

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรงใบอนุญาตเลขที่ ว00027/2548 มุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก และได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอสเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิตประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรงใบอนุญาตเลขที่ ช00003/2551 นอกจากนี้บริษัทยังถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ดำเนินธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ (Peer to Peer Lending)

รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยมาจาก 3 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์ ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งการประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพ โดยลักษณะรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันภัยจะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการ และรายได้จากธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ (Peer to Peer Lending) ในลักษณะรายได้ค่าบริการแพลตฟอร์ม และรายได้จากค่าธรรมเนียมต่างๆ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์

มุ่งมั่นเสริมสร้างศักยภาพทางธุรกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อส่งมอบคุณประโยชน์แก่ลูกค้า พันธมิตร พนักงาน ผู้ถือหุ้น อย่างเป็นธรรมและร่วมสร้างสรรค์สังคมดิจิทัลที่ดี

พันธกิจ

1. สร้างระบบบริการมาตรฐานที่เปี่ยมไปด้วยคุณภาพ
2. สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
3. สร้างรูปแบบการดำเนินงานโดยใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนดำเนินงาน
4. สร้างบุคลากรให้มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ผสมผสานความเชี่ยวชาญทางธุรกิจเข้ากับทักษะเชิงดิจิทัล เพื่อเพิ่มศักยภาพให้สามารถแข่งขันในยุคดิจิทัล
5. สร้างพันธมิตรธุรกิจที่ดีสำหรับการสร้างสรรค์คุณประโยชน์ร่วมกัน
6. สร้างความรับผิดชอบต่อสังคมผ่านเครื่องมือดิจิทัล

เป้าหมาย

ให้บริการนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์ และประกันชีวิต และบริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และการให้บริการที่เป็นเลิศ เพื่ออำนวยความสะดวกรวดเร็วและง่ายในการใช้บริการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า รวมทั้งบริษัทมีความมุ่งมั่นพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานและปฏิบัติ

ตามกฎหมายและประกาศจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต

กลยุทธ์

บริษัทได้วางกลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนี้

1. เสริมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้า เพื่อจัดหากรรมธรรม์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย โดยปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศไทย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา และคุ้มค่า รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
2. อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อประกัน และรับกรรมธรรม์ประกันภัย สร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายและการส่งมอบกรรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
3. จัดหาและบริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าให้สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อสร้างโอกาสในการประสบความสำเร็จในการขายประกันประเภทต่างๆ ของบริษัท
4. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรของบริษัทให้ทันสมัยและครบวงจร เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการพัฒนาบุคลากรในการพัฒนาธุรกิจดิจิทัล เพื่อเสริมสร้างการเติบโตในธุรกิจอินซัวร์เทค และฟินเทค
5. ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานเสนอขายประกันและการให้บริการจับคู่สินเชื่อ
6. พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันภัยและในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจับคู่สินเชื่อ เพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
7. พัฒนानวัตกรรมทำให้บริการซื้อประกันภัยผ่านช่องทางออนไลน์แบบครบวงจรที่แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในสังคมยุคดิจิทัลที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ
8. ขยายการดำเนินงานของบริษัทไปในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกัน โดยเฉพาะธุรกิจอินซัวร์เทค และฟินเทค เพื่อพัฒนาศักยภาพธุรกิจใหม่ๆ ที่จะผลักดันและสร้างการเติบโตทางด้านผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

- ปี 2548 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.5 ล้านบาท โดยนายธวัชชัย เลิศรุ่งเรือง และนางสาววรรณชนก วารุณประภา เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยให้กับบริษัทประกันวินาศภัยต่างๆ โดยมีมุ่งเน้นขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก
- 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 เพื่อให้บริษัทนำไปให้ขายประกันรถยนต์
- 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 และจดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2562
 - บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นของ ASNL ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จากผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ทำให้ ASNL มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายให้แต่ละบริษัทดำเนินธุรกิจการขายประกันรถยนต์และประกันชีวิตผ่านช่องทางโทรศัพท์เหมือนเดิม 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 ดอกคอม 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 ประเภทกิจการให้บริการ เทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Services) ประเภทย่อย บริการทางด้านดิจิทัล (FINTECH) จาก คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2560
- สัญญาความร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่งในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลลูกค้าร่วมกัน เพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันภัยรถยนต์ได้สิ้นสุดลงเมื่อเดือน มิถุนายน 2560
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2560 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2560 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุน จดทะเบียนในบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด จาก 8,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท เพื่อรองรับ การขยายงานธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อ
- ไตรมาสที่ 4/2560 บริษัทได้เริ่มพัฒนาแพลตฟอร์มประกันออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล โดยใช้ชื่อ แพลตฟอร์มว่า ASN PROMPT เพื่ออำนวยความสะดวกให้นายหน้าบุคคล ในการเปรียบเทียบและซื้อ ประกันภัยผ่านระบบออนไลน์ที่สะดวก รวดเร็ว และได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขกรมธรรม์ทันที

ปี 2561

- บริษัทผ่านการรับรองมาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO/IEC 27001:2013 จากสถาบันมาตรฐานอังกฤษ (British Standard Institute: BSI) เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2561
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้ความเห็นชอบ แก่บริษัทสำหรับการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และการรับรองระบบสารสนเทศ เพื่อใช้ วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในเรื่อง การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online) สำหรับแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ www.oohoo.io ตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2561
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้ความเห็นชอบ แก่บริษัท สำหรับการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และการรับรองระบบสารสนเทศเพื่อใช้ วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในเรื่อง การใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ ประกันภัย สำหรับแพลตฟอร์มประกันออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล www.asnprompt.com ตั้งแต่วันที่ 30 สิงหาคม 2561
- บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ส่งหนังสือถึงธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561 เพื่อขอหารือเรื่องการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) จากนั้นได้เข้าหารือ และนำเสนอรูปแบบธุรกิจและข้อมูลต่างๆ ของบริษัทย่อย ต่อธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2561 เพื่อขอเข้าร่วมทดสอบใน Regulatory Sandbox ตามประกาศกระทรวงการคลัง

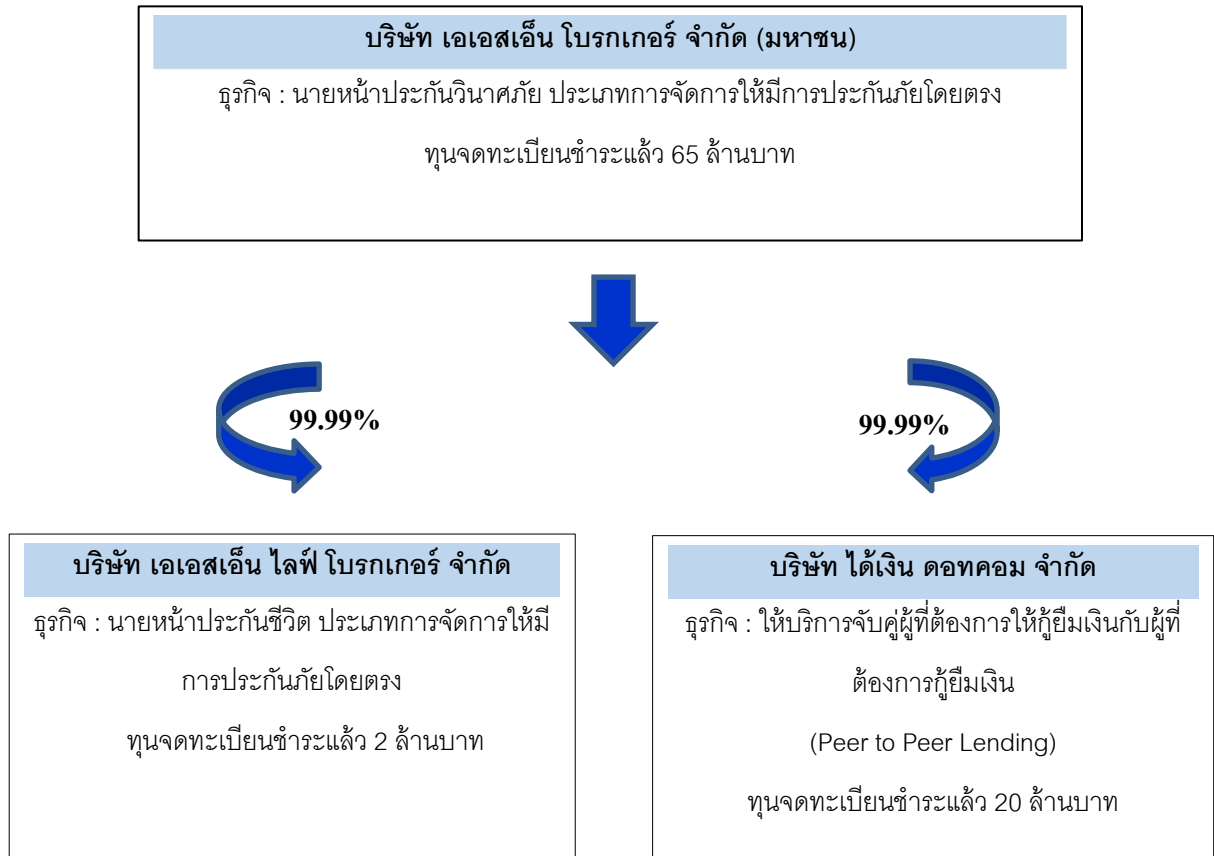
เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล) ประกาศ ณ วันที่ 10 กันยายน 2561

ปี 2562

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2562 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2562 มีมติอนุมัติให้บริษัท ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีไซส์สถาบันการเงิน ประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน และให้ยื่นขออนุญาตประกอบธุรกิจต่อธนาคารแห่งประเทศไทยและหน่วยงานภาครัฐอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- บริษัทยื่นคำขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีไซส์สถาบันการเงิน ต่อธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2562 ปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการพิจารณาคำขอของธนาคารแห่งประเทศไทย
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2562 มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการเกี่ยวโยงกัน ประเภทรับความช่วยเหลือทางการเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อใช้เป็นเงินทุนและเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีไซส์สถาบันการเงิน ประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ภายหลังจากที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจจากกระทรวงการคลัง
- บริษัท ได้เงิน คอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ได้เข้าหารือเรื่องการขอสมัครเข้าทดสอบใน Regulatory Sandbox กับธนาคารแห่งประเทศไทยอีกครั้ง เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2562 และได้ยื่นแบบขอสมัครเข้าทดสอบใน Regulatory Sandbox (ฉบับร่าง) ต่อธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2562 ทั้งนี้ บริษัทย่อย ได้หยุดให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลเป็นการชั่วคราวตั้งแต่วันที่ 27 มกราคม 2563 เพื่อเตรียมความพร้อมของระบบงานก่อนนัดหมายหารือกับธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อขอสมัครเข้าทดสอบใน Regulatory Sandbox

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 2560		ปี 2561		ปี 2562	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าบริการ							
- รายได้ค่านายหน้า							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	73.46	52.74%	61.48	44.46%	68.74	43.07%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	26.90	19.31%	20.38	14.74%	15.15	9.49%
รวมรายได้ค่านายหน้า		100.36	72.05%	81.86	59.20%	83.89	52.56%
- รายได้ค่าบริการอื่น							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	30.60	21.97%	28.91	20.91%	26.26	16.45%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	0.49	0.35%	0.36	0.26%	0.17	0.11%
+ บริการแพลตฟอร์ม ^{1/}	บริษัทย่อย	2.33	1.67%	10.46	7.56%	23.77	14.89%
รวมรายได้ค่าบริการอื่น		33.42	23.99%	39.73	28.73%	50.20	31.45%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน		133.78	96.04%	121.59	87.93%	134.09	84.01%
รายได้อื่น ^{2/}	บริษัท/บริษัทย่อย	5.51	3.96%	16.69	12.07%	25.52	15.99%
รายได้รวม		139.29	100.00%	138.28	100%	159.61	100%

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

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

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ค่าบริการของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ

หน่วย: ล้านบาท

ลักษณะรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2560			ปี 2561			ปี 2562		
		นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม
1. ประกันวินาศภัย	บริษัท									
- บังคับ (พ.ร.บ.)		2.01	2.11	4.12	1.68	2.01	3.69	1.85	1.84	3.69
- สมัครใจ		71.45	28.49	99.94	59.80	26.90	86.70	66.89	24.42	91.31
รวมรายได้ประกันวินาศภัย		73.46	30.60	104.06	61.48	28.91	90.39	68.74	26.26	95.00
2. ประกันชีวิต	บริษัทย่อย									
- ปีแรก		13.48	0.39	13.87	9.59	0.34	9.93	3.03	0.16	3.19
- ปีต่อ		13.43	0.09	13.52	10.79	0.02	10.81	12.12	0.01	12.13
รวมรายได้ประกันชีวิต		26.91	0.48	27.39	20.38	0.36	20.74	15.15	0.17	15.32
3. บริการแพลตฟอร์ม		-	2.33	2.33	-	10.46	10.46	-	23.77	23.77
รวมรายได้ค่าบริการ		100.37	33.41	133.78	81.86	39.73	121.59	83.89	50.50	134.09

หมายเหตุ:

- การขายประกันรถยนต์เป็นการขายคุ้มครองประกันแบบปีต่อปี ดังนั้น เบี้ยปีแรกของประกันวินาศภัยมาจาก ลูกค้าใหม่ของบริษัท ในขณะที่ เบี้ยปีต่อจะมาจากลูกค้าเดิมจากปีก่อนของบริษัทที่กลับมาซื้อกรมธรรม์ประกันวินาศภัยฉบับใหม่ของบริษัทอีกครั้งในปีนั้น
- การขายประกันชีวิตมาจากการที่ลูกค้าซื้อกรมธรรม์เพียงครั้งเดียวแต่ให้ความคุ้มครองต่อเนื่องตามอายุกรมธรรม์ โดยจ่ายชำระเบี้ยประกันในแต่ละปี ดังนั้น เบี้ยปีแรกของประกันชีวิตมาจากลูกค้าใหม่ของบริษัทย่อย และเบี้ยปีต่อจะมาจากการจ่ายเบี้ยประกันในปีถัดๆ ไปของลูกค้ารายเดิมสำหรับกรมธรรม์เดิม
- บริการแพลตฟอร์ม เป็นค่าธรรมเนียมจากการให้บริการสินเชื่าระหว่างบุคคลกับบุคคล

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยซึ่งสามารถดำเนินการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ได้ ทั้งนี้บริษัทมุ่งเน้นขายประกันรถยนต์โดยการขายประกันภัยรถยนต์ของบริษัทสามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้

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

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

1. เพื่อคุ้มครองและให้ความช่วยเหลือแก่ประชาชนที่ได้รับบาดเจ็บหรือเสียชีวิต เพราะเหตุ ประสงค์ภัยจากรถ โดยให้ได้รับการรักษาพยาบาลอย่างทันท่วงที กรณีบาดเจ็บ หรือช่วยเหลือเป็นค่า ปลงศพ 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 ผู้ประสบภัยจะได้รับภายหลังจากการพิสูจน์แล้ว ว่าไม่ได้เป็นฝ่ายที่จะต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย โดยมีวงเงินคุ้มครองรวมกับความเสียหายเบื้องต้นดังนี้	
2.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ	80,000
2.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	300,000
2.3 ชดเชยรายวัน 200 บาท รวมกันไม่เกิน 20 วัน กรณีเข้าพักรักษาพยาบาลในสถานพยาบาลในฐานะคนไข้ใน	สูงสุดไม่เกิน 4,000
2.4 จำนวนเงินความคุ้มครองสูงสุดสำหรับรายการข้อ 2.1 – 2.3 รวมกัน	สูงสุดไม่เกิน 304,000

หมายเหตุ : - ผู้ประสบภัย หมายถึง ผู้ขับขี่ที่ถูกละเมิด ผู้โดยสาร และบุคคลภายนอก
 - ผู้ขับขี่ที่กระทำละเมิด (ฝ่ายผิด) จะได้รับเพียงความคุ้มครองค่าเสียหายเบื้องต้นเท่านั้น
 - การชดเชยค่าสินไหมทดแทนประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) เมื่อเกิดเหตุตั้งแต่ 1 เมษายน 2563 ปรับเพิ่มความคุ้มครองจากเดิม 300,000 บาท เป็น 500,000 บาท โดยไม่ขึ้นค่าเบี้ยประกันภัย

▪ 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*
รถยนต์ที่ทำประกันภัย					(เฉพาะชนกับยานพาหนะทางบก)
• ความเสียหายต่อตัวรถยนต์	✓	×	×	×	×
• รถยนต์สูญหาย หรือไฟไหม้	✓	✓	×	×	✓ หรือ ✗ ก็ได้
คุ้มครองความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก					
• รับผิดชอบต่อการบาดเจ็บหรือเสียชีวิตของบุคคลภายนอกที่อยู่ในรถ และนอกสถานที่ทำประกันภัย	✓	✓	✓	×	✓
• รับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก	✓	✓	✓	✓	✓
ความคุ้มครองเพิ่มพิเศษให้กับผู้ขับขี่ และผู้โดยสารที่อยู่ในรถที่เอาประกันภัย					
• สำหรับกรณีเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพถาวร	✓	✓	✓	×	✓
• สำหรับค่ารักษาพยาบาล	✓	✓	✓	×	✓
• สำหรับการประกันตัวผู้ขับขี่(กรณีเกิดคดีอาญา)	✓	✓	✓	×	✓

หมายเหตุ : - กรมธรรม์ประกันภัยแบบเฉพาะภัย ผู้เอาประกันภัยสามารถเลือกให้มีความคุ้มครองรถยนต์สูญหายหรือไฟไหม้ หรือไม่มีก็ได้
 - กรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ที่ทำสัญญาประกันภัยตั้งแต่ 1 เมษายน 2563 ปรับเพิ่มความคุ้มครองกรณีเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพถาวร ชดเชยค่าสินไหมทดแทนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 500,000 บาท

➤ การให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถยนต์ที่ทำประกันภัย (Own Damage: OD)

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

- ✓ ควรเลือกซื้อความคุ้มครองให้ตรงกับลักษณะการใช้รถจริง เช่น ใช้รถส่วนบุคคล (ไม่ใช้รับจ้างหรือให้เช่า) ใช้รถเพื่อการพาณิชย์ (ใช้รับจ้างหรือให้เช่า) ใช้รับจ้างสาธารณะ (ใช้เพื่อการขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ) เนื่องจากหากลักษณะการใช้รถจริงไม่ตรงกับที่ซื้อความคุ้มครอง เมื่อรถเกิดความเสียหายจะถือว่าผิดเงื่อนไขความคุ้มครองจะไม่สามารถชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้น
- ✓ ผู้ที่จะขับที่รถต้องมีใบอนุญาตขับขี่ มิฉะนั้นจะไม่ได้รับความคุ้มครอง

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

ให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อรถยนต์หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของรถยนต์ รวมทั้งอุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง และ ส่วนควบที่ติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ ที่ถูกไฟไหม้ หรือสูญหายไป

- ✓ ไฟไหม้ในที่นี้ หมายถึง ความเสียหายต่อรถยนต์ที่เป็นผลมาจากไฟไหม้ ไม่ว่าจะเป็นการไหม้โดยตัวของมันเองหรือเป็นการไหม้ที่เป็นผลสืบเนื่องมาจากสาเหตุอื่น
- ✓ การสูญหายในที่นี้ รวมถึงความเสียหายต่อรถยนต์ รวมทั้งอุปกรณ์เครื่องตกแต่ง หรือสิ่งติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ ที่เป็นผลมาจากการลักทรัพย์ ชิงทรัพย์ ปล้นทรัพย์ ยักยอกทรัพย์ หรือเป็นผลมาจากการพยายามกระทำความผิดดังกล่าว
- ✓ ความคุ้มครองไม่รวมถึงความเสียหายหรือสูญหายที่เกิดจากการลักทรัพย์ หรือยักยอกทรัพย์โดยบุคคลที่ได้รับการมอบหมาย หรือครอบครองรถยนต์ตามสัญญาเช่า สัญญาเช่าซื้อ หรือสัญญาจำนำ หรือโดยบุคคลที่จะกระทำความผิด 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 และหากรถยนต์ที่ทำประกันภัยได้รับความเสียหาย บริษัทไม่ต้องชดใช้ ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับรถยนต์ที่ทำประกันภัยนั้น
- 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 ในกรณีรถยนต์ที่เอาประกันภัยไว้เกิดอุบัติเหตุ เป็นเหตุให้บุคคลดังกล่าวถูกควบคุมตัวใน คดีอาญา

▪ การประกันอุบัติเหตุ (Personal Accident)

บริษัทเป็นผู้เสนอขายประกันอุบัติเหตุและประกันสุขภาพให้กับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง โดยบริษัท ประกันวินาศภัยจะทำหน้าที่เก็บค่าเบี้ยประกันภัยจากลูกค้าแทนบริษัท และบริษัทจะได้รับค่านายหน้าตามสัญญาที่ทำไว้ กับบริษัทประกันวินาศภัยดังกล่าว

ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีใช้สถาบันการเงิน

คณะกรรมการบริษัทได้เล็งเห็นถึงโอกาสเติบโตในธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็น ประกัน ซึ่งมีมูลค่าตลาดเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปีจากฐานกลุ่มคนรายได้น้อยถึงปานกลาง ดังนั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2562 จึงได้มีมติอนุมัติให้บริษัทประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีใช้สถาบัน การเงิน ประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน เป็นธุรกิจเพิ่มเติมจากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่ดำเนินการอยู่ใน ปัจจุบัน ซึ่งส่งผลดีต่อบริษัท คณะกรรมการ ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่ต้องปฏิบัติตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขอ อนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 เรื่อง (สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ) ซึ่งบริษัทฯ ได้ยื่นคำ ขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ สำหรับผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่ มีใช้สถาบันการเงิน ไปยังธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2562 และได้เข้าหารือกับธนาคารแห่งประเทศไทย

ไทยเพื่อชี้แจงและให้ข้อมูลเพิ่มเติมในการประกอบการพิจารณาคำขออนุญาตประกอบธุรกิจฯ ทั้งนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาของธนาคารแห่งประเทศไทย

ธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันชีวิต

บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตประเภทต่างๆ ที่บริษัทประกันชีวิต ซึ่งเป็นคู่ค้าของบริษัทย่อย เป็นผู้กำหนดรูปแบบของกรรมธรรมที่มีรูปแบบง่าย ไม่ซับซ้อน และมีเงื่อนไขที่น่าสนใจ เหมาะสำหรับนายหน้าประกันชีวิตที่เป็นนิติบุคคลที่ใช้พนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยบริษัทประกันชีวิตต้องนำเสนอสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เพื่อขออนุญาตในการออกรูปแบบกรรมธรรมที่ใช้ในการขายผ่านทางโทรศัพท์ก่อนที่จะนำเสนอให้กับบริษัทย่อยใช้อำนาจในการขายประกันชีวิตทางโทรศัพท์

ในปี 2562 บริษัทย่อย มีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศจำนวน 2 ราย นำเสนอกรรมธรรมประกันชีวิต สามารถเลือกการทำประกันคุ้มครองความเจ็บป่วย หรือการประกันอุบัติเหตุ ที่ให้ความคุ้มครองในแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งเป็นการประกันชีวิตที่เน้นการออมเงิน กำหนดให้มีการชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายปีหรือรายเดือนภายในระยะเวลาการชำระเบี้ยประกันภัยและมีระยะเวลาคู่ครองตามที่บริษัทประกันชีวิตกำหนดทั้งแบบระยะสั้น กลาง ยาว ปราศจากความเสี่ยง ช่วยสร้างวินัยในการออมเงิน โดยบริษัทประกันชีวิตจะจ่ายเงินเอาประกันให้แก่ผู้เอาประกันภัยเมื่อมีชีวิตรอดอยู่ครบกำหนดสัญญา หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับผลประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาประกันภัย ตามอัตราส่วนที่ระบุไว้ในกรรมธรรม นอกจากนี้กรณีที่ถูกค้าประสบอุบัติเหตุ พร้อมทั้งชดเชยค่ารักษาพยาบาลให้กับลูกค้า

นอกจากการทำประกันชีวิตจะช่วยบรรเทาความเดือดร้อนเรื่องการเงิน รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอันเนื่องจากการเสียชีวิตแล้ว รัฐบาลได้ให้การส่งเสริมธุรกิจประกันชีวิตโดยออกมาตรการทางภาษีให้ผู้ทำประกันชีวิตสามารถนำเบี้ยประกันชีวิตไปใช้เป็นค่าลดหย่อนในการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 100,000 บาท เพื่อจูงใจให้ประชาชนหันมาสนใจการทำประกันชีวิตเพิ่มขึ้นเพื่อความมั่นคงในชีวิต

ธุรกิจให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นตัวกลางจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending) ด้วยการพัฒนาแพลตฟอร์มในลักษณะเป็นช่องทางสนับสนุนและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกรรมจับคู่สินเชื่อระหว่างผู้ให้กู้และผู้ขอกู้ ผ่านทางเว็บไซต์ www.daingern.com ซึ่งสามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ ให้ความสำคัญกับความถูกต้องของการประมวลผลข้อมูล ผู้ให้กู้และผู้ขอกู้ รวมถึงมีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อ และกระบวนการติดตามชำระหนี้ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าคุณภาพสินเชื่อที่ได้รับการจับคู่สินเชื่อนั้นมีคุณภาพที่ดี และมีปริมาณหนี้เสียอยู่ในระดับต่ำกว่าอุตสาหกรรม ด้วยการปฏิบัติงานของบุคลากรมืออาชีพที่มีความรู้ความเข้าใจในอุตสาหกรรมสินเชื่อเป็นอย่างดี

ทั้งนี้ในปี 2563 บริษัทย่อย ได้หยุดให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านแพลตฟอร์ม www.daingern.com เป็นการชั่วคราว เนื่องจากอยู่ระหว่างดำเนินการตามขั้นตอนการขอสมัครเข้าร่วมทดสอบใน Regulatory Sandbox ตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ สนส.4/2562 เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และ

เนื่องในการประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) ซึ่งมีสาระสำคัญข้อหนึ่งที่กำหนดให้ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจต้องเข้าร่วมทดสอบและพัฒนานวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox) จนประสบความสำเร็จและพร้อมให้บริการในวงกว้างในประเทศไทยก่อนจึงจะสามารถยื่นขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นไปตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล) ที่กำหนดให้การประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล เป็นกิจการที่ต้องขออนุญาต

อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด เชื่อมั่นว่าในอนาคตหลังจากที่บริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจแล้ว ด้วยอัตราดอกเบี้ยและค่าบริการที่ต่ำกว่าตลาดที่เกิดจากธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer Lending platform) และการให้บริการผ่านช่องทางออนไลน์ จะเป็นประโยชน์กับประชาชนในวงกว้าง และลดภาระดอกเบี้ยให้กับผู้ใช้บริการสินเชื่อในอนาคต อีกทั้งยังสร้างผลตอบแทนที่น่าพอใจให้กับผู้ถือหุ้นด้วย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายการตลาดที่สำคัญ

กลยุทธ์ทางการตลาด

ด้วยประสบการณ์การให้บริการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิตมานานกว่า 10 ปี บริษัท ได้สร้างชื่อ ASN และ ASNL ให้เป็นจุดขายที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยและบริษัทนายหน้าประกันชีวิตชั้นนำที่มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตรงเวลา ด้วยราคาที่เป็นธรรม จึงทำให้บริษัทและบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจจากคู่ค้าและลูกค้า เสมอมาและสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

▪ การสรรหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยชั้นนำจำนวน 27 ราย และบริษัทประกันชีวิตชั้นนำจำนวน 2 ราย สามารถให้บริการในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายในราคายุติธรรม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

▪ การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

บริษัทให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีมาเพิ่มความทันสมัยให้กับการสร้างฐานข้อมูลลูกค้าในการเก็บ และวิเคราะห์ข้อมูลอย่างมีคุณภาพ ช่วยให้บริษัทเข้าใจความต้องการลูกค้าได้มากขึ้น รวมถึงการใช้ข้อมูลในการบริหารความสัมพันธ์และการสื่อสารกับลูกค้าเพื่อสรรหาผลิตภัณฑ์ฯ และกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่ตอบสนองต่อความต้องการลูกค้าได้ในเวลาที่เหมาะสม อันจะนำไปสู่อัตราความสำเร็จในการขายและผลกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มมากขึ้น และที่สำคัญคือการเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าในการใช้บริการจากบริษัท รวมทั้งเชื่อมโยงการจัดส่งข้อมูลให้บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิต การวางบิลเรียกเก็บ การตัดชำระค่าเบี้ยประกันภัย และการติดตามเก็บเบี้ยประกันภัย ทำให้บริษัทสามารถรับรู้สถานการณ์และแก้ไขปัญหาของงานต่างๆ ได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง เพื่อการบริหารจัดการงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

■ การพัฒนาบุคลากร

บริษัทคำนึงถึงการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร การเพิ่มทักษะและการส่งเสริมการเรียนรู้ของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งในส่วนบุคลากรฝ่ายขาย และฝ่ายสนับสนุนการขาย โดยจัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะในการปฏิบัติงานบริการลูกค้าทั้งระบบออฟไลน์ และออนไลน์ รวมถึงกำหนดอัตราชีวิตเพื่อใช้ในการประเมินผลงานของบุคลากร และควบคุมการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพได้ในระยะยาวและช่วยให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจตามที่วางไว้ เช่น การเพิ่มจำนวนครั้งของการติดต่อลูกค้าต่อวัน การกำหนดยอดขายเป้าหมายรายวันรายสัปดาห์รายเดือน ซึ่งส่งผลต่อค่าคอมมิชชั่นของบุคลากรฝ่ายขาย เป็นต้น เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจประกันภัยที่มีการเปลี่ยนแปลงในยุคดิจิทัล

■ งานบริการลูกค้าและลูกค้าสัมพันธ์

บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าในการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ และประกันชีวิตอย่างมืออาชีพ ถูกต้อง โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ตามพระราชบัญญัติ และประกาศฯ ที่เกี่ยวข้องจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) โดยพนักงานขายทางโทรศัพท์ นอกเหนือจากการเสนอขายสำหรับกลุ่มลูกค้ารายใหม่แล้ว ทางบริษัทยังให้ความสำคัญกับสัดส่วนอัตราการคงอยู่ของกลุ่มลูกค้าปีต่ออายุให้เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์ทำหน้าที่ให้บริการหลังการขายโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เข้ามาช่วยเพิ่มประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า อาทิ การแจ้งเตือนวันหมดอายุของกรมธรรม์ให้ลูกค้าเจ้าของบริษัท การบริหารจัดการข้อร้องเรียนต่างๆ การอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในกรณีเรียกค่าสินไหมจากบริษัทประกันฯ หรือในกรณีมีข้อพิพาทใดๆ ให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีและได้รับประโยชน์อันพึงได้ตามกรมธรรม์สูงสุด รวมถึงการให้บริการจัดส่งกรมธรรม์ไปยังที่อยู่ของลูกค้า รวมทั้งสร้างช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลาย ได้แก่ QR Code/ บัตรเดบิต บัตรเครดิต/ อินเทอร์เน็ต (Internet Banking) / เอทีเอ็ม/ เคาน์เตอร์ธนาคาร/ เคาน์เตอร์เซอร์วิส/ หรือที่สำนักงานของบริษัท ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการเลือกใช้บริการและชำระเงิน

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทประกันวินาศภัยเป็นผู้กำหนดราคาเบี้ยประกันภัยตามรูปแบบของกรมธรรม์ในแต่ละประเภท โดยคำนึงถึงสถิติต่างๆ เช่น โอกาสในการเรียกค่าสินไหมทดแทน มูลค่าทุนประกันภัย จำนวนฐานลูกค้า เป็นต้น และบริษัทจะได้รับคำตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยในอัตราสูงสุดที่ร้อยละ 12 และ 18 ของค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันรถยนต์แบบภาคบังคับและแบบภาคสมัครใจ ตามลำดับ ซึ่งเป็นไปตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เรื่อง อัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ. 2551 อย่างไรก็ตาม อัตราค่านายหน้าดังกล่าวอาจน้อยกว่าหรือเท่ากับอัตราที่ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนดไว้ ขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรองกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทประกันภัยของบริษัท โดยบริษัทประกันภัยแต่ละแห่งจะมีการทำสัญญาและระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนั้น บริษัทยังได้รับรายได้ค่าบริการอื่นเป็นค่าบริการที่บริษัทได้ทำหน้าที่ประสานงานและบริการหลังการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ซึ่งได้แก่ การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าตามยี่ห้อรถยนต์ให้กับบริษัทประกันวินาศภัย การให้บริการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัย การให้บริการลูกค้าในการออกและส่งกรมธรรม์ การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และการให้บริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Services) เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นเป็นบริการเสริมที่บริษัทได้ให้บริการกับลูกค้าและคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย

ในขณะที่บริษัททยอยขายประกันชีวิตตามเบี้ยประกันที่กำหนดโดยบริษัทประกันชีวิต โดยไม่สามารถให้ส่วนลดใดๆ หรือให้ของแลกหรือแจกรับแลกกับลูกค้าได้ ทั้งนี้ บริษัททยอยจะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันชีวิตตามอัตราที่ตกลงกันกับบริษัทประกันชีวิต ซึ่งขึ้นกับลักษณะของกรมธรรม์ ช่วงระยะเวลาการส่งเสริมการขายของบริษัทประกันชีวิต เป็นต้น โดยมีอัตราเป็นร้อยละของเบี้ยประกันภายในปีแรก และทยอยลดลงในปีถัดไปตามที่ตกลงกัน (แต่บริษัทประกันชีวิตสามารถจ่ายบำเหน็จหรือค่าตอบแทนอื่นที่จ่ายเพื่ออัตราความคงอยู่ของกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือค่าส่งเสริมผลงานได้) ซึ่งเป็นไปตามอัตราค่านายหน้าที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันชีวิตที่เป็นลูกค้าแต่ละแห่งได้มีการทำสัญญากับบริษัทรวมทั้งระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัททยอยยังสามารถรับรายได้ค่าบริการอื่นที่บริษัทประกันชีวิตจ่ายสำหรับการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของบริษัททยอย เช่น การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และติดตามการจัดส่งกรมธรรม์ให้กับลูกค้า เป็นต้น

ส่วนการให้บริการของบริษัททยอยในการให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending) นั้น เนื่องจากการเป็นการทำธุรกิจผ่านทางช่องทางออนไลน์ซึ่งมีต้นทุนในการทำธุรกิจที่ต่ำกว่า ประกอบกับบริษัททยอยไม่ได้มีแผนงานในการขยายพื้นที่การให้บริการโดยการตั้งเครือข่ายสาขา แต่เป็นการขยายการให้บริการโดยใช้ช่องทางออนไลน์และด้วยความร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ บริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางด้านราคาโดยคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าบริการที่ต่ำกว่าคู่แข่งในตลาด

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทและบริษัททยอยได้นำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์และประกันชีวิตของลูกค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยช่องทางการจำหน่ายดังนี้

- จำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์เป็นหลักในการสร้างรายได้ของบริษัท โดยให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้และความสามารถของทีมงานขายบริษัทเพื่อสร้างความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ต่างๆ และเทคนิคการขาย รวมทั้งเนื้อหาในการขายทางโทรศัพท์ตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าจะได้รับทั้งก่อนและหลังการขาย และสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจในการซื้อประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับบริษัทอีกครั้งหรือเผยแพร่ประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้อื่น

- จำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce)

บริษัทให้บริการแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์ภายใต้ชื่อ OOHOO (อู๋หู่) ผ่านทางเว็บไซต์ www.oohoo.io เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งต้องการซื้อประกันภัยด้วยตนเอง ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่นำเสนอลูกค้าประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีหลากหลาย ตั้งแต่การประกันภัยรถยนต์ การประกันอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ และการประกันภัยการเดินทาง โดยปัจจุบันแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์เปิดให้บริการจำหน่ายเฉพาะผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และประกันภัยการเดินทาง เนื่องจากการจำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ในปริมาณมาก และไม่จำกัดเวลา ซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้กับลูกค้าและเป็นการให้บริการกับลูกค้าทุกกลุ่มได้อย่างครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทได้วางแผนการตลาดเพื่อให้บริการขายประกันในระบบประกันภัยออนไลน์ ดังนี้

1. กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคาที่แข่งขันได้และเหมาะสมกับการทำตลาดแบบอีคอมเมิร์ซ เนื่องจากต้นทุนการทำตลาดผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซนั้นต่ำกว่าการทำตลาดแบบดั้งเดิม
2. ใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์และการจัดจำหน่ายหลักผ่านสื่อสังคมออนไลน์และการตลาดสมัยใหม่ เช่น การเผยแพร่บทความเกี่ยวกับอุตสาหกรรมประกันภัยอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างการรับรู้ในแบรนด์ OOHO และยังเป็นการสร้างเครือข่ายผู้สนใจการซื้อประกันภัยออนไลน์ และการทำการตลาดผ่าน Bloggers ทางเว็บไซต์ที่มีผู้ติดตามจำนวนมากซึ่งสามารถเข้าถึงตรงถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้ในวงกว้างและรวดเร็ว
3. ให้ความสำคัญกับการขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยทุกประเภทจากบริษัทประกันภัยชั้นนำบนแพลตฟอร์มเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคสามารถเข้ามาค้นหาผลิตภัณฑ์ เปรียบเทียบราคา เลือกซื้อ และชำระเงิน
4. สร้างมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ดีที่สุดสำหรับผู้บริโภค โดยที่ผู้บริโภคจะได้รับการอำนวยความสะดวกกับความง่ายในการใช้งานบนแพลตฟอร์ม ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และความครบถ้วนของข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ ช่องทางการชำระเงินที่มีความปลอดภัยสูง รวมถึงเงื่อนไขการชำระเงิน เช่น การบริการผ่อนชำระ และการที่ผู้บริโภคได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ทันที เป็นต้น
5. ใช้จุดแข็งจากประสบการณ์การทำธุรกิจนายหน้ามากกว่า 10 ปี เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ โดยผู้บริโภคได้รับการบริการหลังการขายต่างๆ อย่างครบถ้วน เช่น การบริหารจัดการกรมธรรม์ต่างๆ (การจัดส่ง แก้วไข ยกเลิก) งานบริการตรวจสอบสภาพรถยนต์เพื่อการรับประกัน และการรับซื้อรถยนต์ผ่านหมายเลขบริการลูกค้า 0-2494-8393 เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล ภายใต้ชื่อ ASN PROMPT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ www.asnprompt.com เพื่อให้นายหน้าบุคคล เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ประกันภัย และซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ที่สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และได้รับความคุ้มครองทันทีตามเงื่อนไขกรมธรรม์

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

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

จุดแข็งของบริษัทและบริษัทย่อย

- เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ และเอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในกลุ่มผู้ซื้อประกันรถยนต์และประกันชีวิต ด้วยมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ซื่อสัตย์สุจริต สะดวกรวดเร็ว ตรงต่อเวลา และเบี้ยประกันภัยที่ยุติธรรม
- บริษัทได้คำนึงถึงการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตภายใต้กฎหมาย และความควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) รวมถึงหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ทำให้ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย มั่นใจได้ถึงความโปร่งใส และหลักธรรมาภิบาลที่ดีในการประกอบธุรกิจ
- บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำในประเทศไทย

- บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมการขายประกันวินาศภัย ประเภทรถยนต์และประกันชีวิตที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้นทุกปี
- บริษัทได้พัฒนาการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการคัดแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามยี่ห้อของรถยนต์เพื่อให้นำเสนอกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่มีความเชี่ยวชาญบริหารจัดการต้นทุนการประกันรถยนต์ในแต่ละยี่ห้อรถยนต์ ทั้งนี้ หากบริษัทประกันภัยสามารถบริหารจัดการต้นทุนในการรับประกันภัยต่ำลง จะส่งผลให้บริษัทสามารถเจรจาต่อรองค่านายหน้าประกันวินาศภัยให้เพิ่มสูงขึ้น
- บริษัทได้ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยในทุกส่วนงานภายในองค์กรของ ทำให้สามารถเข้าถึงการวิเคราะห์ และตรวจสอบข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ และสามารถนำฐานข้อมูลมาใช้ในการบริหาร และการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศเป็นไปตามมาตรฐาน ISO27001:2013
- บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านแหล่งเงินทุน และภาพลักษณ์ในการดำเนินธุรกิจ
- บริษัทประกอบธุรกิจดิจิทัล ทั้งการบริการทางด้านอินเทอร์เน็ตและด้านฟินเทค ด้วยการพัฒนาระบบโดยทีมงานภายในของบริษัทเอง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจอย่างก้าวกระโดดในอนาคต

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปี 2562 การชะลอตัวทางเศรษฐกิจเกิดจากปัจจัยทั้งภายนอกและภายในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นภาคการส่งออกมีปัญหาติดลบ ภาคการเกษตรราคาตกต่ำ การชะลอการลงทุนของภาคเอกชน การผลิตหดตัวกระทบการจ้างงาน ปัญหาหนี้ภาคครัวเรือนสูง การใช้จ่ายเงินของประชาชนชะลอตัว สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ส่งผลกับยอดขายรถยนต์หดตัวลง ซึ่งการผันผวนของเศรษฐกิจดังกล่าวส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจประกันชีวิต โดยมีเบี้ยประกันชีวิตรวบรวม 610,914 ล้านบาท เติบโตลดลงร้อยละ 2.63 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เป็นการถดถอยครั้งแรกในรอบทศวรรษ

สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย ประเภทประกันภัยรถ ณ สิ้นปี 2562² มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง 144,658 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 5.33 ซึ่งแบ่งเป็นเบี้ยประกันภัยจากการประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ จำนวน 18,511 ล้านบาท และประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ จำนวน 126,147 ล้านบาท โดยชองนายหน้ายังคงเป็นช่องทางขายอันดับหนึ่งซึ่งเติบโตร้อยละ 4.88 ในส่วนช่องทางธนาคารลดลงร้อยละ 2.53 จากปี 2561

นอกจากปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัวแล้ว อุตสาหกรรมประกันภัยรถยนต์ยังคงเผชิญกับความท้าทายด้านต่างๆ อาทิ ด้านต้นทุนที่สูงขึ้นจากต้นทุนการซ่อมโดยเฉพาะค่าจ้างแรงงาน ค่าอะไหล่รถยนต์ ที่เพิ่มขึ้นทุกปี รวมถึงการเพิ่มความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พรบ.) ที่จะมีผลบังคับในเดือน เมษายน 2563 และการขอรับสิทธิค่าชดเชยการขาดประโยชน์จากการประกันภัยรถยนต์ของผู้เอาประกันที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการลงทุนด้านเทคโนโลยี ที่จะเสริมประสิทธิภาพการทำงานให้มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้เบี้ยประกันภัยปรับเพิ่มขึ้นให้สะท้อนต้นทุนและความเสี่ยงตามกลุ่มรถ ทำให้การแข่งขันในเชิงเบียดเบียนและหนุนให้เบี้ยประกันภัยรับยังคงมีโอกาสเติบโต

ด้านการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่รวดเร็วส่งผลกับพฤติกรรมในการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคที่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวกรวดเร็วผ่านสมาร์ทโฟน รวมถึงอุปกรณ์อื่นๆ สามารถเชื่อมโยงทุกสิ่ง (Internet of Things) ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีในการดำเนินธุรกรรม การสื่อสารผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ มากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญ

ประการหนึ่งที่ภาคธุรกิจประกันภัยได้รับผลกระทบและต้องเร่งปรับตัว ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในช่วงของการเปลี่ยนผ่านทางเทคโนโลยีดิจิทัล ที่นอกจากธุรกิจต้องแข่งขันกันเองแล้วยังต้องตามให้ทันกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้การปรับตัวที่เห็นได้ชัด อาทิ การควรวรรวมธุรกิจและการซื้อกิจการของธุรกิจประกันภัย เพื่อให้ธุรกิจมีความมั่นคงและมีเสถียรภาพ มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจต่อไป รวมถึงการรวมตัวกันขององค์กรด้านประกันภัยมีมากขึ้นเพื่อลดต้นทุนในการบริหารจัดการ การนำเทคโนโลยีมาใช้ลดต้นทุน การออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับสภาพสังคมและความเสี่ยงภัยที่เกิดขึ้นในยุคดิจิทัล

บริษัท ในฐานะนายหน้าประกันวินาศภัย ตระหนักถึงความสำคัญของเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทในการปฏิวัติเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมประกันภัยอย่างมาก รวมถึงความสำคัญของช่องทางนายหน้าที่ยังคงเป็นช่องทางอันดับหนึ่งในการขายประกันภัย ถือเป็นโอกาสทางธุรกิจอันดีที่บริษัทฯ ได้ปรับรูปแบบและบทบาทใหม่ในการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยยุคออนไลน์ด้วยการให้บริการผู้บริโภคแบบออนไลน์ครบวงจรผ่านแพลตฟอร์ม www.oohoo.io (Insure Tech platform) เป็นแพลตฟอร์มเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบ end to end solution เพื่อรองรับผู้บริโภคยุคใหม่ที่มีความรู้ด้านประกันภัย สามารถแสวงหาข้อมูลเชิงเปรียบเทียบได้ด้วยตนเอง พิจารณาคัดเลือกซื้อประกันภัยเฉพาะรูปแบบที่ตรงกับความต้องการตามความจำเป็น และยอมรับได้กับการบริการตัวเอง อย่างไรก็ตามพฤติกรรมผู้บริโภคยุคดิจิทัล สะท้อนให้เห็นว่าช่องทางออนไลน์ทำให้ความจงรักภักดีต่อบริษัท หรือ Brand Loyalty เปลี่ยนแปลงได้ง่าย โดยเฉพาะประกันวินาศภัยที่เป็นการทำประกันระยะสั้นแบบปีต่อปี จึงเป็นความท้าทายของบริษัทฯ ในการรักษา loyalty ของผู้บริโภคให้เข้ามาใช้บริการแพลตฟอร์ม จูงใจให้ผู้บริโภคกลับมาซื้อซ้ำ

ดังนั้นในปี 2562 บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่น ศึกษาข้อมูล ใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อพัฒนาแพลตฟอร์มที่มีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ตั้งแต่ขั้นตอนการเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ การสั่งซื้อ การชำระเงิน ตลอดจนได้รับกรมธรรม์ ด้วยขั้นตอนที่ง่าย สะดวก รวดเร็วแบบครบวงจร ได้ทุกที่ ทุกเวลา โดยไม่ต้องพึ่งพาพนักงานขาย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ขยายช่องทางการตลาดไปยังนายหน้าประกันภัย (บุคคลธรรมดา) ที่ได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) โดยให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับเป็นเครื่องมืออำนวยความสะดวกให้กับนายหน้าประกันภัย (บุคคลธรรมดา) ในการเสนอขายประกันให้ผู้บริโภคในกลุ่มที่ยังต้องการซื้อประกันภัยผ่านบุคคล ในขณะเดียวกันบริษัทยังคงไว้ซึ่งช่องทางการเสนอขายประกันทางโทรศัพท์ซึ่งเป็นช่องทางดั้งเดิม เพื่อรองรับผู้บริโภคกลุ่มเดิมที่ยังคงต้องการได้รับการบริการที่ดีจากพนักงานขายของบริษัทฯ โดยในปี 2562 บริษัทฯ มีนายหน้าอิสระลงทะเบียนขอใช้บริการผ่านแพลตฟอร์ม www.asnprompt.com จำนวน 300 คน

อย่างไรก็ตามบริษัทให้ความสำคัญในการคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย เปี่ยมด้วยคุณภาพจากพันธมิตรธุรกิจชั้นนำ สามารถคืนกำไรส่วนหนึ่งให้กับผู้บริโภคได้ด้วยข้อเสนอด้านราคาเบี้ยประกันภัยที่น่าสนใจกว่าคู่แข่ง เป็นการเพิ่มมูลค่า สร้างประสบการณ์ที่ดีให้ผู้บริโภคได้ใช้บริการแพลตฟอร์มได้อย่างมั่นใจด้วยระบบความปลอดภัยตามมาตรฐาน ISO27001:2013 และการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่จะมีผลบังคับใช้ในเดือน พฤษภาคม 2563 ตลอดจนการได้รับบริการที่ดีภายใต้กรอบการกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ที่มุ่งเน้นการกำกับดูแลและส่งเสริมพัฒนาธุรกิจประกันภัยให้มีประสิทธิภาพ โปร่งใส น่าเชื่อถือ และคุ้มครองประชาชนให้ได้รับสิทธิประโยชน์จากการประกันภัยที่รวดเร็ว ถูกต้องและครบถ้วน ล้วนแต่เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยของบริษัทให้เดินหน้าต่อไป ซึ่งหมายถึงโอกาสที่บริษัทสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้ในอนาคต

หมายเหตุ

^{1/} ข้อมูลจากเว็บไซต์การเงินธนาคาร 19 ก.พ.2563^{2/} ข้อมูลจากเว็บไซต์สำนักงาน คปภ.

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการขายประกันรถยนต์ทั้งแบบภาคบังคับและภาคสมัครใจ โดยได้จัดหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นเจ้าของรถยนต์ส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนเป็นหลัก ด้วยการซื้อฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากผู้จัดทำนายฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อใช้ในการติดต่อและขายประกันรถยนต์ของลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยทั้งหมดจำนวน 27 ราย ทั้งนี้ บริษัทประกันวินาศภัยทุกรายได้สัญญาการดำเนินธุรกิจแบบไม่มีกำหนดระยะเวลา กับบริษัท ซึ่งถือเป็นสัญญาแม่หรือ Master Agreement และสามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเพิ่มเติม เช่น ประเภทกรมธรรม์ ค่านายหน้าประกันภัย และค่าบริการอื่น เป็นต้น

ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

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

นโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า

บริษัทมีนโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ดังนี้

1. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีความแข็งแกร่งในธุรกิจทั้งในด้านการเงินและการออกแบบผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้บริการลูกค้าด้วยความรวดเร็วในการชดเชยค่าสินไหมทดแทน
2. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีหลักการธรรมาภิบาลที่ดี มีผู้บริหารระดับสูงที่มีวิสัยทัศน์ และทีมงานที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน มีความเข้าใจในธุรกิจพร้อมที่จะสนับสนุนให้ธุรกิจของนายหน้าประสบความสำเร็จ
3. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่มีเครือข่ายในการให้บริการด้านการเคลมประกันรถยนต์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด
4. มีพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง เช่น คู่ซอม หรือศูนย์ซอม เป็นต้น ที่ได้รับการยอมรับเรื่องการบริหารและการอนุมัติการจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันวินาศภัย
5. มีทีมงานที่มีความเข้าใจและสนับสนุนงานทั้งก่อนและหลังการขาย
6. สนับสนุนในช่องทางใหม่สำหรับการจัดจำหน่ายประกันภัยและการพัฒนางานต่างๆ
7. มีการจัดการที่ก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดเพื่อให้สามารถสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นกับบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยหรือนายหน้าประกันชีวิตได้

8. มีเงื่อนไขในการรับประกันที่ไม่ซับซ้อนและเหมาะสมสำหรับงานขายประกันผ่านทางโทรศัพท์ที่มีความจำเป็นที่ต้องใช้เวลาในการปิดการขายโดยเร็ว รวมถึงการขายผ่านช่องทางออนไลน์

การจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเอง โดยใช้ฐานข้อมูลเดิมที่ลูกค้าเก่าของบริษัทได้ซื้อประกันประเภทต่างๆ ในอดีต และจัดหาจากผู้ครอบครองฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งมีประวัติการจัดส่งข้อมูลสำหรับใช้งานขายประกันของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยุติการจัดหาฐานข้อมูลจากผู้ครอบครองฐานข้อมูลก่อนที่พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 มีผลบังคับใช้ในวันที่ 28 พฤษภาคม 2563 และจะใช้ข้อมูลเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านช่องทางโทรศัพท์ให้กับลูกค้าที่บริษัทได้จัดหา เก็บรวบรวมได้มา หรือขอความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัติดังกล่าวมีผลบังคับใช้

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 การขอรับความเห็นชอบการใช้บริการบุคคลภายนอก และการรับรองระบบสารสนเทศ พ.ศ. 2560 เพื่อใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ ในเรื่อง การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online) และเรื่อง การใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย ตามลำดับ

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

- กระบวนการให้บริการลูกค้าโดยการเสนอขายประกันภัยทางโทรศัพท์มีดังนี้

พนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยต้องผ่านการอบรมเพื่อทำความเข้าใจลักษณะผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทก่อนที่จะติดต่อโดยตรงกับลูกค้าผ่านระบบติดต่อโทรศัพท์อัตโนมัติ

การนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยจะเริ่มต้นจากคัดแยกข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายด้วยระบบ IT ก่อนแจกจ่ายฐานข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายให้กับหัวหน้าทีมของพนักงานขายซึ่งจะแจกจ่ายฐานข้อมูลดังกล่าวต่อไปให้ทีมงานขายในแต่ละวัน

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

บริษัทจะส่งข้อมูล (Application) ต่อไปยังบริษัทประกันวินาศภัย หรือบริษัทประกันชีวิตเพื่อออกกรมธรรม์ให้กับลูกค้าต่อไป

- กระบวนการให้บริการลูกค้าซื้อประกันภัยผ่านแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ มีดังนี้

ผู้สนใจสามารถเข้าใช้บริการแพลตฟอร์ม www.oohoo.io เพื่อเปรียบเทียบราคาเบี้ยประกันภัย ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์สำหรับการประกันภัยให้เลือก 4 ประเภท ได้แก่ ประกันภัยรถยนต์ ประกันรถมอเตอร์ไซด์ และประกันการเดินทาง รวมถึงประกันการติดเชื้อไวรัส COVID-19

ประกันภัยคุ้มครองไวรัสโคโรนา (COVID-19)

**ประกันภัย
ไวรัสโคโรนา
(Covid-19)**

เริ่มต้น
เพียง 99 บาท/ปี ทั่วทุกช่วงอายุ

เจอบุป จ่ายบ๊ป สูงสุด **100,000** บาท

ประกันการติดเชื้อไวรัส COVID-19



[หน้าแรก](#)
[สินค้าประกันภัย](#)
[ข่าวสารบทความ](#)
[ติดต่อเรา](#)
[0-2494-8393](#)
[ทำธุรกรรม](#)
[สมัครสมาชิก](#)

OOHOO ประกันออนไลน์ ประกันรถยนต์

ประกันรถยนต์ออนไลน์ ประกันเดินทาง



การันตีราคา เจอกันก่อนว่าขึ้นเงินส่วนต่าง



เปรียบเทียบและเลือกซื้อแผนประกันราคาถูก ด้วยตัวเองได้ทันที ทุกเวลา



ไม่คือ ไม่โทรทวงใจ คู่ครองกันที





ประกันรถยนต์



ประกันมอเตอร์ไซด์



ประกันเดินทาง

ชั้นประกันรถยนต์ ☐ 1 ☐ 2+ ☐ 2 ☐ 3+ ☐ 3 ☐ พ.ร.บ. [เลือกทุกชั้น](#)

เลือกที่จอดรถ

เลือกผู้ขับขี่

เลือกผู้โดยสาร

เลือกผู้ขับขี่ (ถ้ามี)

ค้นหา

โปรโมชั่น OOHOO



ประกันรถยนต์ชั้น 1
รวมแล้ว 6,802 บาท

ถูกสุดๆ !! ประกันรถยนต์ชั้น 1 เหลือเพียง 6,802 บาท/ปี

[อ่านต่อ](#)



ยืมประกันรถยนต์
ผ่อนเงินสด 0%

ไม่มีบัตรเครดิตผ่อนประกันรถยนต์ได้

[อ่านต่อ](#)

รายการค้นหาประกันรถยนต์ล่าสุด

 MAZDA CX3 5 Dr. / 2.0 (ย 2018) 21 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 820 ประกัน	 HONDA ACCORD 4 Dr. / EL 2.4 (ย 2004) 2 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 254 ประกัน
 HONDA JAZZ 5 Dr. / RS 1.5 (ย 2017) 2 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 559 ประกัน	 SUZUKI CIAZ 4 Dr. / GL 1.2 (ย 2018) 2 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 500 ประกัน
 MITSUBISHI TRITON 4 Dr. / Double Cab 2.4 (ย 2017) 2 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 629 ประกัน	 SUZUKI CIAZ 4 Dr. / GL 1.2 (ย 2018) 3 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 485 ประกัน
 HYUNDAI H-1 4 Dr. / Maestro Deluxe 12at 2.5 (ย 2012) 3 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 84 ประกัน	 HONDA JAZZ 5 Dr. / RS 1.5 (ย 2017) 4 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 509 ประกัน
 HONDA JAZZ 5 Dr. / RS 1.5 (ย 2017) 6 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 569 ประกัน	 HONDA CITY 4 Dr. / V+ 1.5 (ย 2018) 6 ปีที่ผ่านมา ค้นหา 624 ประกัน

คุณจะได้พบกับข้อเสนอพิเศษที่ถูกใจมากกว่า 1,000,000 กรณีครับ

OOHOO พลัสพร้อมประกันออนไลน์ ให้คุณเลือกซื้อประกันรถยนต์ เรานำถึงประกันรถยนต์ชั้น 1, ประกันรถยนต์ชั้น 2+, ประกันรถยนต์ชั้น 2, ประกันรถยนต์ชั้น 3+, ประกันรถยนต์ชั้น 3 และ พ.ร.บ. สำหรับเงินได้คืนความคุ้มครองทันที จากบริษัทประกันชั้นนำกว่า 24 บริษัท



เมื่อค้นหาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ต้องการได้แล้ว สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ด้วยขั้นตอนง่ายๆ โดยดำเนินการ

- ✓ ลงทะเบียนผ่านแพลตฟอร์ม www.oohoo.io เพื่อขอบัญชีผู้ใช้งานจะได้รับอีเมลยืนยันการลงทะเบียนในการเริ่มการใช้งาน

- ✓ ลงชื่อเข้าใช้ (Log-in) เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีผู้ใช้งาน

- ✓ ก่อซื้อผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ และกรอกข้อมูล

2018 TOYOTA CAMRY 2.0DCC G 2018

ธนาคารไทยพาณิชย์ (TSI)
 ต้นทุน 18,800.47 บาท
 เงินต้น 14,350.21 บาท
 ดอกเบี้ย 0% 6 เดือน 2,391.70 บาท

ธนาคารกรุงไทย (JF)
 ต้นทุน 18,800.47 บาท
 เงินต้น 14,657.39 บาท
 ดอกเบี้ย 0% 6 เดือน 2,442.90 บาท

ธนาคารไทยพาณิชย์ (Thai Finance)
 ต้นทุน 18,800.47 บาท
 เงินต้น 14,964.10 บาท
 ดอกเบี้ย 0% 6 เดือน 2,494.02 บาท

บริษัท อีเอชไอเอ (AIA Insurance)
 ต้นทุน 18,800.47 บาท
 เงินต้น 15,486.75 บาท
 ดอกเบี้ย 0% 6 เดือน 2,581.13 บาท

- ✓ เลือกวิธีการชำระเงิน ยืนยันการสั่งซื้อ พร้อมชำระเงิน รับความคุ้มครองทันที

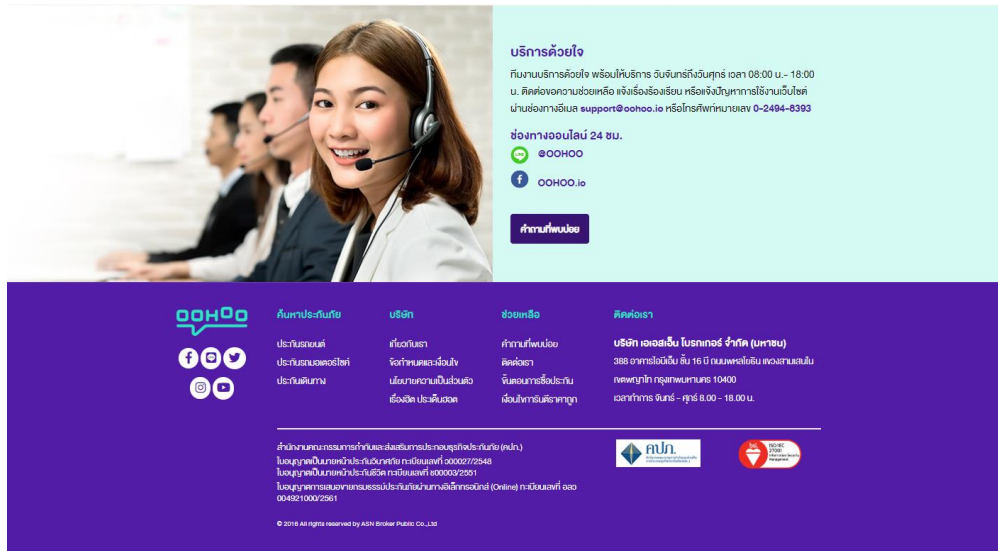
สรุปรายการชำระเงิน
 ต้นทุน 18,800.47 บาท
 เงินต้น 14,350.21 บาท
 ดอกเบี้ย 0% 6 เดือน 2,391.70 บาท
 ยอดเงินรวม 14,955.42 บาท

เลือกวิธีการชำระเงิน
 ชำระเงินสด
 ชำระเงินผ่านธนาคาร
 ชำระบัตรเครดิต

เลือกวิธีการชำระเงิน
 QR Code
 K PLUS
 บัตรเครดิต/เดบิต
 บัตรผ่อนชำระ

ยอดเงินรวม 14,955.42 บาท
 Ref No1 3000002587999
 Ref No2 100832

ยืนยันการสั่งซื้อ



บริการด้วยใจ
ทีมงานบริการด้วยใจ พร้อมให้บริการ วันจันทร์ถึงวันศุกร์ เวลา 08:00 น. - 18:00 น. ติดต่อขอความช่วยเหลือ แจ้งเรื่องร้องเรียน หรือแจ้งปัญหาการใช้งานเว็บไซต์
ผ่านช่องทางอีเมล support@oohoo.io หรือโทรศัพท์หมายเลข 0-2494-8393

ช่องทางออนไลน์ 24 ชม.
oohoo
oohoo.io

ค้นหาข้อมูล

ค้นหาประเภท	บริการ	ช่วยเหลือ	ติดต่อเรา
บริการสมาชิก	สมัครสมาชิก	ค้นหาข้อมูล	บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
บริการซื้อขาย	ซื้อขายหลักทรัพย์	ค้นหาข้อมูล	288 อาคารนิเวศน์ ชั้น 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามยุค
บริการสินเชื่อ	สินเชื่อส่วนบุคคล	ค้นหาข้อมูล	กรุงเทพมหานคร 10400
บริการอื่นๆ	บริการอื่นๆ	ค้นหาข้อมูล	เปิดทำการ จันทร์ - ศุกร์ 8.00 - 18.00 น.

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ (คปอ.)
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทที่ 000007/2548
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทที่ 000000/2551
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทที่ 000000/2551 (Online) กรณีสมัครที่ 000
004851000/2551

© 2018 All rights reserved by ASAN Broker Public Co., Ltd.

- กระบวนการให้บริการนายหน้าบุคคลธรรมดาเสนอประกันภัยผ่านแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ มีดังนี้

นายหน้าประกันวินาศภัยผู้สนใจร่วมงานกับ ASN PROMPT ต้องลงทะเบียนผ่านแพลตฟอร์ม www.asnprompt.com เมื่อลงทะเบียนสมัครแล้ว ระบบจะส่งอีเมลล์ แจ้งให้นายหน้ายืนยันการลงทะเบียนและตั้งรหัสผ่านในการเข้าใช้งานระบบ จากนั้นเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลความถูกต้อง รวมถึงตรวจสอบสถานะใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยจากฐานข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปอ.) และทำการยืนยันตัวตนเจ้าของใบอนุญาตนายหน้าผู้สมัคร

การเข้าใช้งานแพลตฟอร์ม นายหน้าต้องทำการลงชื่อเข้าใช้ (log in) เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีผู้ใช้งานตามที่ได้ลงทะเบียนไว้ ในกรณีที่ไม่ลงชื่อเข้าใช้งานจะไม่สามารถค้นหาข้อมูลเพื่อนำเสนอแก่ผู้มุ่งหวังและไม่สามารถส่งข้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้

สำหรับการนำเสนอผลิตภัณฑ์นั้น นายหน้าจะนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผู้มุ่งหวัง โดยระบุประเภทประกันภัย และรายละเอียดข้อมูลที่กำหนดในแพลตฟอร์มให้ครบถ้วน จากนั้นระบบจะแสดงรายการผลิตภัณฑ์ประกันภัยเพื่อนำให้นายหน้าเสนอข้อมูลรายละเอียดผลิตภัณฑ์ ความคุ้มครองที่ได้รับ รวมถึงตอบข้อสงสัยให้ผู้มุ่งหวังได้ศึกษาเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจซื้อ เมื่อผู้มุ่งหวังเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ นายหน้าต้องกรอกข้อมูลรายละเอียดตามประเภทประกันวินาศภัย อาทิ วันเริ่มต้นความคุ้มครอง ข้อมูลรถยนต์ ข้อมูลผู้ซื้อและผู้เอาประกันภัย ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก เมื่อกรอกข้อมูลการสั่งซื้อแล้ว ระบบจะแสดงผลสรุปการสั่งซื้อให้ผู้ซื้อตรวจสอบความถูกต้องก่อนยืนยันการสั่งซื้อและเลือกช่องทางการชำระเงินเพื่อให้ลูกค้าชำระเงินด้วยตนเองและได้รับความคุ้มครองทันที

ASN
Pharmaceutical

ติดต่อเรา 02-494-8384

ประกันรถยนต์

ค้นพบข้อเสนอประกันรถยนต์โดนๆ ชื่อ พ.ร.บ. ต่อประกันรถยนต์ โดยบริษัทประกันชั้นนำมากกว่า 30 บริษัท

ค้นหาประกันรถยนต์

ค้นหา พ.ร.บ.

อันดับประกันรถยนต์ ☐ 1 ☐ 2+ ☐ 2 ☐ 3+ ☐ 3 พ.ร.บ. [เลือกทุกข้อ](#)

เลือกยี่ห้อรถยนต์ ▾

เลือกปีรถยนต์ ▾

เลือกรุ่นรถยนต์ ▾

เลือกรุ่นย่อยรถยนต์ ▾

☐ โอนโค้ด ☐ ทุนประกันเดิม

ค้นหาเลย!

หมายเหตุ : สำหรับเลือกซื้อบริษัทประกันไม่ว่านั้น เฉพาะรถยนต์ใช้ส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่วินิจฉัยหรือให้คำ

[illegible]

ติดต่อเรา

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[Line](#)

[FAQ](#)

โทร 02-494-8384

กรอกข้อมูลเพื่อซื้อประกันรถยนต์

●

○

○

ข้อมูลรถยนต์ข้อมูลผู้เอาประกันภัยข้อมูลการสั่งซื้อ

ประกันของคุณ

TOYOTA COROLLA 2018
4 doors Altis E AT 4sp FWD 1.6i (CNG) (1,600 CC.)
 บมจ.ไทยเศรษฐกิจประกันภัย
ชั้น 1 , ชั้น อู๋
ราคา15,500.02 บาท

ข้อมูลรถยนต์

หมายเลขทะเบียน *
กท1234กรุงเทพมหานคร

เลขตัวรถ (คือถัง) *
MR053HY4204150000

*ตัวอย่าง กท1234 หรือ 1กท1234
*ตัวอย่าง MMTJJKK10FHO00002

กรณีรถยนต์ ป้ายแดง : ☐ ป้ายแดง

ติดตั้งแก๊ส * ☒ ไม่ติดตั้ง ☐ LPG ☐ NGV

<- ย้อนกลับ

ถัดไป

Copyright © 2016, ASIN Broker Public Co.,Ltd.

ส่วนที่ 1

ประกันของคุณ

TOYOTA COROLLA 2018

4 door ATB E-AT 4sp FWD 1.8i (CVT) (1,600 CC.)
หมายเลขเครื่องยนต์ : K11234
เลขตัวถัง (VIN) : MRDSSHY14204150000

นายทศพล ทนทอง
วันเกิด : 10/01/1990
เลขบัตรประชาชน : 3101200000000
โทรศัพท์มือถือ : 0800000000
อีเมล : test@oo.com.th
ที่อยู่ : บ้านเลขที่ 23 หมู่ที่ 2 ตำบลหาย ห้างจากา ปทุมธานี

บมจ.ไทยทรูสต็อกประกันภัย
อื่น ๆ อีกมีอยู่

วันเริ่มมีความคุ้มครอง : 09/03/2020
วันสิ้นสุดความคุ้มครอง : 09/03/2021

สรุปข้อมูลการชำระเงิน

บมจ.ไทยทรูสต็อกประกันภัย ชำระ 1 ส่วนลด (บาท)	15,500.02 บาท
ยอดเจือรวม (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว)	15,500.02 บาท

การผ่อนชำระด้วยเงินสด
☒ จ่ายงวดเดียว (ไม่ผ่อนชำระ)
 ☐ ผ่อน 2 เดือน
 ☐ ผ่อน 3 เดือน

รายละเอียดความคุ้มครอง

ความรับผิดชอบต่อรถยนต์เสียหาย สูญหาย ไฟไหม้	ทุนประกัน (บาท)
ความคุ้มครอง 1) ความเสียหายต่อโครงสร้างรถ • ความเสียหายส่วนแรก ไม่มี 2) ความรับผิดชดเชยค่าสูญหายไฟไหม้ 660,000 บาท (ต่อครั้ง) 3) ความเสียหายที่เกิดจากภัยธรรมชาติ คุ้มครอง	660,000 บาท (ต่อครั้ง)
ความรับผิดต่อบุคคลภายนอก ความคุ้มครอง 1) ความเสียหายต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัยเฉพาะส่วนบุคคลในวงเงินสูงสุดตาม พ.ร.บ. 2) ความเสียหายต่อการพินัยบุคคลภายนอก • ความเสียหายส่วนแรก ไม่มี	1,000,000 บาท (ต่อคน) 10,000,000 บาท (ต่อครั้ง) 2,500,000 บาท (ต่อครั้ง)
ความคุ้มครองตามเอกสารแนบท้าย ความคุ้มครอง 1) อุบัติเหตุส่วนบุคคล • เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ: กุศลภาพถาวร (ผู้ขับขี่ 1 คน) 100,000 บาท (ต่อคน) • เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ: กุศลภาพถาวร (ผู้โดยสาร 6 คน) 100,000 บาท (ต่อคน) 2) ค่ารักษาพยาบาล 100,000 บาท (ต่อคน) 3) การประเมินค่าผู้ขับขี่ 200,000 บาท (ต่อครั้ง)	ทุนประกัน (บาท)



สมัครใจ    FAQ  02-494-8384

ประกันของคุณ

TOYOTA COROLLA 2018

4 doors Altis E AT 4sp FWD 1.6i (CHG) (1,600 CC.)

หมายเลขทะเบียน : กก1234

เลขตัวรถ (ตัวถัง) : MR053HY4204150000

หมายเหตุ คดสอบ

วันที่ : 10/01/1990

เลขบัตรประชาชน : 3101200000000

โทรศัพท์มือถือ : 0800000000

อีเมล : test@abc.co.th

ที่อยู่ : บ้านเลขที่ 23 หมู่ที่ 2 ตำบลสวน อำเภอปาก ปทุมธานี



บมจ.ไทยเศรษฐกิจประกันภัย
ชั้น 1 ซ่อม ผู้

วันที่เห็นความคุ้มครอง : 09/03/2020

วันหมดความคุ้มครอง : 09/03/2021

สรุปข้อมูลการชำระเงิน

บมจ.ไทยเศรษฐกิจประกันภัย ชั้น 1

15,500.02 บาท

ส่วนลด

0.00 บาท

ยอดเงินรวม

15,500.02 บาท

(รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว)



ชำระยอดสุทธิทั้งหมด

ชำระยอดเงินรวมยอดชำระ

โดยเป็นวิธีการผ่อนชำระ 15500.02



ผ่อนชำระ 3 หรือ 6 งวด

แบบชำระ 3 หรือ 6 งวด

โดยใช้บัตรเครดิตผ่อนรายการ



QR Code



K PLUS



บัตรเครดิต/
บัตรเดบิต



แหล่งท่องเที่ยวที่มี



** หากท่านชำระเงินด้วย QR Code ท่านจะได้รับเอกสารการคืน
เงินคืน การชำระเงินด้วย QR Code ท่านชำระจำนวนเงิน 15,500.02 บาท

Ref 1 : 40010000963817

Ref 2 : 109638

ยอดเงินรวม

15,500.02 บาท

ส่วนลดตาม (ภาษีหัก ณ ที่จ่าย)

2,239.23 บาท

ยอดชำระรวม

13,260.79 บาท

คลิกที่นี่เพื่อชำระเงิน

คลิกที่นี่เพื่อชำระเงิน

การติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัย

บริษัทมีหน้าที่ในการติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นคู่ค้า โดยบริษัทจะนำส่งเบี้ยประกันภัยที่หักค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทประกันวินาศภัยในแต่ละรอบทุกวันที่ 15 และวันทำการสุดท้ายของแต่ละเดือน

การขายประกันชีวิตแบบสะสมทรัพย์และการประกันอุบัติเหตุให้กับบริษัทประกันชีวิต ได้ใช้ช่องทางการชำระเบี้ยประกันชีวิตโดยการตัดบัตรเครดิตเท่านั้น ซึ่งบริษัทประกันชีวิตดังกล่าวจะทำหน้าที่ติดตามเบี้ยประกันชีวิต และค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทย่อยในแต่ละรอบเดือน ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยสามารถตรวจสอบความถูกต้องของค่านายหน้าและค่าบริการอื่นตามข้อมูลการขายประกันภัยให้กับลูกค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดส่งให้กับบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิต

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ၂၆၆ -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทได้ประเมินปัจจัยเสี่ยงตามสถานการณ์และข้อมูลที่มีอยู่ ณ ปัจจุบัน ดังนั้น อาจยังคงมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่ทราบในขณะนี้ ซึ่งอาจจะเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของนักลงทุนอย่างมีนัยสำคัญปัจจัยความเสี่ยงในการดำเนินงานของบริษัทและแนวทางในการบริหารจัดการและป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มขึ้นของกฎหมาย กฎระเบียบและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

• ความเสี่ยงจากพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562

ตามที่พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 ได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2562 และจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 28 พฤษภาคม 2563 นั้น ถือเป็นส่วนหนึ่งของการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (Data Security) ที่ภาครัฐให้ความสำคัญคุ้มครองความเป็นส่วนตัวของประชากรในประเทศ ที่ได้รับผลกระทบจากการละเมิดสิทธิในข้อมูลส่วนบุคคลเพิ่มมากขึ้นในยุคสังคมดิจิทัล ซึ่งสาระสำคัญของพระราชบัญญัติฉบับนี้ กำหนดให้การเก็บรวบรวม การใช้ การเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล ต้องได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลอย่างชัดเจน และต้องแจ้งให้เจ้าของข้อมูลทราบถึงวัตถุประสงค์ของการเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลที่จะเก็บรวบรวม ระยะเวลาที่คาดว่าจะเก็บข้อมูลไว้ รวมถึงบุคคลหรือหน่วยงานที่ข้อมูลอาจจะถูกเปิดเผย และข้อมูลของผู้ประกอบการที่เป็นผู้เก็บข้อมูล สถานที่ติดต่อและวิธีการติดต่อ นอกจากนี้ยังต้องแจ้งสิทธิของเจ้าของข้อมูลให้ทราบ อาทิ สิทธิเข้าถึงและขอสำเนาข้อมูล สิทธิคัดค้านการเก็บข้อมูล สิทธิขอให้ลบหรือทำลายข้อมูล สิทธิขอให้แก้ไขข้อมูล สิทธิร้องเรียนว่ามีการละเมิดข้อมูลส่วนบุคคลตามกฎหมาย ดังนั้นเมื่อกฎหมายนี้มีผลบังคับใช้ จะส่งผลกระทบต่อกระบวนการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยได้ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยมีการจัดหาฐานข้อมูลจากผู้ครอบครองฐานข้อมูลที่เป็นนิติบุคคลเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลลูกค้าให้กับบริษัทและบริษัทย่อย ทำให้ต้นทุนการจัดหาฐานข้อมูลเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลต่อความสามารถในการบริหารต้นทุนการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและความสามารถในการทำกำไรลดลง

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยดำเนินการสื่อสารและจัดช่องทางเพื่อให้ลูกค้ารายเดิมที่เคยซื้อกรมธรรม์ประกันภัยต่างๆ ผ่านบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงลูกค้าที่ยังไม่ได้รับการติดต่อเสนอขายผลิตภัณฑ์ แต่บริษัทได้ข้อมูลส่วนบุคคลมาก่อนที่กฎหมายมีผลบังคับใช้ ให้ลูกค้าดังกล่าวสามารถให้ความยินยอม หรือปฏิเสธความยินยอม หรือใช้สิทธิต่างๆ ของเจ้าของข้อมูล ผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ที่บริษัทได้จัดไว้ให้ รวมถึงบริษัทได้ปรับปรุงกระบวนการดำเนินธุรกิจและนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพ การบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคล ดูแลการเข้าถึงและใช้งานข้อมูลเพื่อป้องกันมิให้มีการใช้งานที่ละเมิดข้อมูลส่วนบุคคล ความเป็นส่วนตัวของเจ้าของข้อมูล และกำกับดูแลให้ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายดำเนินการให้สอดคล้องกับกฎหมาย

- ความเสี่ยงจากประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58

(เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่าระหว่างบุคคลกับบุคคล)

ตามที่กระทรวงการคลังได้ออกประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่าระหว่างบุคคลกับบุคคล) เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2561 ที่กำหนดให้การประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่าระหว่างบุคคลกับบุคคล เป็นกิจการที่ต้องขออนุญาต โดยให้ยื่นคำขอผ่านธนาคารแห่งประเทศไทยตามหลักเกณฑ์และแบบที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ออกประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ สนส. 4/2562 เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่าระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2562 ซึ่งมีสาระสำคัญข้อหนึ่งที่กำหนดให้ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจต้องเข้าร่วมทดสอบและพัฒนานวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox) จนประสบความสำเร็จและพร้อมให้บริการในวงกว้างในประเทศไทยก่อนจึงจะสามารถยื่นขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ไม่เป็นไปตามระยะเวลาที่คาดหมายไว้ เนื่องจากต้องปฏิบัติตามขั้นตอนและหลักเกณฑ์ซึ่งมีรายละเอียดที่บริษัทต้องเตรียมความพร้อมก่อนสมัครเข้าร่วมทดสอบใน Regulatory Sandbox จึงส่งผลกระทบต่อเป้าหมายและรายได้ของบริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด)

อย่างไรก็ตามบริษัทย่อย ได้เตรียมรองรับความเสี่ยงดังกล่าว โดยมอบหมายให้ทีมผู้บริหารศึกษา เตรียมความพร้อมเพื่อขออนุญาตเข้าร่วมทดสอบใน Regulatory Sandbox โดยได้เข้าพบหารือกับธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2562 เพื่อเสนอรูปแบบการประกอบธุรกิจและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และได้ยื่นแบบการสมัครเข้าทดสอบใน Regulatory Sandbox (ฉบับร่าง) เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2562 เพื่อให้ธนาคารแห่งประเทศไทยพิจารณาในเบื้องต้น และวันที่ 30 มกราคม 2563 ได้เข้าหารือกับธนาคารแห่งประเทศไทยอีกครั้ง เพื่อชี้แจงรายละเอียดรูปแบบธุรกิจ ทั้งนี้บริษัทย่อยอยู่ระหว่างเตรียมระบบปฏิบัติงานในบางระบบให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อนำเสนอต่อธนาคารแห่งประเทศไทยพิจารณาในลำดับต่อไป

2. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขาย กรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้าประกัน และธนาคาร พ.ศ. 2561 ซึ่งได้ครอบคลุมถึงเรื่องการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ และประกาศอื่นๆ ของ คปภ. ที่เกี่ยวข้องกับการขายประกันภัย

พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยต้องปฏิบัติตามขั้นตอนการทำงานที่ควบคุมและบังคับใช้โดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ทั้งนี้ หากบริษัทหรือพนักงานของบริษัทปฏิบัติไม่ถูกต้องตามกฎหมาย ประกาศหรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง อาจได้รับบทลงโทษขั้นรุนแรงโดยการเพิกถอนใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยหรือนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อยได้ในอนาคต

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยวางมาตรการต่างๆ ดังนี้

1. พนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อย ทุกคนต้องได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิต ที่สามารถปฏิบัติงานขายประกันทางโทรศัพท์

2. จัดตารางเวลาการทำงานของพนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) กำหนดเท่านั้น
3. จัดให้มีหัวหน้าทีมงานขายเพื่อทำหน้าที่แนะนำและควบคุมการทำงานของลูกทีมแต่ละทีมงานขาย
4. จัดให้มีศูนย์การเรียนรู้และอบรม เพื่อพัฒนาความรู้ผลิตภัณฑ์ประกันต่างๆ ของลูกค้า และแบ่งปันประสบการณ์ในงานขายประกันภายในบริษัทและบริษัทย่อยเป็นประจำ รวมถึงอบรมให้ความรู้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
5. ติดตั้งระบบบันทึกเสียงการสนทนาระหว่างพนักงานขายประกันและลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งการจัดเก็บการบันทึกเสียงให้ครบถ้วน และกำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพดำเนินการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาหลังจากการขายประกันทางโทรศัพท์เพื่ออนุมัติธุรกรรมดังกล่าว ก่อนจะดำเนินการตามขั้นตอนการออกกรมธรรม์โดยบริษัทประกันภัยต่อไป

3. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรับประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิต

บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิต เป็นผู้พิจารณาบททบทวนหรือเปลี่ยนแปลงนโยบายการรับประกันภัย โดยคำนึงปัจจัยต่างๆ อาทิ สัดส่วนของค่าสินไหมทดแทนต่อค่าเบี้ยประกันภัย สภาพการแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ภัยธรรมชาติ รวมถึงพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งมีความสัมพันธ์กับอัตราเบี้ยประกันภัย และเงื่อนไขในการรับประกันภัยของบริษัทประกัน และจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย หากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นอุปสรรคในการเสนอขายประกันภัยทางโทรศัพท์

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยการคัดเลือกคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงน่าเชื่อถือ มีขีดความสามารถในการรับประกันภัย มีผลิตภัณฑ์หลากหลายเพียงพอในการตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าทุกประเภท ในขณะเดียวกันบริษัทคำนึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับพันธมิตรด้วยการร่วมประชุมหรือกับพันธมิตรอย่างใกล้ชิด ประสานความร่วมมือในการทำงานและแก้ไขปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพซึ่งจะผลดีต่อการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่าย นอกจากนี้บริษัทได้เพิ่มช่องทางการเสนอขายทั้งออฟไลน์ และออนไลน์ รวมถึงพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่องทั้งก่อนและหลังการขาย อันเป็นจุดขายของบริษัท เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา คำนึงถึง สร้างไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

4. ความเสี่ยงจากระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศได้รับความเสียหาย

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

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้ลงทุนระบบคอมพิวเตอร์สำรองที่สามารถรองรับการทำงานในกรณีที่ระบบคอมพิวเตอร์หลักขัดข้อง การจัดเก็บข้อมูลชุดสำรอง (Back Up) โดยใช้อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลสำรองที่อยู่ภายในศูนย์คอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดเก็บข้อมูลสำรองไว้อีกหนึ่งชุดโดยใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกผ่านทางระบบคลาวด์ (Cloud) เพื่อป้องกันในกรณีการเกิดเหตุภัยพิบัติที่ศูนย์คอมพิวเตอร์หลัก หรือในกรณีที่ข้อมูลสำรองที่อยู่

ภายในศูนย์คอมพิวเตอร์หลักไม่สามารถใช้งานได้ และ ในกรณีฉุกเฉิน บริษัทได้มีการติดต่อกับผู้จัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประมวลผล (Server) ไว้ล่วงหน้า ซึ่งผู้จัดหาดังกล่าวมีความพร้อมที่จะส่งมอบอุปกรณ์ให้กับบริษัทโดยเร็ว รวมถึงบริษัทได้ดำเนินการให้มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศเป็นไปตามมาตรฐาน ISO/IEC 27001:2013

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศ

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจโดยใช้ระบบงานคอมพิวเตอร์ในทุกกระบวนการของธุรกิจ ซึ่งเกิดจากการวิเคราะห์ และพัฒนาโดยผู้บริหารและบุคลากรของฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศของบริษัท ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทั้งในด้านการพัฒนาระบบ มีความเข้าใจในกระบวนการทำงานและระบบงานของบริษัท สามารถพัฒนาระบบงานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น หากบริษัทไม่มีผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้หรือไม่สามารถจัดหาผู้บริหารและบุคลากรที่มีคุณภาพมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้กำหนดค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารและบุคลากรในส่วนนี้ให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสมสามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานดังกล่าวยังคงปฏิบัติงานที่บริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แล้วบริษัทได้วางแผนการเติบโตทางสายอาชีพเพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานเติบโตไปพร้อมกับความสำเร็จของบริษัท รวมถึงการวางแผนบุคลากรทดแทนในกรณีผู้บริหารหรือพนักงานลาออก และเพิ่มอัตราพนักงานเพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของหน่วยงานเทคโนโลยีสารสนเทศในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ทั้งนี้ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยขาดแคลนบุคลากรในส่วนนี้แต่อย่างใด

6. ความเสี่ยงจากการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระในกรณีที่บริษัทให้ลูกค้าผ่อนเบี้ยประกันภัยรถยนต์

บริษัทมีกลยุทธ์ในการขายประกันรถยนต์เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อประกันรถยนต์กับบริษัทให้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเสนอให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถผ่อนเบี้ยประกันภัยได้ ทำให้จำนวนลูกค้าและมูลค่ารวมของเบี้ยที่ผ่อนชำระเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกค้าของบริษัทเริ่มผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันให้กับบริษัทก่อนวันที่กรมธรรม์มีผลบังคับใช้จนถึงงวดการผ่อนเบี้ยประกันภัยงวดสุดท้ายซึ่งเกิดขึ้นภายหลังจากการคุ้มครองประกันภัยเริ่มมีผลบังคับใช้แล้วเป็นระยะเวลาหนึ่ง ทำให้บริษัทต้องนำเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทไปชำระค่าเบี้ยประกันทั้งหมดซึ่งรวมส่วนที่เหลือของเบี้ยประกันภัยที่ลูกค้ายังผ่อนไม่หมดให้กับบริษัทประกันวินาศภัยทันทีที่กรมธรรม์ดังกล่าวมีผลบังคับใช้ ดังนั้น การขยายระยะเวลาผ่อนเบี้ยประกันให้แก่ลูกค้าเป็นระยะเวลายาวขึ้น จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ยังค้างชำระ โดยเฉพาะในกรณีที่ลูกค้ารายดังกล่าวไม่ได้นำเงินมาชำระคืนค่าเบี้ยประกันภัยทั้งหมดให้กับบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัทได้

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยจัดให้ลูกค้าที่ต้องการผ่อนชำระเบี้ยประกันภัยต้องเริ่มต้นการผ่อนเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัทเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 2 เดือนก่อนถึงกำหนดวันคุ้มครองมีผล เสมือนหนึ่งเป็นเงินมัดจำล่วงหน้า ซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงที่ลูกค้าผิดนัดชำระได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ หากลูกค้าได้ผิดนัดชำระค่าเบี้ยประกันภัยในส่วนที่เหลือ บริษัทสามารถแจ้งให้บริษัทประกันวินาศภัยยกเลิกการคุ้มครองในกรมธรรม์ดังกล่าวได้ในทันที แต่บริษัทยังคงอาจได้รับความเสียหายในระดับหนึ่ง ซึ่งมีมูลค่าไม่เป็นนัยสำคัญ รวมทั้งสูญเสียรายได้ที่เป็นค่านายหน้าจากการขายประกันให้กับลูกค้ารายดังกล่าว อย่างไรก็ตาม การที่ในอนาคต บริษัทจะขยายระยะเวลาผ่อนเบี้ยประกันให้แก่ลูกค้าเป็นระยะเวลายาวขึ้น เป็นการเพิ่มความเสี่ยงในการติดตามเก็บหนี้เบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระจากลูกค้า เนื่องจากมีระยะเวลาผ่อนชำระที่ยาวนานขึ้น จึงต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการและติดตามหนี้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ เพื่อให้เป็นไปตาม

มาตรฐานบัญชีที่เน้นหลักความระมัดระวัง หากบริษัทมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจากการขยายระยะเวลาผ่อนชำระดังกล่าว บริษัทอาจจะต้องคิดต้นทุนทางการเงินจากการเสียโอกาสจากการที่ให้ลูกค้าทยอยผ่อนชำระโดยไม่คิดดอกเบี้ยจากลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต และมีปัญหาสภาพคล่อง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินของบริษัท เนื่องจากบริษัทต้องสำรองจ่ายเบี้ยประกันทั้งจำนวนให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าทันทีที่กรรมธรรม์ของลูกค้ามีผลบังคับใช้ ในขณะที่บริษัทยังได้รับชำระจากการผ่อนของลูกค้าไม่ครบ

7. ความเสี่ยงจากการมีอัตราการเข้าออกของพนักงานขายประกันและการจัดหาพนักงานขายที่มีใบอนุญาต

บริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นรับพนักงานขายที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยหรือใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งส่งผลให้ต้องใช้เวลาในการจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าว จำนวนพนักงานของบริษัทในขณะใดขณะหนึ่งอาจมีจำนวนลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจในอนาคตของบริษัทได้

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

8. ความเสี่ยงจากแนวโน้มการเกิดหนี้สูญสูงขึ้น

แม้ว่าในปี 2563 บริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด) ได้หยุดการให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านแพลตฟอร์ม เป็นการชั่วคราวเพื่อดำเนินการขอสมัครเข้าร่วมทดสอบใน Regulatory Sandbox ตามหลักเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศกำหนด บริษัทย่อย จึงไม่มีความเสี่ยงจากการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้กับผู้ขอกู้รายใหม่ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทย่อย ยังคงมีความเสี่ยงในการติดตามการชำระหนี้ของผู้ที่ได้ทำธุรกรรมสัญญาก่อนหยุดการให้บริการ ซึ่งหากระบบการบริหารติดตามหนี้ขาดประสิทธิภาพจะทำให้ปริมาณหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) สูงขึ้น ส่งผลให้ผู้กู้ได้รับผลตอบแทนต่ำกว่าความคาดหวังและความน่าเชื่อถือที่มีต่อบริษัทย่อยในฐานะผู้รับมอบอำนาจให้ติดตามหนี้แทนผู้ให้กู้ลดลงได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทย่อยได้ใช้บริการผู้ประกอบการเร่งรัดหนี้สินที่มีความเชี่ยวชาญและมีพนักงานที่มีประสบการณ์ด้านการติดตามหนี้ซึ่งมีเครือข่ายในการติดตามหนี้ที่กว้างขวางครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทย่อยมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เพียงร้อยละ 0.89 ลดลงร้อยละ 0.26 จากปีก่อน

9. ความเสี่ยงจากสัญญาและหลักประกันสูญหายหรือได้รับความเสียหาย

สัญญาและหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกันถือเป็นเอกสารสำคัญในการดำเนินคดีทางกฎหมายกรณีที่ผู้กู้ค้างชำระค่างวดเกินกำหนด ดังนั้นหากเอกสารดังกล่าวสูญหายหรือได้รับความเสียหายจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ

บริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด) มีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยจัดให้มีสถานที่จัดเก็บเอกสารที่มีการควบคุมสิทธิ์การเข้าถึงที่เข้มงวด รวมถึงการเก็บเอกสารในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ และจัดเก็บข้อมูลชุดสำรอง (Back Up) โดยใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกผ่านทางระบบคลาวด์ (Cloud)

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มครอบครัวเลิศรุ่งเรือง โดย ณ วันที่ 17 มกราคม 2563 ถือหุ้นรวมกันในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.13 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ดังนั้น หากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ 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 2562 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) ^{1/}			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 60	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62		
1. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	6.21	11.16	9.86	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
2. อุปกรณ์ แบ่งเป็น				บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.1 เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	1.16	0.89	0.71		
2.2 เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	1.43	0.73	0.47		
รวมอุปกรณ์	2.59	1.62	1.18		
3. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าระหว่างก่อสร้าง ^{2/}	5.28	-	-	-	ไม่มี
รวม	14.08	12.78	11.04		

หมายเหตุ: 1/ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยราคาทุนก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 2.90 ล้านบาท และ 3.50 ล้านบาท ตามลำดับ

2/ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงอาคารเช่าตามสัญญาเช่าอาคารสำนักงานชั้น 16 และสัญญาเช่าอาคารสำนักงานชั้น 12 แล้วเสร็จเมื่อเดือน มีนาคม 2561

ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนของบริษัทมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 16.11 ล้านบาท แบ่งเป็น

ค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทมีการซื้อข้อมูลรายชื่อลูกค้าและหมายเลขโทรศัพท์จากบุคคลภายนอก โดยบริษัทจะบันทึกค่าซื้อข้อมูลลูกค้าเป็นทรัพย์สินไม่มีตัวตน และจะตัดจำหน่ายค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 3 ปี ทั้งนี้ บริษัทจะประเมินการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวเมื่อมีข้อบ่งชี้ว่าสินทรัพย์นั้นเกิดการด้อยค่า และจะทบทวนระยะเวลาการตัดจำหน่ายและวิธีการตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ดังกล่าวทุกสิ้นปีเป็นอย่างน้อย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 1.23 ล้านบาท

ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ในปี 2562 บริษัทมีค่าลิขสิทธิ์ในการจัดทำระบบ ASN PROMPT เพิ่ม มูลค่า 0.40 ล้านบาท และค่าลิขสิทธิ์ในการจัดทำแพลตฟอร์มให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) มูลค่า 1.50 ล้านบาท โดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และจะทยอยตัดจ่ายค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้วเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 5 ปี งานระหว่างติดตั้งระบบ E-Commerce (OOHOO) มูลค่า 3.23 ล้านบาท งานพัฒนาระบบแพลตฟอร์มให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) มูลค่า 2.91 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 14.88 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 1 กุมภาพันธ์ 2562
ทรัพย์สินที่เช่า	: เช่าชั้น 16 อาคารบี โดยมีเนื้อที่เช่า 499 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อใช้ประกอบกิจการ
อัตราค่าเช่าและค่าบริการ	: ค่าเช่า 280.00 บาท/ตารางเมตร/เดือน และค่าบริการ 280.00 บาท/ตารางเมตร/เดือน รวมเป็นค่าเช่า 139,720.00 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 139,720.00 บาทต่อเดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2565
เงื่อนไขของสัญญา	: ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 558,880 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิวารออกจากสถานที่เช่า นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายในอัตราวันละ 10,711.87 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันที่ถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบิวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า หากมีการเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด ผู้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน และเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยผู้เช่าเป็นผู้ยกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด 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 ฟูลฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ฟริสแลนด์คัมพิน่า (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ภายในสถานที่เช่านี้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากบริษัทเหล่านั้น

1.2 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 12 อาคารเอ

คู่สัญญา	: บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) : บริษัท เอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562
ทรัพย์สินที่เช่า	: เช่าชั้น 12 อาคารเอ โดยมีเนื้อที่เช่า 438 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อใช้ประกอบกิจการ
อัตราค่าเช่าและค่าบริการ	: ค่าเช่า 280.00 บาท/ตารางเมตร/เดือน และค่าบริการ 280.00 บาท/ตารางเมตร/เดือน รวมเป็นค่าเช่า 122,640.00 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 122,640.00 บาทต่อเดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2565
เงื่อนไขของสัญญา	: ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 490,560 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดใช้ค่าเสียหายในอัตราวันละ 9,402.40 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป 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 โบรกเกอร์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
- วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562
- ทรัพย์สินที่เช่า : เช่าชั้น 12 อาคารเอ โดยมีเนื้อที่เช่า 529 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อให้ประกอบกิจการ
- อัตราค่าเช่าและค่าบริการ : ค่าเช่า 280.00 บาท/ตารางเมตร/เดือน และค่าบริการ 280.00 บาท/ตารางเมตร/เดือน รวมเป็นค่าเช่า 148,120.00 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 148,120.00 บาทต่อเดือน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
- ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2565
- เงื่อนไขของสัญญา : ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 592,480 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบต่อผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายในอัตราวันละ 11,355.87 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลงแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบิรวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า
- ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี

2. สัญญาการซื้อขายข้อมูล

- คู่สัญญา : นิติบุคคลในรูปบริษัทจำกัด จำนวน 1 ราย (ในฐานะ “ผู้ขายข้อมูล”)
- : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) (ในฐานะ “ผู้ซื้อข้อมูล”)
- วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561
- รายละเอียดของสัญญา : ผู้ขายข้อมูลเป็นเจ้าของข้อมูลลูกค้า โดยตกลงที่จะเป็นผู้จัดหารายชื่อลูกค้าพร้อมหมายเลขโทรศัพท์ให้แก่ผู้ซื้อข้อมูล เพื่อนำไปใช้ในการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ด้วยการจัดหาผลิตภัณฑ์ประกันภัยหรือประกันชีวิตที่เหมาะสมกับลูกค้า โดยร่วมกับบริษัทประกันภัย/บริษัทประกันชีวิตที่เป็นคู่ค้าอยู่
- อัตราค่าตอบแทน : ผู้ซื้อข้อมูลตกลงชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ขายข้อมูลตามการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง โดยคิดค่าตอบแทน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) เป็นตามจำนวนรายชื่อลูกค้าตามอัตราที่ตกลงกันในสัญญา
- ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ และในกรณีที่ไม่มีกรบอกเลิกสัญญา คู่สัญญาตกลงให้สัญญานี้มีผลบังคับใช้กันไปอีกคราวละ 1 ปี นับจากวันครบกำหนดระยะเวลา โดยในช่วงการขยายระยะเวลาดังกล่าว คู่สัญญาสามารถบอกเลิกสัญญาเมื่อใดก็ได้โดยทำเป็นหนังสือ และแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 2 เดือน
- เงื่อนไขของสัญญา : ในการดำเนินการทั้งหลายตามสัญญา ผู้ขายข้อมูลจะไม่รับผิดชอบในการดำเนินการในนามของผู้ซื้อข้อมูล บรรดาภาระผูกพันทั้งหลายที่ผู้ซื้อข้อมูลมีกับบุคคลอื่นใด ผู้ขายข้อมูลจะไม่รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูลทั้งสิ้น หากมีบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้องให้ผู้ขายข้อมูลรับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูล อันเนื่องมาจากการกระทำใดๆ ของผู้ซื้อข้อมูล พนักงานหรือเจ้าหน้าที่ของผู้ซื้อข้อมูล หรือผู้รับโอนสิทธิ์ของผู้ซื้อข้อมูล (ถ้ามี) ผู้ซื้อข้อมูลต้องดำเนินการในทุกวิถีทางเพื่อป้องกันมิให้ผู้ขายข้อมูลต้องรับผิดชอบใดๆ ซึ่งรวมทั้งการแก้ต่างและว่าต่างให้แก่ผู้ขายข้อมูลและชดใช้ค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่ผู้ขายข้อมูลได้รับอันเนื่องมาจากการเรียกร้องหรือฟ้องร้องดังกล่าว
- ในการดำเนินการตามสัญญา ผู้ขายข้อมูลขอยืนยันว่า ผู้ขายข้อมูลมีสิทธิในฐานข้อมูล และการได้มาของข้อมูลอย่างถูกต้อง ทั้งนี้ ผู้ซื้อข้อมูลจะไม่รับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ขายข้อมูลทั้งสิ้น หากมีบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้องให้ผู้ขายข้อมูลรับผิดชอบหรือร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อข้อมูลอันเนื่องมาจากการได้มา

ของข้อมูลดังกล่าว ผู้ซื้อข้อมูลสัญญาว่าจะไม่เปิดเผย จำหน่าย จ่ายแจก ทำซ้ำ หรือใช้ข้อมูลที่ได้รับจากผู้ขายข้อมูลในประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากข้อตกลงใช้สัญญาฉบับนี้

3. สัญญานายหน้าประกันภัย

- คู่สัญญา : บริษัทประกันภัย (ในฐานะ “ผู้ว่าจ้าง”)
: บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้ให้บริการ”)
- วันที่ในสัญญา : วัน เดือน ปี ที่ทำสัญญาของแต่ละบริษัทประกันภัย
- รายละเอียดของสัญญา : ผู้ให้บริการตกลงรับเป็นนายหน้าของบริษัทประกันภัย โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการติดต่อ ชี้ช่องหรือจัดการให้บุคคลหรือนิติบุคคลได้เข้าทำสัญญาประกันวินาศภัยกับผู้ว่าจ้าง รวมถึงการรับและนำเสนอกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยได้รับมอบอำนาจเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างในการรับเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัยตามสัญญา นอกจากนั้น ผู้ให้บริการจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขระเบียบ คำสั่ง หรือข้อบังคับของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย สมาคมประกันวินาศภัย และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ไม่ทำการปลอมแปลง ทำซ้ำ ดัดแปลง ลอกเลียน หรือใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ตราประทับ หรือเอกสารใดๆ ของผู้ว่าจ้าง ต้องดำเนินการตามที่ได้รับมอบหมาย แต่งตั้งด้วยตนเอง และจะต้องเปิดเผย แจ้ง และส่งมอบข้อมูลการขอเอาประกันภัยให้กับผู้ว่าจ้างโดยทันที และต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้องแท้จริง จะต้องทวงถามติดตามการชำระเบี้ยประกันภัยภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดหรือตามที่กำหนดในกรมธรรม์ประกันภัยหรือตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ทั้งนี้ แล้วแต่เวลาใดจะถึงก่อน รวมถึงต้องนำส่งเบี้ยประกันภัยโดยทันทีเมื่อได้รับการชำระเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัย กรณีผู้เอาประกันภัยบอกเลิกสัญญาประกันภัย ผู้ให้บริการจะต้องดำเนินการให้ผู้เอาประกันภัยทำการเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เรียกเก็บกรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารใดๆ คืนแก่ผู้ว่าจ้าง พร้อมทั้งเรียกเก็บเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วนระยะเวลาที่สัญญาประกันภัยได้ให้ความคุ้มครองแล้วจากผู้เอาประกันภัยและนำเสนอให้ผู้ว่าจ้างทันที ทั้งนี้ ผู้ให้บริการตกลงจะเก็บรักษาข้อมูลที่ได้รับเนื่องจากการปฏิบัติตามสัญญานี้เป็นความลับไม่ว่าสัญญานี้จะสิ้นสุดแล้วหรือไม่ก็ตาม
- อัตราค่าตอบแทน : ผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับผลประโยชน์ ค่าตอบแทน ค่าบำเหน็จ หรือสิทธิพิเศษใดตามอัตราที่ผู้ว่าจ้างประกาศให้ทราบเป็นคราวๆ ไป แต่ทั้งนี้ต้องไม่เกินอัตราที่นาย

ทะเบียนประกันวินาศภัยกำหนด โดยผู้ให้บริการมีสิทธิขอรับค่าบำเหน็จดังกล่าวได้ เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับชำระเบี้ยประกันภัยเรียบร้อยแล้ว

ระยะเวลาของสัญญา : นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญา หรือเมื่อผู้ให้บริการ ประพาศสัญญาหรือทั้งสองฝ่ายบอกเลิกสัญญา หรือเมื่อผู้ให้บริการขาด คุณสมบัติการเป็นนายประกันวินาศภัยตามที่กฎหมายกำหนด หรือผู้ให้บริการ ดำเนินการใดๆ อันก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทประกันภัย ผู้เอาประกันภัย ผู้รับ ประโยชน์ตามกฎหมายประกันภัย

4. สัญญานายหน้าประกันชีวิต

คู่สัญญา : บริษัทประกันชีวิต (ในฐานะ “ผู้ว่าจ้าง”)
: บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้บริการ”)

วันที่ในสัญญา : วัน เดือน ปี ที่ทำสัญญา

รายละเอียดของสัญญา : ผู้ให้บริการเป็นแต่เพียงผู้ชี้ของหรือจัดการให้มีการทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัท ประกันชีวิต โดยทำเพื่อมุ่งหวังที่จะได้รับค่าตอบแทนหรือค่าบำเหน็จเนื่องจากการ นั้นเท่านั้น โดยผู้ให้บริการต้องส่งใบคำขอเอาประกัน ตลอดจนเอกสารอื่นใดที่ใช้ใน การขอเอาประกันชีวิตที่ผู้ขอเอาประกันชีวิตลงนามแล้ว ให้แก่ผู้ว่าจ้างทันทีหรือ ภายในระยะเวลาที่กำหนด รวมถึงต้องนำส่งเงินสดหรือตัวเงิน หรือเช็ค ที่ได้รับมา นั้นมาชำระให้กับผู้ว่าจ้างทันที

อัตราค่าตอบแทน : ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าบำเหน็จและผลประโยชน์อื่นรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้วให้แก่ผู้ ให้บริการตามอัตราค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้างที่ใช้อยู่ และที่จะประกาศใช้ในวันที่ยก ข้อตกลงแนบท้ายสัญญาแต่งตั้งประกันชีวิตในภายหลังทุกประการ โดยให้ถือว่า เอกสารทั้งหมดดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้ ผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับค่า บำเหน็จและผลประโยชน์อื่นจากประกันชีวิตที่ตนหามาได้ตามบันทึกข้อตกลงอัตรา ค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้าง

ระยะเวลาของสัญญา : นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญาหรือเมื่อผู้ให้บริการฝ่า ผืนหรือต้องห้ามตามบทบัญญัติแห่ง พ.ร.บ.ประกันชีวิต ฉบับที่มีผลบังคับอยู่ ณ ขณะนั้น หรือเมื่อไม่มีการต่ออายุหรือถูกเพิกถอนใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกัน ชีวิต หรือคู่สัญญาตกลงบอกเลิกสัญญา ผู้ให้บริการกระทำความผิดสัญญาหรือเงื่อนไข ข้อใดข้อหนึ่งของสัญญาหรือกระทำการโดยไม่สุจริต หรือการกระทำให้เกิดหรืออาจ เกิดความเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ตามกฎหมายประกันชีวิต บริษัท หรือประชาชน

นโยบายการลงทุนของบริษัทในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท คือ

บริษัท	ทุนจดทะเบียน และเรียกชำระแล้ว (บาท)	บริษัทถือหุ้น (ร้อยละ)	ประเภทธุรกิจ
1. บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ 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 อาคารไอปีเอ็ม 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 อาคารไอปีเอ็ม 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 อาคารไอปีเอ็ม ชั้น 16 ปี 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 ลิมป์กิตติกุล 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