเทคโนโลยีช่วยสนับสนุนการเข้าถึงบริการสินเชื่อด้วยการทำธุรกรรมสินเชื่อโดยตรงระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ ผ่านผู้ให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (P2P Lending Platform) โดยไม่ผ่านสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด) ในฐานะผู้ให้บริการแพลตฟอร์มมีหน้าที่เชื่อมโยงข้อมูลระหว่าง ผู้กู้ และผู้สนใจปล่อยกู้ และมีหน้าที่ คัดกรองเครดิตของผู้กู้เพื่อให้ผู้ปล่อยกู้มั่นใจว่าได้ปล่อยกู้กับบุคคลที่มีเครดิตที่ดี รวมถึงมีหน้าที่เป็นตัวกลางในการทำสัญญาเงินกู้ บริการติดตามหนี้ และการบริหารความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ เป็นทางเลือกให้ประชาชนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนด้วยต้นทุนที่ต่ำ เนื่องจากการให้บริการสินเชื่อ P2P สามารถลดต้นทุนการดำเนินธุรกิจ เช่น การสร้างเครือข่ายสาขาทั่วประเทศ ค่าใช้จ่ายบุคลากรจำนวนมาก และค่าใช้จ่ายการบริหารงานลงได้ทำให้ผู้กู้ได้รับอัตราดอกเบี้ยต่ำ ในขณะที่ผู้ให้กู้ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า เป็นทางเลือกในการลงทุนเทียบกับการลงทุนในเงินฝาก ตราสารหนี้ และกองทุน

ปัจจุบันกระทรวงการคลังได้ออกประกาศกำหนดให้ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending Platform) เป็นกิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติฉบับที่ 58 มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2561 และให้ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เป็นหน่วยงานกำกับดูแลและตรวจสอบ ทั้งนี้บริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด) อยู่ระหว่างดำเนินการเพื่อขอใบอนุญาตดังกล่าว

หมายเหตุ

¹¹ ข้อมูลเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงอ้างอิงจากเว็บไซต์สำนักงาน คปภ.

²² ข้อมูลยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่อ้างอิงจากบริษัท ไบโด้ มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการขายประกันรถยนต์ทั้งแบบภาคบังคับและภาคสมัครใจ โดยได้จัดหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นเจ้าของรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนเป็นหลัก ด้วยการซื้อฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากผู้จัดทำนายฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อใช้ในการติดต่อและขายประกันรถยนต์ของลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยทั้งหมดจำนวน 30 ราย ทั้งนี้ บริษัทประกันวินาศภัยทุกรายได้สัญญาการดำเนินธุรกิจแบบไม่มีกำหนดระยะเวลา กับบริษัท ซึ่งถือเป็นสัญญาแม่หรือ Master Agreement และสามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเพิ่มเติม เช่น ประเภทกรรมธรรม์ ค่านายหน้าประกันภัย และค่าบริการอื่น เป็นต้น

ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

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

นโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาลูกค้า

บริษัทมีนโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาลูกค้า ดังนี้

1. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีความแข็งแกร่งในธุรกิจทั้งในด้านการเงินและการออกแบบผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้บริการลูกค้าด้วยความรวดเร็วในการชดเชยค่าสินไหมทดแทน
2. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีหลักการธรรมาภิบาลที่ดี มีผู้บริหารระดับสูงที่มีวิสัยทัศน์ และทีมงานที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน มีความเข้าใจในธุรกิจพร้อมที่จะสนับสนุนให้ธุรกิจของนายหน้าประสบความสำเร็จ
3. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่มีเครือข่ายในการให้บริการด้านการเคลมประกันรถยนต์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด
4. มีพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง เช่น คู่ซ่อม หรือศูนย์ซ่อม เป็นต้น ที่ได้รับการยอมรับเรื่องการบริการและการอนุมัติการจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันวินาศภัย
5. มีทีมบุคลากรที่มีความเข้าใจและสนับสนุนงานทั้งก่อนและหลังการขาย
6. สนับสนุนในช่องทางใหม่สำหรับการจัดจำหน่ายประกันภัยและการพัฒนางานต่างๆ
7. มีการจัดการที่ก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดเพื่อให้สามารถสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นกับบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยหรือนายหน้าประกันชีวิตได้
8. มีเงื่อนไขในการรับประกันที่ไม่ซับซ้อนและเหมาะสมสำหรับงานขายประกันผ่านทางโทรศัพท์ซึ่งมีความจำเป็นที่ต้องใช้เวลาในการปิดการขายโดยเร็ว รวมถึงการขายผ่านช่องทางออนไลน์

การจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเอง โดยใช้ฐานข้อมูลเดิมที่ลูกค้าเก่าของบริษัทได้ซื้อประกันประเภทต่างๆ ในอดีต และจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งมีประวัติการจัดส่งข้อมูลสำหรับใช้งานขายประกันของบริษัท

กระบวนการให้บริการ

การดำเนินธุรกิจขายประกันภัยต่างๆ ของบริษัท ผ่านทางโทรศัพท์ ได้ปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันวินาศภัย นายหน้าประกันวินาศภัย และธนาคาร พ.ศ. 2561 ส่วนช่องทางขายออนไลน์ผ่าน แพลตฟอร์ม www.oohoo.io และแพลตฟอร์ม www.asnprompt.com นั้น บริษัทได้ปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ การขอรับความเห็นชอบการให้บริการบุคคลภายนอก และการรับรองระบบสารสนเทศ พ.ศ. 2560 เพื่อใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ ในเรื่อง การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online) และเรื่อง การใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย ตามลำดับ

ในส่วนการขายประกันชีวิตของบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์โบรเกอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยนั้น ได้ปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ. 2561 เพื่อให้ระบบการบริหารจัดการเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการตลาดที่มีคุณภาพ มีความโปร่งใส เสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้เอาประกันภัย สร้างวัฒนธรรมการปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม

- กระบวนการให้บริการลูกค้าโดยการเสนอขายประกันภัยทางโทรศัพท์มีดังนี้

พนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยต้องผ่านการอบรมเพื่อทำความเข้าใจลักษณะผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทก่อนที่จะติดต่อโดยตรงกับลูกค้าผ่านระบบติดต่อโทรศัพท์อัตโนมัติ

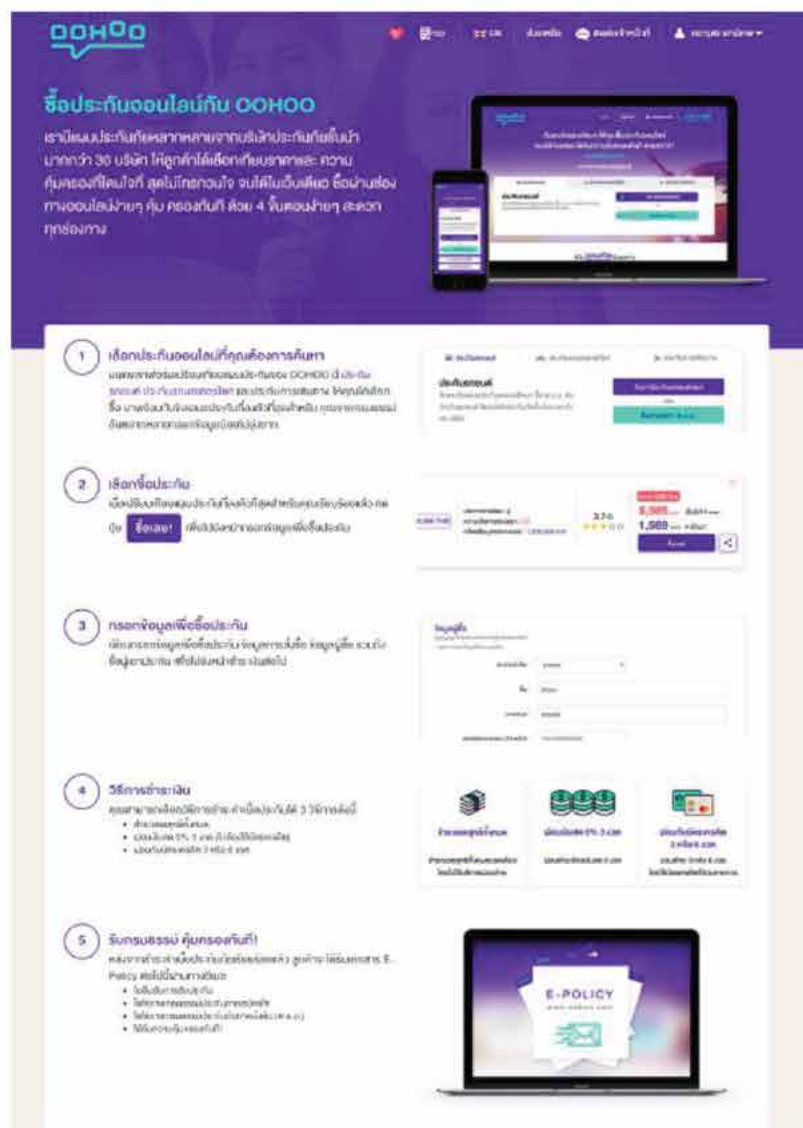
การนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยจะเริ่มต้นจากคัดแยกข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายด้วยระบบ IT ก่อนแจกจ่ายฐานข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายให้กับหัวหน้าทีมของพนักงานขายซึ่งจะแจกจ่ายฐานข้อมูลดังกล่าวต่อไปให้ทีมงานขายในแต่ละวัน

หลังจากที่พนักงานขายนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยแล้วสามารถปิดการขายได้ แผนกตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control : QC) จะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องตามการบันทึกเสียงสนทนา เพื่อให้ได้คุณภาพตรงตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) อย่างไรก็ตาม หากมีการพบว่าการเสนอขายครั้งนั้นไม่ถูกต้อง แผนกตรวจสอบคุณภาพจะแจ้งให้พนักงานขายประกันรายดังกล่าวดำเนินการโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อบันทึกเสียงข้อตกลงให้ถูกต้องอีกครั้ง

บริษัทจะส่งข้อมูล (Application) ต่อไปยังบริษัทประกันวินาศภัย หรือบริษัทประกันชีวิตเพื่อออกกรมธรรม์ให้กับลูกค้าต่อไป

- กระบวนการให้บริการลูกค้าซื้อประกันภัยผ่านแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ มีดังนี้

ผู้สนใจต้องการลงทะเบียนผ่านแพลตฟอร์ม www.oohoo.io เพื่อขอบัญชีผู้ใช้งาน โดยจะได้รับอีเมลล์ เพื่อยืนยันการลงทะเบียน ในการเริ่มการใช้งาน ผู้สนใจต้องทำการลงชื่อเข้าใช้ (Log-in) เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีผู้ใช้งาน ตามที่ได้ลงทะเบียนไว้และดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้



ในกรณีที่ไม่ลงทะเบียนเข้าใช้งานจะไม่สามารถทำการคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัย แต่สามารถค้นหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้

- กระบวนการให้บริการนายหน้าอิสระเสนอประกันภัยผ่านแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ มีดังนี้

นายหน้าประกันวินาศภัยผู้สนใจร่วมงานกับ ASN Prompt ต้องลงทะเบียนผ่านแพลตฟอร์ม www.asnprompt.com เมื่อลงทะเบียนสมัครแล้ว ระบบจะส่งอีเมลล์ แจ้งให้นายหน้ายืนยันการลงทะเบียนและตั้งรหัสผ่านในการเข้าใช้งานระบบ จากนั้นเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลความถูกต้อง รวมถึงตรวจสอบสถานะใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยจากฐานข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และทำการยืนยันตัวตนเจ้าของใบอนุญาตนายหน้าผู้สมัคร

การเข้าใช้งานแพลตฟอร์ม นายหน้าต้องทำการลงชื่อเข้าใช้ (log in) เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีผู้ใช้งานตามที่ได้ลงทะเบียนไว้ ในกรณีที่ไม่ลงชื่อเข้าใช้งานจะไม่สามารถค้นหาข้อมูลเพื่อนำเสนอแก่ผู้มุ่งหวังและไม่สามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้

สำหรับการนำเสนอผลิตภัณฑ์นั้น นายหน้าจะนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผู้มุ่งหวัง โดยระบุประเภทประกันภัย และรายละเอียดข้อมูลที่กำหนดในแพลตฟอร์มให้ครบถ้วน จากนั้นระบบจะแสดงรายการผลิตภัณฑ์ประกันภัย

เพื่อให้ยานำเสนอข้อมูลรายละเอียดผลิตภัณฑ์ ความคุ้มครองที่ได้รับ รวมถึงตอบข้อสงสัยให้ผู้มุ่งหวังได้ศึกษาเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจซื้อ เมื่อผู้มุ่งหวังเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ยานยนต์ต้องกรอกข้อมูลรายละเอียดตามประเภทประกัน วิทยาศาสตร์ อาทิ วันเริ่มต้นความคุ้มครอง ข้อมูลรถยนต์ ข้อมูลผู้ซื้อและผู้เอาประกันภัย ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก เมื่อกรอกข้อมูลการสั่งซื้อแล้ว ระบบจะแสดงผลสรุปการสั่งซื้อให้ผู้ซื้อตรวจสอบความถูกต้องก่อนยืนยันการสั่งซื้อและเลือกช่องทางการชำระเงินเพื่อให้ลูกค้าชำระเงินด้วยตนเองและได้รับความคุ้มครองทันที

ASN Panel					
เปรียบเทียบประกันรถยนต์					
TOYOTA YARIS 2009 (1500 CC) ครอบคลุมวินโดว ชั้นประกันภัย พลังการ ทุนประกัน ประเภทการส่งซ่อม ค่าเบี้ยประกันภัย	เลือกแบบ <input type="button" value="แก้ไข"/> <input type="button" value="ปิด"/>				
					
	บจก.ไทยไลฟ์ ประกันภัย (ประเทศไทย)	บจก.เคเอสเค ประกันภัย (ประเทศไทย)	บจก.สยามพาณิชย์ ประกันภัย	บจก.ประกันภัยไทย	บจก.สินทรัพย์ประกันภัย
	★★★★★ 4.9/5.0	★★★★★ 4.9/5.0	★★★★★ 4.9/5.0	★★★★★ 4.9/5.0	★★★★★ 4.9/5.0
	1	1	1	1	1
	กลุ่ม 5 อายุ 2-10 ปี (ซ่อมคู่) 2018	เคลมสด คดี 2-15 ปี กลุ่ม 5 (ซ่อมคู่) 2018	Single Rate กลุ่ม 3-5 อายุ 6-10 ปี (ซ่อมคู่)	กลุ่ม 5 2-12 ปี (ซ่อมคู่) 2018	AIC/61/001 ECO CAR 2-10 (ซ่อมคู่)
	320,000 บาท	320,000 บาท	320,000 บาท	320,000 บาท	320,000 บาท
ความคุ้มครองรถยนต์สูญหาย ไฟไหม้					
1) ความเสียหายต่อรถยนต์	320,000 บาท <i>ตลอดชีพ</i>	320,000 บาท <i>ตลอดชีพ</i>	320,000 บาท <i>ตลอดชีพ</i>	320,000 บาท <i>ตลอดชีพ</i>	320,000 บาท <i>ตลอดชีพ</i>
• ความเสียหายส่วนแรก	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
2) ความคุ้มครองรถยนต์สูญหาย/ไฟไหม้	320,000 บาท	320,000 บาท	320,000 บาท	320,000 บาท	320,000 บาท

ASN
Broker

ประเทศไทย  FAQ  02-494-8384

การชำระเงิน

ประกันของคุณ

TOYOTA YARIS 2009

5 doors E All 1.6i (1,500 CC.)

หมายเลขทะเบียน : 1กน2225

เลขใบฉลาก : MN11JKR10FH000002

นางสาวประภาพร ทดสอบ

วันที่ : 03/12/1882

เลขบัตรประชาชน :

โทรศัพท์มือถือ : 0936666945

อีเมล : prapeporn.1011song@gmail.com

ที่อยู่ : 33 ถนนวิภาวดี กรุงเทพมหานคร

 **นาย.อาคมย์ประกันภัย**
ชั้น 3 ซอย 2

วันเริ่มรับประกันความคุ้มครอง : 20/05/2018

วันหมดความคุ้มครอง : 20/05/2019

สรุปข้อมูลการชำระเงิน

นาย.อาคมย์ประกันภัย ชั้น 3

1,900.00 บาท

ส่วนลด

0.00 บาท

ยอดเงินรวม

1,900.00 บาท

(รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว)



ชำระยอดสุทธิทั้งหมด
ชำระ ยอดหนี้แบบกดเงินสด
โดยไม่ใช้บริการผ่อนชำระ

QR Code

บัตร
เครดิต/
บัตรเครดิต

ธนาคารอื่น/
ในบัญชีกับ
ทั้ง

ATM

ชำระที่
ธนาคาร

ผ่านเตอร์
เซอร์วิส

รับชำระด้วยบัตรเครดิตทุกธนาคาร



ยอดเงินรวม

ค่าธรรมเนียมการใช้บัตรเครดิต

ผลลดภาษี (ภาษีหัก ณ ที่จ่าย)

ยอดนำส่งรวม

1,900.00 บาท

39.35 บาท

325.84 บาท

1,613.51 บาท

ชำระเงิน

ดูค่าใช้จ่าย

Copyright © 2018, ASN Broker Pacific Co.,Ltd.

การติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัย

บริษัทมีหน้าที่ในการติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นคู่ค้า โดยบริษัทจะนำส่งเบี้ยประกันภัยที่หักค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทประกันวินาศภัยในแต่ละรอบทุกวันที่ 15 และวันทำการสุดท้ายของแต่ละเดือน

การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์และการประกันอุบัติเหตุให้กับบริษัทประกันชีวิต ได้ใช้ช่องทางการชำระเบี้ยประกันชีวิตโดยการตัดบัตรเครดิตเท่านั้น ซึ่งบริษัทประกันชีวิตดังกล่าวจะทำหน้าที่ติดตามเบี้ยประกันชีวิต และค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทย่อยในแต่ละรอบเดือน ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยสามารถตรวจสอบความถูกต้องของค่านายหน้าและค่าบริการอื่นตามข้อมูลการขายประกันภัยให้กับลูกค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดส่งให้กับบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิต

ธุรกิจการให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending)

บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ดำเนินธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล ให้ความสำคัญในการพัฒนาแพลตฟอร์มจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล ที่สามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความถูกต้องของการประมวลผลข้อมูล ผู้ให้กู้และผู้ขอู้ ประสิทธิภาพของกระบวนการพิจารณาสินเชื่อโดยคำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ คุณภาพของหลักทรัพย์ค้ำประกัน คุณสมบัติของผู้ค้ำประกัน และกระบวนการติดตามชำระหนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าคุณภาพสินเชื่อที่ได้รับการจับคู่ขึ้นนั้นมีคุณภาพที่ดี และมีปริมาณหนี้เสียอยู่ในระดับต่ำกว่าอุตสาหกรรม โดยการปฏิบัติงานของบุคลากรมืออาชีพที่มีความรู้ความเข้าใจในอุตสาหกรรมสินเชื่อเป็นอย่างดี รวมถึงการปฏิบัติให้เป็นไปตามเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับดูแลอย่างเคร่งครัด

กระบวนการให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล

ปัจจุบันบริษัทย่อยให้บริการจับคู่สินเชื่อประเภทสินเชื่อจำนำทะเบียนรถยนต์ ดำเนินธุรกิจภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ โดยมีกระบวนการให้บริการดังนี้

1. หน่วยงานการตลาดกำหนดกลุ่มผู้ขอู้ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยกำหนดความสนใจ ลักษณะอาชีพ และพื้นที่ในการให้บริการ โดยใช้การทำการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์
2. หลังจากนั้นลูกค้าเป้าหมายที่สนใจขอู้สามารถสมัครขอู้ผ่านช่องทางเว็บไซต์ www.daingern.com ได้ด้วยตนเอง หรือส่งเอกสารมายังฝ่ายบริการลูกค้าเพื่อทำการส่งคำขอู้ให้กับฝ่ายพิจารณาสินเชื่อต่อไป
3. บริษัทรับพิจารณาการยื่นขอสินเชื่อส่วนบุคคลทุกประเภท ที่มีอายุไม่เกิน 15 ปีนับจากวันที่ที่จดทะเบียนกับกรมขนส่งทางบกยกเว้นรถยนต์ที่ใช้ในเชิงพาณิชย์ รถรับจ้าง และรถเช่าอื่นที่ไม่สามารถนำมาขอสินเชื่อได้
4. พนักงานฝ่ายพิจารณาสินเชื่อเมื่อได้รับเอกสารครบถ้วนแล้วจะทำการพิจารณาสินเชื่อตามข้อมูลของผู้ขอู้ โดยพิจารณาข้อมูลประกอบคำขอู้อื่นๆด้วย เช่น อายุ อาชีพ รายได้ ถิ่นที่พักอาศัย และมูลค่าหลักประกันของผู้ขอู้ เป็นต้น พร้อมส่งผลการพิจารณาให้ผู้บริหารพิจารณาเพื่อทำการอนุมัติ หรือปฏิเสธ โดยบริษัทได้ตั้งเงื่อนไขในการแจ้งผลอนุมัติให้ลูกค้าทราบภายในไม่เกิน 1 วันทำการหลังจากได้รับเอกสารประกอบคำขอู้จากลูกค้าครบถ้วน
5. หลังจากแจ้งผลพิจารณาอนุมัติให้ลูกค้าทราบ และลูกค้ายอมรับในวงเงินอนุมัติแล้ว ฝ่ายธุรการสัญญาจะทำการเตรียมสัญญากู้เงิน และนัดหมายกับลูกค้าเพื่อลงนามในสัญญา

6. เจ้าหน้าที่ลงพื้นที่ภาคสนามจะไปพบลูกค้าตามวันเวลาดนัดหมาย พร้อมรับมอบเอกสารจากลูกค้า ตรวจสอบภาพหลักประกัน และที่พักอาศัยหรือสถานประกอบการ (แล้วแต่กรณี) พร้อมทั้งนำสัญญาเงินกู้ให้ลูกค้าลงนาม
7. เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงินทำการตรวจเอกสารทั้งหมดต้องถูกต้องครบถ้วนเรียบร้อย ก่อนทำการโอนเงินกู้ให้ลูกค้า หรือโอนเงินให้บริษัทไฟแนนซ์เดิมในกรณีปิดบัญชีไฟแนนซ์ โดยบริษัทได้ตั้งเงื่อนไขโอนเงินภายในวันทำการถัดไปภายหลังลูกค้าลงนามในสัญญา
8. เจ้าหน้าที่ฝ่ายติดตามหนี้สินของบริษัททำการติดตามหนี้สินตามนโยบายการติดตามหนี้ของบริษัทในกรณีที่ลูกค้าชำระเงินค้างงวดล่าช้า และบริษัทมีนโยบายให้บริการบริษัทติดตามหนี้ภายนอกในกรณีที่ลูกค้ามีหนี้ค้างชำระเกินกว่า 90 วัน
9. ในกรณีที่บริษัทได้ติดตามให้ลูกค้ามาชำระหนี้แต่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้บริษัทจะให้บริการบริษัทติดตามหนี้ภายนอกนำหลักประกันมาประมูลขายทอดตลาดต่อไป

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทได้ประเมินปัจจัยเสี่ยงตามสถานการณ์และข้อมูลที่มีอยู่ ณ ปัจจุบัน ดังนั้น อาจยังคงมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่ทราบในขณะนี้ ซึ่งอาจจะเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของนักลงทุนอย่างมีนัยสำคัญปัจจัยความเสี่ยงในการดำเนินงานของบริษัทและแนวทางในการบริหารจัดการและป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากการออกกฎหมายพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

ตามที่ที่ประชุมสมานิติบัญญัติแห่งชาติ เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 ลงมติในวาระที่ 3 เห็นสมควรประกาศใช้ร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. โดยสาระสำคัญของร่าง พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล คือ กำหนดให้การเก็บรวบรวม การใช้ การเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล ต้องได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลอย่างชัดเจน และสามารถถอนความยินยอมได้ในภายหลัง รวมถึงเจ้าของข้อมูลมีสิทธิขอให้ลบหรือทำลายเมื่อการเก็บ ใช้ เปิดเผยทำโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย หรือเมื่อถอนความยินยอม ซึ่งเมื่อกฎหมายนี้มีผลบังคับใช้ อาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยได้ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยมีการซื้อข้อมูลส่วนบุคคลจากผู้จำหน่ายฐานข้อมูลที่เป็นนิติบุคคลเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลลูกค้าให้กับบริษัทและบริษัทย่อย โดยเงื่อนไขในสัญญาได้ระบุไว้ว่าคู่สัญญาฝ่ายที่จัดหารายชื่อลูกค้าได้ให้การยืนยันว่าเป็นผู้มีสิทธิในข้อมูลและมีการได้มาของข้อมูลอย่างถูกต้อง และบริษัทและบริษัทย่อยจะไม่รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับคู่สัญญาทั้งสิ้น หากคู่สัญญาดังกล่าวได้รับการเรียกร้องหรือฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกให้รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับบริษัทอันเนื่องมาจากการได้มาของข้อมูลดังกล่าว

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีนโยบายที่จะเพิ่มจำนวนลูกค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจที่สามารถจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้กับบริษัทและบริษัทย่อยได้อย่างถูกต้องตามร่าง พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล นอกจากนี้บริษัทยังได้ดำเนินการให้ลูกค้ารายเดิมที่เคยซื้อกรรมธรรม์ประกันภัยต่างๆ ผ่านบริษัทและบริษัทย่อยซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยเรียกลูกค้ากลุ่มนี้ว่า เป็นลูกค้าเบี้ยประกันปีต่อ (Renew) จากการขายประกันให้กับลูกค้า ได้ลงนามให้ความยินยอมในการใช้ข้อมูลของลูกค้าเพื่อวัตถุประสงค์ในกิจการของบริษัทและบริษัทย่อย โดยได้ดำเนินการแล้วตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี 2558 เป็นต้นมา อีกทั้ง บริษัทได้ตั้งหน่วยงานธุรกิจออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าสามารถซื้อประกันผ่านระบบออนไลน์ของบริษัทได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ ในการดำเนินการดังกล่าว บริษัทจะได้รับความยินยอมจากลูกค้าที่เข้าใช้ระบบออนไลน์ของบริษัทในการเก็บและการใช้ข้อมูลของลูกค้าซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญในการติดต่อ และการเสนอขายประกันภัยให้กับลูกค้าเป้าหมาย

ทั้งนี้ นโยบายในการประกอบธุรกิจของฝ่ายจัดการมิได้มีการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลที่ก่อให้เกิดการละเมิดต่อเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลนั้นๆ สำหรับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวนี้ บริษัทอยู่ระหว่างปรับกระบวนการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายทันทีที่กฎหมายมีผลบังคับใช้

2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรับประกันภัยโดยบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิต

บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตจะเป็นผู้พิจารณาเปลี่ยนแปลงหรือทบทวนนโยบายการรับประกันภัย โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมือง สภาพการแข่งขัน ภัยธรรมชาติและพฤติกรรมของผู้เอาประกันภัย ซึ่งมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคและรายได้ค่าบริการของบริษัท เช่น การเปลี่ยนแปลงเบี้ยประกันภัย เงื่อนไขการรับประกันภัย การชดเชยค่าเสียหายส่วนแรก การจำกัดวงเงินความรับผิดชอบ และการจำกัดพื้นที่รับประกันภัย เป็นต้น ดังนั้น หากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นอุปสรรคในการขายประกันภัยทางโทรศัพท์ อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อยได้ในอนาคต

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยการคัดเลือกคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงน่าเชื่อถือ มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าทุกประเภท และมีการโอนความเสี่ยงบางส่วนต่อไปยังบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตต่อในต่างประเทศ (reinsurance) ซึ่งทำให้บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการรับประกันภัยและลดข้อจำกัดในการรับประกันลงได้ ในขณะเดียวกัน บริษัทได้พัฒนาคุณภาพในการให้บริการเพื่อเป็นจุดขายของบริษัท ด้วยการสร้างมาตรฐานการให้บริการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลาน่าเชื่อถือ และคุ้มค่า รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

3. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขาย กรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทน นายหน้าประกัน และธนาคาร พ.ศ. 2561 ซึ่งได้ครอบคลุมถึงเรื่องการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทาง โทรศัพท์ และประกาศอื่นๆ ของ คปภ. ที่เกี่ยวข้องกับการขายประกันภัย

พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยต้องปฏิบัติตามขั้นตอนการทำงานที่ควบคุมและบังคับใช้โดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ทั้งนี้ หากบริษัทหรือพนักงานของบริษัทปฏิบัติไม่ถูกต้องตามกฎหมาย ประกาศหรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง อาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยหรือนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อยได้ในอนาคต

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยวางมาตรการต่างๆ ดังนี้

1. พนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อย ทุกคนต้องได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิต ที่สามารถใช้ปฏิบัติงานขายประกันทางโทรศัพท์
2. จัดตารางเวลาการทำงานของพนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนดเท่านั้น
3. จัดให้มีหัวหน้าทีมงานขายเพื่อทำหน้าที่แนะนำและควบคุมการทำงานของลูกทีมแต่ละทีมงานขาย
4. จัดให้มีศูนย์การเรียนรู้และอบรม เพื่อพัฒนาความรู้ผลิตภัณฑ์ประกันต่างๆ ของคู่ค้า และแบ่งปันประสบการณ์ในงานขายประกันภัยภายในบริษัทและบริษัทย่อยเป็นประจำ
5. ติดตั้งระบบบันทึกเสียงการสนทนาระหว่างพนักงานขายประกันและลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งการจัดเก็บการบันทึกเสียงให้ครบถ้วน และกำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพดำเนินการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาภายหลังจากการขายประกันภัยทางโทรศัพท์เพื่ออนุมัติธุรกรรมดังกล่าว ก่อนจะดำเนินการตามขั้นตอนการออกกรมธรรม์โดยบริษัทประกันภัยต่อไป

4. ความเสี่ยงจากระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศได้รับความเสียหาย

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

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้ลงทุนระบบคอมพิวเตอร์สำรองที่สามารถรองรับการทำงานในกรณีที่ระบบคอมพิวเตอร์หลักขัดข้อง การจัดเก็บข้อมูลชุดสำรอง (Back Up) เป็นรายวันโดยใช้อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลสำรองที่อยู่ภายในศูนย์คอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดเก็บข้อมูลสำรองไว้อีกหนึ่งชุดโดยใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกผ่านทางระบบคลาวด์ (Cloud) เพื่อป้องกันในกรณีการเกิดเหตุภัยพิบัติที่ศูนย์คอมพิวเตอร์หลัก หรือในกรณีที่ข้อมูลสำรองที่อยู่ในศูนย์คอมพิวเตอร์หลักไม่สามารถใช้งานได้ และ ในกรณีฉุกเฉิน บริษัทได้มีการติดต่อกับผู้จัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประมวลผล (Server) ไว้ล่วงหน้า ซึ่งผู้จัดหาดังกล่าวมีความพร้อมที่จะส่งมอบอุปกรณ์ให้กับบริษัทโดยเร็ว รวมถึงบริษัทได้ดำเนินการให้มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศเป็นไปตามมาตรฐาน ISO/IEC 27001:2013

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศ

ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อย ได้ดำเนินธุรกิจ โดยใช้ระบบงานคอมพิวเตอร์ในทุกกระบวนการของธุรกิจ ซึ่งเกิดจากการวิเคราะห์ และพัฒนาโดยผู้บริหารและบุคลากรของฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศของบริษัท ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทั้งในด้านของการพัฒนาระบบ ความเข้าใจในกระบวนการทำงานและระบบงานของบริษัท รวมถึงความเข้าใจในธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย นายหน้าประกันชีวิต และธุรกิจจับคู่สินเชื่าระหว่างบุคคลกับบุคคล เพื่อให้สามารถพัฒนาระบบงานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น หากบริษัทไม่มีผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้หรือไม่สามารถจัดหาผู้บริหารและบุคลากรที่มีคุณภาพมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจและผลประโยชน์ของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้กำหนดค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารและบุคลากรในส่วนนี้ให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสมสามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานดังกล่าวยังคงปฏิบัติงานที่บริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แล้วบริษัทได้วางแผนการเติบโตทางสายอาชีพเพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานเติบโตไปพร้อมกับความสำเร็จของบริษัท รวมถึงการวางแผนบุคลากรทดแทนในกรณีที่ผู้บริหารหรือพนักงานลาออก และเพิ่มอัตราพนักงานเพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของหน่วยงานเทคโนโลยีสารสนเทศในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ทั้งนี้ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยขาดแคลนบุคลากรในส่วนนี้แต่อย่างใด

6. ความเสี่ยงจากการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระในกรณีที่บริษัทให้ลูกค้าผ่อนเบี้ยประกันภัยรถยนต์

บริษัทมีกลยุทธ์ในการขายประกันรถยนต์เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อประกันรถยนต์กับบริษัทให้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเสนอให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถผ่อนเบี้ยประกันภัยได้เป็นระยะเวลา 4 เดือนทำให้จำนวนลูกค้าและมูลค่ารวมของเบี้ยที่ผ่อนชำระเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกค้าของบริษัทเริ่มผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันให้กับบริษัทก่อนวันที่กรมธรรม์มีผลบังคับใช้จนถึงงวดการผ่อนเบี้ยประกันภัยงวดสุดท้ายซึ่งเกิดขึ้นหลังจากการคุ้มครองประกันภัยเริ่มมีผลบังคับใช้แล้วเป็นระยะเวลาหนึ่ง ทำให้บริษัทต้องนำเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทไปชำระค่าเบี้ยประกันทั้งหมดซึ่งรวมส่วนที่เหลือของเบี้ยประกันภัยที่ลูกค้ายังผ่อนไม่หมดให้กับบริษัทประกันวินาศภัยทันทีที่กรมธรรม์ดังกล่าวมีผลบังคับใช้ ดังนั้น การ

ขยายระยะเวลาผ่อนเบี้ยประกันให้แก่ลูกค้าเป็นระยะเวลาที่ยาวขึ้น จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ยังค้างชำระ โดยเฉพาะในกรณีที่ลูกค้ารายดังกล่าวไม่ได้นำเงินมาชำระคืนค่าเบี้ยประกันภัยทั้งหมดให้กับบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัทได้

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยจัดให้ลูกค้าที่ต้องการผ่อนชำระเบี้ยประกันภัยต้องเริ่มต้นการผ่อนเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัทเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 2 เดือนก่อนถึงกำหนดวันคุ้มครองมีผล เสมือนหนึ่งเป็นเงินมัดจำล่วงหน้า ซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงที่ลูกค้าผิดนัดชำระได้ในระดับหนึ่ง 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 จำนวนพนักงานของบริษัทในขณะใดขณะหนึ่งอาจมีจำนวนลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจในอนาคตของบริษัทได้

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีนโยบายส่งเสริมและมีการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพในการทำงานให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถรวมทั้งมีการวิเคราะห์โครงสร้างรายได้ของพนักงานขายพร้อมทั้งได้กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมในตลาด ซึ่งพิจารณาจากการวิเคราะห์ข้อมูลของอุตสาหกรรม นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพัฒนาโครงสร้างงานบุคคลสนับสนุนให้พนักงานขายใหม่ของบริษัทและบริษัทย่อยไปสอบความรู้ตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนด เพื่อให้ในระยะยาวจำนวนพนักงานขายของบริษัทและบริษัทย่อยจะมีแนวโน้มของอัตราการเข้าออกลดลง

8. ความเสี่ยงเรื่องกฎเกณฑ์การกำกับธุรกิจผู้ให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์

กระทรวงการคลังได้ออกประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล) เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2561 ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทย อยู่ระหว่างขอความเห็นจากผู้สนใจประกอบธุรกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อทบทวนร่างประกาศหลักเกณฑ์การกำกับดูแลการประกอบธุรกิจระบบและเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) อีกครั้ง

ทั้งนี้ผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจจะต้องยื่นขอเข้าร่วมทดสอบในโครงการ Regulatory Sandbox ก่อน เพื่อทดสอบว่ามีความพร้อมในการให้บริการในวงกว้าง โดยธนาคารแห่งประเทศไทยจะพิจารณาประเมินจากเทคโนโลยีที่ผู้ประกอบการใช้ กระบวนการในการดูแลลูกค้าทั้งในเรื่องการทำ KYC หรือการยืนยันตัวตนลูกค้า กระบวนการในการประเมินลูกค้า การบริหารความเสี่ยง กระบวนการในการทำสัญญาต่างๆ ในรูปอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องดูแลให้มั่นใจว่าผู้ประกอบการมีเทคโนโลยีและความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ (Cyber Security) ที่ดีก่อนให้บริการในวงกว้าง และเมื่อผ่านโครงการ Regulatory Sandbox แล้ว ธนาคารแห่งประเทศไทยจะเสนอกระทรวงการคลังเพื่อออกใบอนุญาตให้กับผู้ประกอบการ

จากที่กล่าวข้างต้น เมื่อใดที่ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศหลักเกณฑ์การกำกับดูแลการประกอบธุรกิจระบบและเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล บริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด) จะดำเนินการขออนุญาตและปฏิบัติตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยต่อไป

9. ความเสี่ยงจากแนวโน้มการเกิดหนี้สูญสูงขึ้น

แม้การดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด) ไม่มีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ NPL เนื่องจากเป็น Peer to Peer Lending Platform ในการจับคู่ผู้ขอสินเชื่อกับผู้ต้องการให้กู้ บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด ไม่ได้เป็นผู้รับความเสี่ยงดังกล่าวเอง แต่หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หรือขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อาจทำให้ผู้ให้กู้ได้รับผลตอบแทนต่ำกว่าความคาดหวัง และมีผลให้บริษัทได้เงิน ดอทคอม จำกัด ขาดความน่าเชื่อถือต่อผู้ให้กู้ได้

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง โดยเบื้องต้นนี้ บริษัทย่อยได้เริ่มจับคู่กับกลุ่มลูกค้าที่มีหลักประกัน และมีการบริหารความเสี่ยงโดย กำหนดให้มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการตรวจสอบข้อมูลผู้กู้ และ/หรือ ผู้กู้ร่วม ความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ของผู้กู้ สภาพรถยนต์ที่เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทย่อยมีสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เพียงร้อยละ 1.15 นอกจากนี้ในด้านการติดตามหนี้ บริษัทย่อยได้ใช้บริการผู้ประกอบการเร่งรัดหนี้สิน ที่มีความเชี่ยวชาญและมีพนักงานที่มีประสบการณ์ด้านการติดตามหนี้ เร่งรัดหนี้สิน ซึ่งมีเครือข่ายในการติดตามหนี้ที่กว้างขวางครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ

10. ความเสี่ยงจากสัญญาและหลักประกันสูญหายหรือได้รับความเสียหาย

สัญญาและหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกันถือเป็นเอกสารสำคัญในการดำเนินคดีทางกฎหมายกรณีที่ผู้กู้ค้างชำระค้างงวดเกินกำหนด ดังนั้นหากเอกสารดังกล่าวสูญหายหรือได้รับความเสียหายจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ

บริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด) มีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยจัดให้มีสถานที่จัดเก็บเอกสารที่มีการควบคุมสิทธิการเข้าถึงที่เข้มงวด รวมถึงการเก็บเอกสารในรูปข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ และจัดเก็บข้อมูลชุดสำรอง (Back Up) เป็นรายวันโดยใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกผ่านทางระบบคลาวด์ (Cloud)

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มครอบครัวเลิศรุ่งเรือง โดย ณ วันที่ 4 มกราคม 2562 ถือหุ้นรวมกันในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.13 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 ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก นอกจากนี้ หากบริษัทและ/หรือบริษัทย่อยมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน และหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียงในวาระนั้นๆ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) ^{1/}			ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60	ณ 31 ธ.ค. 61		
1. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	6.90	6.21	11.16	บริษัทเป็น เจ้าของ	ไม่มี
2. อุปกรณ์ แบ่งเป็น				บริษัทเป็น เจ้าของ	ไม่มี
2.1 เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	1.38	1.16	0.89		
2.2 เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	1.34	1.43	0.73		
รวมอุปกรณ์	2.72	2.59	1.62		
3. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าระหว่างก่อสร้าง ^{2/}	-	5.28	-	-	ไม่มี
รวม	9.62	14.08	12.78		

หมายเหตุ: 1/ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยราคาทุนก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 2.10 ล้านบาท และ 2.90 ล้านบาท ตามลำดับ

2/ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงอาคารเช่าตามสัญญาเช่าอาคารสำนักงานชั้น 16 และสัญญาเช่าอาคารสำนักงานชั้น 12 แล้วเสร็จเมื่อเดือน มีนาคม 2561

ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนของบริษัทมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 13.96 ล้านบาท แบ่งเป็น

ค่าสิทธิการใช้งานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทมีการซื้อข้อมูลรายชื่อลูกค้าและหมายเลขโทรศัพท์จากบุคคลภายนอก โดยบริษัทจะบันทึกค่าซื้อข้อมูลลูกค้าเป็นทรัพย์สินไม่มีตัวตน และจะตัดจำหน่ายค่าสิทธิการใช้งานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 3 ปี ทั้งนี้ บริษัทจะประเมินการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวเมื่อมีข้อบ่งชี้ว่าสินทรัพย์นั้นเกิดการด้อยค่า และจะทบทวนระยะเวลาการตัดจำหน่ายและวิธีการตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ดังกล่าวทุกสิ้นปีเป็นอย่างน้อย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ค่าสิทธิการใช้งานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 1.21 ล้านบาท

ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ในปี 2561 บริษัทมีการซื้อซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ มูลค่า 0.10 ล้านบาท โดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และจะทยอยตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้วเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 10 ปี ค่าลิขสิทธิ์ในการจัดทำระบบ ASN PROMPT มูลค่า 0.15 ล้านบาท และค่าลิขสิทธิ์ในการจัดทำแพลตฟอร์มให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) มูลค่า 4.73 ล้านบาท โดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และจะทยอยตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้วเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 5 ปี งานระหว่างติดตั้งระบบ E-Commerce - OOHOO มูลค่า 2.25 ล้านบาท งานพัฒนาระบบแพลตฟอร์มให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) มูลค่า 1.11 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 12.74 ล้านบาท

รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

1 สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี

คู่สัญญา	: บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 21 มีนาคม 2559
ทรัพย์สินที่เช่า	: เช่าชั้น 16 อาคารบี โดยมีเนื้อที่เช่า 499 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อใช้ประกอบกิจการ
อัตราค่าเช่าและค่าบริการ	: ค่าเช่า 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน และค่าบริการ 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน รวมเป็นค่าเช่า 121,007.50 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 121,007.50 บาทต่อเดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2559 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2562
เงื่อนไขของสัญญา	: ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 484,030 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบต่อผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิรवारออกจากสถานที่เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิรवारออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดใช้ค่าเสียหายในอัตราวันละ 9,277.24 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบิรवारออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า หากมีการเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด ผู้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยผู้เช่าเป็นผู้บอกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าริบเงินมัดจำทั้งหมดที่วางไว้ในวันทำสัญญา ผู้เช่าตกลงเป็นผู้จ่ายค่าโทรศัพท์ และค่าไฟฟ้า ตามจำนวนหน่วยที่ใช้จริงในอัตราตามประกาศของผู้ให้เช่า ก่อนที่สัญญาเช่าจะสิ้นสุดลง หากผู้เช่าประสงค์จะเช่าทรัพย์สินที่เช่าตามสัญญาต่อไปอีก ผู้เช่าต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้เช่า

มิได้กระทำความเสียหายเกิดขึ้นแก่ตัวอาคาร หรือทรัพย์สินที่เช่า ผู้ให้เช่าจะให้ผู้เช่าเช่าทรัพย์สินที่เช่าต่อไปได้อีกไม่เกิน 3 ปี ซึ่งผู้ให้เช่าและผู้เช่าจะต้องทำความตกลงเกี่ยวกับค่าเช่าและค่าบริการรวมถึงเงื่อนไขอื่นๆ กันให้ได้เสียก่อน หากผู้เช่าและผู้ให้เช่าตกลงค่าเช่าและค่าบริการหรือเงื่อนไขอื่นๆ ไม่ได้ให้ถือว่าสัญญาเช่านี้เป็นอันสิ้นสุดลงตามระยะเวลาหรือเงื่อนไขแห่งสัญญานี้

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

1.2 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 12 อาคารเอ

คู่สัญญา	: บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 7 พฤศจิกายน 2560
ทรัพย์สินที่เช่า	: เช่าชั้น 12 อาคารเอ โดยมีเนื้อที่เช่า 438 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อใช้ประกอบกิจการ
อัตราค่าเช่าและค่าบริการ	: ค่าเช่า 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน และค่าบริการ 242.50 บาท/ตารางเมตร/เดือน รวมเป็นค่าเช่า 106,215.00 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 106,215.00 บาทต่อเดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
ระยะเวลาของสัญญา	: 1 ปี 4 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2562
เงื่อนไขของสัญญา	: ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 424,860 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดใช้ค่าเสียหายในอัตราวันละ 8,143.15 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันที่พ้นจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่

เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า

ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี

1.3 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 12 อาคารเอ

- คู่สัญญา : บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ "ผู้ให้เช่า")
: บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โปรแกร์ จำกัด ("บริษัทย่อย") (ในฐานะ "ผู้เช่า")
- วันที่ในสัญญา : วันที่ 21 มีนาคม 2559
- ทรัพย์สินที่เช่า : เช่าชั้น 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 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 128,282.50 บาทต่อเดือน (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 ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบต่อผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายในอัตราวันละ 9,834.99 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่านับตั้งแต่วันที่ถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า
- ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี

2. สัญญาการซื้อขายข้อมูล

คู่สัญญา	: นิติบุคคลในรูปบริษัทจำกัด จำนวน 3 ราย (ในฐานะ “ผู้ขายข้อมูล”) : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) (ในฐานะ “ผู้ซื้อข้อมูล”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 1 ตุลาคม 2557 , วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2559 และ วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 ตามลำดับ
รายละเอียดของสัญญา	: ผู้ขายข้อมูลเป็นเจ้าของข้อมูลลูกค้า โดยตกลงที่จะเป็นผู้จัดหารายชื่อลูกค้าพร้อมหมายเลขโทรศัพท์ให้แก่ผู้ซื้อข้อมูล เพื่อนำไปใช้ในการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ด้วยการจัดหาผลิตภัณฑ์ประกันภัยหรือประกันชีวิตที่เหมาะสมกับลูกค้า โดยร่วมกับบริษัทประกันภัย/บริษัทประกันชีวิตที่เป็นคู่ค้าอยู่
อัตราค่าตอบแทน	: ผู้ซื้อข้อมูลตกลงชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ขายข้อมูลตามการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง โดยคิดค่าตอบแทน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) เป็นตามจำนวนรายชื่อลูกค้าตามอัตราที่ตกลงกันในสัญญา
ระยะเวลาของสัญญา	: 1 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ และในกรณีที่ไม่มีกรการบอกเลิกสัญญา คู่สัญญาตกลงให้สัญญานี้มีผลบังคับใช้กันไปอีกคราวละ 1 ปี นับจากวันครบกำหนดระยะเวลา โดยในช่วงการขยายระยะเวลาดังกล่าว คู่สัญญาสามารถบอกเลิกสัญญาเมื่อใดก็ได้โดยทำเป็นหนังสือ และแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 2 เดือน
เงื่อนไขของสัญญา	: ในการดำเนินการทั้งหลายตามสัญญา ผู้ขายข้อมูลจะไม่รับผิดชอบในการดำเนินการในนามของผู้ซื้อข้อมูล บรรดาภาระผูกพันทั้งหลายที่ผู้ซื้อข้อมูลมีกับบุคคลอื่นใด ผู้ขายข้อมูลจะไม่รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูลทั้งสิ้น หากมีบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้องให้ผู้ขายข้อมูลรับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูล อันเนื่องมาจากการกระทำใดๆ ของผู้ซื้อข้อมูล พนักงานหรือเจ้าหน้าที่ของผู้ซื้อข้อมูล หรือผู้รับโอนสิทธิ์ของผู้ซื้อข้อมูล (ถ้ามี) ผู้ซื้อข้อมูลต้องดำเนินการในทุกวิถีทางเพื่อป้องกันมิให้ผู้ขายข้อมูลต้องรับผิดชอบใดๆ ซึ่งรวมทั้งการแก้ต่างและว่าต่างให้แก่ผู้ขายข้อมูลและชดเชยค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่ผู้ขายข้อมูลได้รับอันเนื่องมาจากการเรียกร้องหรือฟ้องร้องดังกล่าว ในการดำเนินการตามสัญญา ผู้ขายข้อมูลขอยืนยันว่า ผู้ขายข้อมูลมีสิทธิในฐานข้อมูล และการได้มาของข้อมูลอย่างถูกต้อง ทั้งนี้ ผู้ซื้อข้อมูลจะไม่รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ขายข้อมูลทั้งสิ้น หากมีบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้อง

ให้ผู้ขายข้อมูลรับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูลอื่นเนื่องมาจากการได้มาของข้อมูลดังกล่าว

ผู้ซื้อข้อมูลสัญญาว่าจะไม่เปิดเผย จำหน่าย จ่ายแจก ทำซ้ำ หรือใช้ข้อมูลที่ได้รับจากผู้ขายข้อมูลในประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากข้อตกลงใช้สัญญานับนี้

3. สัญญานายหน้าประกันภัย

- คู่สัญญา : บริษัทประกันภัย (ในฐานะ “ผู้ว่าจ้าง”)
- : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (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 ต้องดำเนินการตามที่ได้รับการแต่งตั้งด้วยตนเอง และจะต้องเปิดเผย แจ้ง และส่งมอบข้อมูลการขอเอาประกันภัยให้กับผู้ว่าจ้างโดยทันที และต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้องแท้จริง จะต้องทวงถามติดตามการชำระเบี้ยประกันภัยภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดหรือตามที่กำหนดในกรมธรรม์ประกันภัยหรือตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ทั้งนี้ แล้วแต่เวลาใดจะถึงก่อน รวมถึงต้องนำส่งเบี้ยประกันภัยโดยทันทีเมื่อได้รับการชำระเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัย กรณีผู้เอาประกันภัยบอกเลิกสัญญาประกันภัย ผู้ให้บริการจะต้องดำเนินการให้ผู้เอาประกันภัยทำการเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เรียกเก็บกรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารใดๆ คืนแก่ผู้ว่าจ้าง พร้อมทั้งเรียกเก็บเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วนระยะเวลาที่สัญญาประกันภัยได้ให้ความคุ้มครองแล้วจากผู้เอาประกันภัยและนำส่งให้บริษัทประกันภัยทันที ทั้งนี้ ผู้ให้บริการตกลง

- จะเก็บรักษาข้อมูลที่ได้รับเนื่องจากการปฏิบัติตามสัญญานี้เป็นความลับไม่ว่าสัญญานี้จะสิ้นสุดแล้วหรือไม่ก็ตาม
- อัตราค่าตอบแทน : ผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับผลประโยชน์ ค่าตอบแทน ค่าบำเหน็จ หรือสิทธิพิเศษใดก็ตามอัตราที่ผู้ว่าจ้างประกาศให้ทราบเป็นคราวๆ ไป แต่ทั้งนี้ต้องไม่เกินอัตราที่นายทะเบียนประกันวินาศภัยกำหนด โดยผู้ให้บริการมีสิทธิขอรับค่าบำเหน็จดังกล่าวได้เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับชำระเบี้ยประกันภัยเรียบร้อยแล้ว
- ระยะเวลาของสัญญา : นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญา หรือเมื่อผู้ให้บริการประพฤติผิดสัญญาหรือทั้งสองฝ่ายบอกเลิกสัญญา หรือเมื่อผู้ให้บริการขาดคุณสมบัติการเป็นนายประกันวินาศภัยตามที่กฎหมายกำหนด หรือผู้ให้บริการดำเนินการใดๆ อันก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทประกันภัย ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ตามกฎหมายประกันภัย

4. สัญญานายหน้าประกันชีวิต

- คู่สัญญา : บริษัทประกันชีวิต (ในฐานะ "ผู้ว่าจ้าง")
- : บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (ในฐานะ "ผู้ให้บริการ")
- วันที่ในสัญญา : วัน เดือน ปี ที่ทำสัญญา
- รายละเอียดของสัญญา : ผู้ให้บริการเป็นแต่เพียงผู้ซื้อหรือจัดการให้มีการทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต โดยทำเพื่อมุ่งหวังที่จะได้รับค่าตอบแทนหรือค่าบำเหน็จเนื่องจากการนั้นเท่านั้น โดยผู้ให้บริการต้องส่งใบคำขอเอาประกัน ตลอดจนเอกสารอื่นใดที่ใช้ในการขอเอาประกันชีวิตที่ผู้ขอเอาประกันชีวิตลงนามแล้ว ให้แก่ผู้ว่าจ้างทันทีหรือภายในระยะเวลาที่กำหนด รวมถึงต้องนำส่งเงินสดหรือตัวเงิน หรือเช็ค ที่ได้รับมานั้นมาชำระให้กับผู้ว่าจ้างทันที
- อัตราค่าตอบแทน : ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าบำเหน็จและผลประโยชน์อื่นรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้วให้แก่ผู้ให้บริการตามอัตราค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้างที่ใช้อยู่ และที่จะประกาศใช้ในวันที่ยกข้อตกลงแนบท้ายสัญญาแต่งตั้งประกันชีวิตในภายหน้าทุกประการ โดยให้ถือว่าเอกสารทั้งหมดดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้ ผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับค่าบำเหน็จและผลประโยชน์อื่นจากประกันชีวิตที่ตนนำมาได้ตามบันทึกข้อตกลงอัตราค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้าง

ระยะเวลาของสัญญา : นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญาหรือเมื่อผู้ให้บริการฝ่าฝืนหรือต้องห้ามตามบทบัญญัติแห่ง พ.ร.บ. ประกันชีวิต ฉบับที่มีผลบังคับอยู่ ณ ขณะนั้น หรือเมื่อไม่มีการต่ออายุหรือถูกเพิกถอนใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต หรือคู่สัญญาตกลงบอกเลิกสัญญา ผู้ให้บริการกระทำผิดสัญญาหรือเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งของสัญญาหรือกระทำการโดยไม่สุจริต หรือการกระทำให้เกิดหรืออาจเกิดความเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ประกันชีวิต บริษัท หรือประชาชน

นโยบายการลงทุนของบริษัทในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท คือ

บริษัท	ทุนจดทะเบียน และเรียกชำระแล้ว (บาท)	บริษัทถือหุ้น (ร้อยละ)	ประเภทธุรกิจ
1. บริษัท เอเอสเอ็นไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด	2,000,000	99.99	นายหน้าประกันชีวิตผ่านช่องทางโทรศัพท์
2. บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด	20,000,000	99.99	ให้บริการจับคู่ผู้ที่ต้องการให้กู้ยืมเงินและผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน

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 อาคารไอบีเอ็ม ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2558 ทะเบียนเลขที่ 0107558000270
โทรศัพท์	(02) 494-8388
โทรสาร	(02) 013-7296
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 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	2,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 388 อาคารไอบีเอ็ม ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	(02) 494-8388
โทรสาร	(02) 013-7296
จำนวนหุ้นที่ถือโดยบริษัท	19,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นชำระแล้ว

• ชื่อบริษัท	บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด
ประเภทธุรกิจ	เป็นผู้ให้บริการจับคู่ผู้ที่ต้องการให้กู้ยืมเงินกับผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน ทั้งแบบมีหลักประกันและไม่มีหลักประกัน รวมทั้งการรับและส่งมอบเงินระหว่างผู้ที่ต้องการให้กู้ยืมเงินและผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน
วันที่จดทะเบียนจัดตั้ง	วันที่ 19 มกราคม 2560
ทุนจดทะเบียน ^{1/}	20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	20,000,000 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 388 อาคารไอบีเอ็ม ชั้น 16บี ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	(02) 494-8399
โทรสาร	(02) 013-7296
จำนวนหุ้นที่ถือโดยบริษัท	1,999,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นชำระแล้ว
3. บุคคลอ้างอิงอื่นๆ	
ผู้สอบบัญชี	นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3930 หรือ นางสาวกรรณ แก้ว ลิมปิกิตติกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5874 หรือ นายณัฐวุฒิ สันติเพชร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5730 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลขที่ 193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร (02) 264-9090 โทรสาร (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