

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง มุ่งเน้นการขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก ได้รับใบอนุญาตเลขที่ ว00027/2548 จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และดำเนินธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ซึ่งได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลัง เลขที่หนังสืออนุญาต 11/2563 เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2563

บริษัทได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิตประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง ใบอนุญาตเลขที่ ข00003/2551 นอกจากนี้บริษัทยังถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างขออนุญาตเข้าร่วมทดสอบใน Regulatory Sandbox กับธนาคารแห่งประเทศไทย

รายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยมาจาก 4 ธุรกิจ คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยที่เป็นการขายประกันรถยนต์ และธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต โดยลักษณะรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันจะแบ่งเป็นรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการ สำหรับรายได้จากธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน (“สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน”) รับรายได้ในลักษณะรายได้ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมและค่าบริการ ในส่วนรายได้จากธุรกิจให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) รับรายได้ในลักษณะรายได้ค่าบริการแพลตฟอร์ม และรายได้จากค่าธรรมเนียม

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

วิสัยทัศน์

มุ่งมั่นเสริมสร้างศักยภาพทางธุรกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อส่งมอบคุณประโยชน์แก่ลูกค้า พันธมิตร พนักงาน ผู้ถือหุ้น อย่างเป็นธรรมและร่วมสร้างสรรค์สังคมดิจิทัลที่ดี

พันธกิจ

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

เป้าหมาย

ให้บริการนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์ และบริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันและบริการจับคู่สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ให้บริการที่เป็นเลิศโดยนำเทคโนโลยีมาใช้อำนวยความสะดวกสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า รวมทั้งมุ่งมั่นพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานและปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต

กลยุทธ์

บริษัทวางกลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนี้

1. เสริมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้า เพื่อจัดหากรรมธรรม์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย โดยปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยชั้นนำของประเทศสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา และคุ้มค่า รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และความไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
2. อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าทั้งในด้านการซื้อประกัน และรับกรรมธรรม์ประกันภัย ด้วยช่องทางการชำระค่าเบี้ยประกันภัยที่หลากหลายและการส่งมอบกรรมธรรม์ได้อย่างรวดเร็ว
3. จัดหาและบริหารจัดการฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าให้สามารถนำเสนอบริการในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อสร้างโอกาสในการประสบความสำเร็จในการขายประกันประเภทต่างๆ ของบริษัท
4. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกส่วนงานภายในองค์กรให้ทันสมัยและครบวงจรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการพัฒนาบุคลากร เพื่อเสริมสร้างการเติบโตในธุรกิจยุคดิจิทัล
5. ยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างและพัฒนามาตรฐานในงานเสนอขายประกันและการให้บริการจับคู่สินเชื่อ
6. พัฒนาและสร้างบุคลากรที่มีคุณสมบัติและเชี่ยวชาญในงานขายประกันภัยและในธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
7. พัฒนาวัตถกรรมการให้บริการซื้อประกันภัยผ่านช่องทางออนไลน์แบบครบวงจรที่แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในสังคมยุคดิจิทัล
8. ขยายการดำเนินงานของบริษัทไปในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องกัน โดยเฉพาะธุรกิจอินชัวร์เทค และฟินเทค เพื่อพัฒนาศักยภาพธุรกิจใหม่ๆ ที่จะผลักดันและสร้างการเติบโตทางด้านผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2548 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.5 ล้านบาท โดยนายธวัชชัย เลิศรุ่งเรือง และนางสาววรรณชนก วารุณประภา เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยให้กับบริษัทประกันวินาศภัยต่างๆ โดยมุ่งเน้นขายประกันภัยรถยนต์เป็นหลัก
- ปี 2550 ผู้ถือหุ้นบริษัท เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทนายหน้าประกันชีวิตแห่งหนึ่งและเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“ASNL”) เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- ปี 2551 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1.5 ล้านบาท เป็น 2 ล้านบาท เพื่อให้บริษัทมีคุณสมบัติทางด้านทุนชำระแล้ว สอดคล้องตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)
- ปี 2554 บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทประกันวินาศภัยแห่งหนึ่ง (Partner) ในการจัดหาและบริหารข้อมูลลูกค้า เพื่อให้บริษัทนำไปใช้ขายประกันรถยนต์
- ปี 2556 ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้ปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัท ดังนี้
- บริษัทมีการซื้อทรัพย์สินและรับโอนผู้บริหารและพนักงาน จากบริษัท เอ-สแควร์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (“A²”) ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง มาเป็นผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และที่ประชุมคณะกรรมการของ A² ได้มีมติที่จะไม่ประกอบธุรกิจที่แข่งขันและ/หรือขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ในเดือนสิงหาคม ปี 2556 โดย A² ได้หยุดการประกอบธุรกิจตั้งแต่เดือนเมษายน 2557 เป็นต้นมา และจดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2562
 - บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นของ ASNL ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จากผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ทำให้ ASNL มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายให้แต่ละบริษัทดำเนินธุรกิจการขายประกันภัยรถยนต์และประกันชีวิตผ่านช่องทางโทรศัพท์เช่นเดิม กล่าวคือ บริษัทจะดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทรถยนต์เป็นหลัก และบริษัทย่อยจะดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- ปี 2558 บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2558 และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 10 บาทต่อหุ้น เป็น 0.25 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 2 ล้านบาท เป็น 65 ล้านบาท เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2558
- ปี 2559
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 0.25 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 65 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 130 ล้านหุ้น และบริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 50 ล้านบาท แบ่งเป็นจำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้วจำนวน 100 ล้านหุ้น ส่วนจำนวนหุ้นที่เหลือ จำนวน 30 ล้านหุ้น เสนอขายให้กับประชาชน (IPO) ด้วยรหัสหลักทรัพย์ ASN เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2559

- บริษัทได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจอีคอมเมิร์ซเพื่อพัฒนาธุรกิจทางด้านอินซัวร์เทค (Insurtech) เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 โดยได้พัฒนาแพลตฟอร์มประกันออนไลน์แบบครบวงจรโดยใช้ชื่อเครื่องหมายบริการว่า “อู๋หู่” หรือ OOHOO เพื่อรุกตลาดประกันออนไลน์
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2559 เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2559 มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยอีก 1 บริษัท เพื่อพัฒนาธุรกิจทางด้านฟินเทค (Fintech) คือ บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด ประกอบกิจการเป็นผู้ให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) ทุนจดทะเบียน 8,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%

ปี 2560

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

ปี 2561

- บริษัทผ่านการรับรองมาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO/IEC 27001:2013 จากสถาบันมาตรฐานอังกฤษ (British Standard Institute: BSI) เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2561
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้ความเห็นชอบแก่บริษัทสำหรับการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และการรับรองระบบสารสนเทศ เพื่อใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในเรื่อง การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online) สำหรับแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ www.ooahoo.io ตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2561
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้ความเห็นชอบแก่บริษัท สำหรับการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และการรับรองระบบสารสนเทศเพื่อใช้

วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในเรื่อง การใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ ประกันภัย สำหรับแพลตฟอร์มประกันออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล www.asnprompt.com ตั้งแต่วันที่ 30 สิงหาคม 2561

- บริษัท ได้เงิน คอทคอม 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 ธุรกิจระบบหรือเครือข่าย อิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล) ประกาศ ณ วันที่ 10 กันยายน 2561

ปี 2562

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2562 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2562 มีมติอนุมัติให้บริษัท ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีใช้สถาบันการเงิน ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็น ประกัน และให้ยื่นขออนุญาตประกอบธุรกิจต่อธนาคารแห่งประเทศไทยและหน่วยงานภาครัฐอื่นๆ ที่ เกี่ยวข้อง
- บริษัทยื่นคำขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีใช้สถาบันการเงิน ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ต่อธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2562
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2562 มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการ เกี่ยวโยงกัน ประเภทรับความช่วยเหลือทางการเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อใช้เป็นเงินทุนและ เงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีใช้สถาบันการเงิน ประเภท สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ภายหลังจากที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจจากกระทรวงการคลัง
- บริษัท ได้เงิน คอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าหารือเรื่องการขอสมัครเข้าทดสอบใน Regulatory Sandbox กับธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2562 และได้ยื่นแบบขอสมัครเข้า ทดสอบใน Regulatory Sandbox (ฉบับร่าง) ต่อธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2562

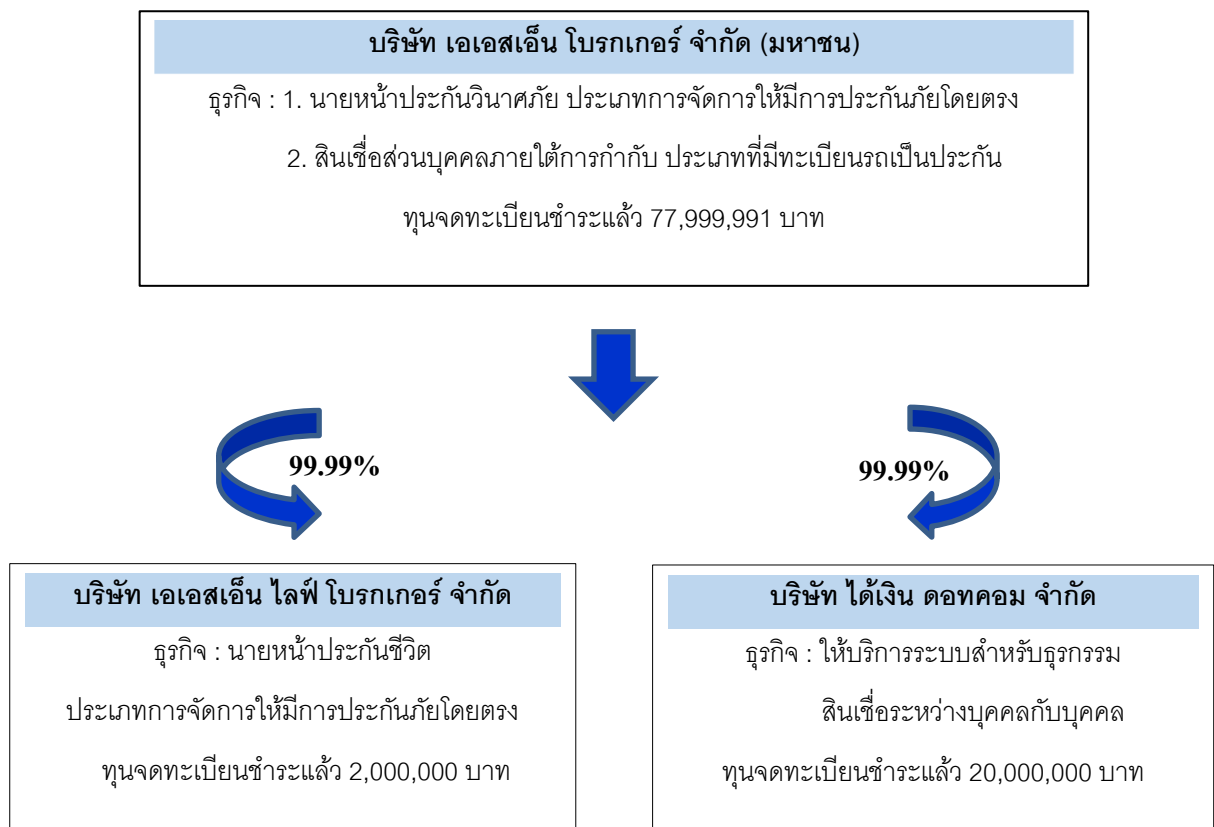
ปี 2563

- บริษัทได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็น ประกัน จากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2563 เลขที่หนังสืออนุญาต 11/2563 และเริ่ม ประกอบธุรกิจในไตรมาส 3 ปี 2563
- บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 65,000,000 บาท เป็น 78,000,000 บาท โดยออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 156,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นและเงินสด

- บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) อนุญาตให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) เป็นการชั่วคราวตั้งแต่วันที่ 27 มกราคม 2563 และในปี 2563 บริษัทได้เข้าร่วมประชุมหารือ ตอบข้อซักถามในรายละเอียดรูปแบบธุรกิจและนำส่งข้อมูลต่างๆ ต่อธนาคารแห่งประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พร้อมสำหรับการขอเข้าทดสอบใน Regulatory Sandbox ตามประกาศกระทรวงการคลัง
- บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) อนุญาตให้บริการเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตทางโทรศัพท์ให้กับลูกค้ารายใหม่ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2563 โดยยังคงให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าที่ซื้อประกันชีวิตก่อนการหยุดให้บริการเสนอขายดังกล่าว

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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	ดำเนินการ โดย	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าบริการ							
- รายได้ค่านายหน้า							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	61.48	44.46%	68.74	43.07%	73.12	50.18%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	20.38	14.74%	15.15	9.49%	6.08	4.17%
รวมรายได้ค่านายหน้า		81.86	59.20%	83.89	52.56%	79.20	54.35%
- รายได้ค่าบริการอื่น							
+ ประกันวินาศภัย	บริษัท	28.91	20.91%	26.26	16.45%	28.29	19.41%
+ ประกันชีวิต	บริษัทย่อย	0.36	0.26%	0.17	0.11%	-	-
+ บริการแพลตฟอร์ม ^{1/}	บริษัทย่อย	10.46	7.56%	23.77	14.89%	18.00	12.35%
รวมรายได้ค่าบริการอื่น		39.73	28.73%	50.20	31.45%	46.29	31.76%
- รายได้ดอกเบี้ย							
+ สิ้นเชื้อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ	บริษัท	-	-	-	-	1.48	1.02%
+ ธุรกิจสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล	บริษัท	14.35	10.38%	22.90	14.35%	14.90	10.23%
รวมรายได้ดอกเบี้ย		14.35	10.38%	22.90	14.35%	16.38	11.25%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน		121.59	98.31%	134.09	98.36%	141.87	97.36%
รายได้อื่น ^{2/}	บริษัท/บริษัทย่อย	2.33	1.69%	2.63	1.64%	3.85	2.64%
รายได้รวม		138.28	100.00%	159.61	100.00%	145.72	100.00%

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้ค่าบริการแพลตฟอร์ม เป็นรายได้ค่าธรรมเนียมการให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลจาก

บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด

^{2/} รายได้อื่น ประกอบด้วยกำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า รายได้ค่าธรรมเนียมยกเลิกประกันและ
รายได้เบ็ดเตล็ด เป็นต้น

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ค่าบริการของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ

หน่วย: ล้านบาท

ลักษณะรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2561			ปี 2562			ปี 2563		
		นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม	นายหน้า	บริการ	รวม
1. ประกันวินาศภัย	บริษัท									
- บังคับ (พ.ร.บ.)		1.68	2.01	3.69	1.85	1.84	3.69	2.14	1.12	3.26
- สมัครงใจ		59.80	26.90	86.70	66.89	24.42	91.31	70.48	26.52	97.00
- COVID - 19								0.50	0.65	1.15
รวมรายได้ประกันวินาศภัย		61.48	28.91	90.39	68.74	26.26	95.00	73.12	28.29	101.41
2. ประกันชีวิต	บริษัทย่อย									
- ปีแรก		9.59	0.34	9.93	3.03	0.16	3.19	0.42	-	0.42
- ปีต่อ		10.79	0.02	10.81	12.12	0.01	12.13	5.66	-	5.66
รวมรายได้ประกันชีวิต		20.38	0.36	20.74	15.15	0.17	15.32	6.08	-	6.08
3. บริการแพลตฟอร์ม	บริษัทย่อย	-	10.46	10.46	-	23.77	23.77		18.00	18.00
รวมรายได้ค่าบริการ		81.86	39.73	121.59	83.89	50.50	134.09	79.20	46.29	125.49

หมายเหตุ:

- การขายประกันรถยนต์เป็นการขายและให้คุ้มครองประกันแบบปีต่อปี ดังนั้นเบี้ยปีแรกของประกันวินาศภัยมาจากลูกค้าใหม่ของบริษัท ในขณะที่เบี้ยปีต่อจะมาจากลูกค้าเดิมจากปีก่อนของบริษัทที่กลับมาซื้อกรมธรรม์ประกันวินาศภัยฉบับใหม่ของบริษัทอีกครั้งในปีนั้น
- การขายประกันชีวิตมาจากการที่ลูกค้าซื้อกรมธรรม์เพียงครั้งเดียวแต่ให้ความคุ้มครองต่อเนื่องตามอายุกรมธรรม์ โดยจ่ายชำระเบี้ยประกันในแต่ละปี ดังนั้นเบี้ยปีแรกของประกันชีวิตมาจากลูกค้าใหม่ของบริษัทย่อยและเบี้ยปีต่อจะมาจากการจ่ายเบี้ยประกันในปีถัดไปของลูกค้าเดิมสำหรับกรมธรรม์เดิม
- บริการแพลตฟอร์ม เป็นค่าธรรมเนียมจากการให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล

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 ประสบภัยจากรถ โดย ให้ได้รับการรักษาพยาบาลอย่างทันท่วงที กรณีบาดเจ็บ หรือช่วยเป็นค่า ปลงศพ กรณีเสียชีวิต
2. เป็นหลักประกันให้โรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลว่าจะได้รับค่ารักษาพยาบาลในการรักษาพยาบาล ผู้ประสบภัยจากรถ
3. เป็นสวัสดิการสงเคราะห์ที่รัฐมอบให้แก่ประชาชนผู้ได้รับความเสียหายเพราะเหตุประสบภัยจากรถ
4. ส่งเสริมและสนับสนุนให้การประกันภัยเข้ามีส่วนร่วมในการบรรเทาความเดือดร้อนแก่ผู้ประสบภัยและครอบครัว

ผู้มีหน้าที่ต้องทำประกันภัย พ.ร.บ.

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

ผู้ได้รับความคุ้มครองตาม พ.ร.บ.

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

ผู้มีหน้าที่รับประกันตาม พ.ร.บ.

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

อัตราเบี้ยประกันภัย พ.ร.บ.

กำหนดเป็นอัตราเบี้ยคงที่อัตราเดียว แยกตามประเภทรถ และลักษณะการใช้รถ บริษัทไม่สามารถคิดเบี้ย ประกันภัยต่างจากที่นายทะเบียนกำหนด

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

ความคุ้มครองของการประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับสามารถแสดงได้ดังนี้

ตารางความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)	วงเงินคุ้มครองบาท/คน
1.จำนวนเงินค่าความเสียหายเบื้องต้นที่ได้รับโดยไม่ต้องรอพิสูจน์ความผิด	
1.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ (ตามจริง)	30,000
1.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	35,000
2.จำนวนเงินค่าความเสียหายส่วนที่เกินความเสียหายเบื้องต้น ผู้ประสบภัยจะได้รับภายหลังจากการพิสูจน์แล้วว่าไม่ได้เป็นฝ่ายที่จะต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย โดยมีวงเงินคุ้มครองรวมกับความเสียหายเบื้องต้นดังนี้	
2.1 ค่ารักษาพยาบาลจากการบาดเจ็บ	80,000
2.2 การเสียชีวิต หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	300,000
2.3 สูญเสียอวัยวะ	
2.3.1 สูญเสียมือตั้งแต่ข้อมือ หรือแขน หรือเท้าตั้งแต่ข้อเท้า หรือขา หรือสายตา (ตาบอด) อย่างใดอย่างหนึ่งรวมกันตั้งแต่ 2 กรณีขึ้นไป	300,000
2.3.2 สูญเสียมือตั้งแต่ข้อมือ หรือแขน หรือเท้าตั้งแต่ข้อเท้า หรือขา หรือสายตา (ตาบอด) หรือหูหนวกเป็นใบ้ หรือเสียความสามารถในการพูดหรือลิ้นขาด สูญเสียอวัยวะสืบพันธุ์ หรือความสามารถในการสืบพันธุ์ (จิตพิการอย่างถาวร) หรือเสียอวัยวะอื่นใด	250,000
2.3.3 สูญเสียนิ้วตั้งแต่ข้อนิ้วขึ้นไป ไม่นับนิ้วเดียวหรือหลายนิ้ว	200,000
2.4 ค่าชดเชยการรักษาตัว (ผู้ป่วยใน) 200 บาท/ วัน รวมกันไม่เกิน 20 วัน	สูงสุดไม่เกิน 4,000
2.5 จำนวนเงินความคุ้มครองสูงสุดสำหรับรายการข้อ 2.1 – 2.4 รวมกัน	สูงสุดไม่เกิน 304,000
2.6 วงเงินคุ้มครองความรับผิดสูงสุดต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง สำหรับรถยนต์ไม่เกิน 7 ที่นั่ง	5,000,000
2.7 วงเงินคุ้มครองความรับผิดสูงสุดต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้ง สำหรับรถยนต์เกิน 7 ที่นั่ง	10,000,000

หมายเหตุ : - ผู้ประสบภัย หมายถึง ผู้ขับขี่ที่ถูกละเมิด ผู้โดยสาร และบุคคลภายนอก
 - ผู้ขับขี่ที่กระทำความผิด (ฝ่ายผิด) จะได้รับเพียงความคุ้มครองค่าเสียหายเบื้องต้นเท่านั้น

▪ การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ (Voluntary Motor Insurance)

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

ตารางเปรียบเทียบความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ประเภทต่างๆ								
ประเภทประกันภัย	คุ้มครองรถยนต์คันที่เอาประกันภัย			ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก		คุ้มครองบุคคลภายในรถ คันที่เอาประกัน		
	สูญหาย	ไฟไหม้	การชน	กรรโชล้น	บุคคล	อุบัติเหตุส่วนบุคคล	ค่ารักษาพยาบาล	ประกันผู้ขับขี่
ประเภท 1								
ประเภท 2+								
ประเภท 2								
ประเภท 3+								
ประเภท 3								

 ต้องเกิดจากการขับขี่ที่ผิดกฎหมายหรือเป็นยานพาหนะทางบกเท่านั้น

➤ การให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อรถยนต์ที่ทำการประกันภัย (Own Damage: OD)

เมื่อรถยนต์ที่ทำการประกันภัยได้รับความเสียหายด้วยสาเหตุใดๆ ก็ตาม บริษัทประกันภัยจะซ่อมให้กลับสู่สภาพเดิมหรือจ่ายค่าสินไหมทดแทน ชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นระหว่างเวลาประกันภัยต่อรถยนต์ รวมถึงอุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง และส่วนควบที่ติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ แต่ไม่รวมความเสียหายที่เกิดจากไฟไหม้ โดยมีจำนวนเงินขั้นต่ำที่บริษัทต้องรับประกันภัยจำนวน 50,000 บาท (รถจักรยานยนต์ 5,000 บาท) ทั้งนี้การรับประกันภัยตัวรถยนต์ไม่ควรรับประกันภัยในจำนวนเงินจำกัดความรับผิดชอบต่ำกว่า 80% ของราคารถยนต์ในวันเริ่มการประกันภัย

- ✓ ควรเลือกซื้อความคุ้มครองให้ตรงกับลักษณะการใช้รถจริง เช่น ใช้รถส่วนบุคคล (ไม่รับจ้างหรือให้เช่า) ใช้รถเพื่อการพาณิชย์ (รับจ้างหรือให้เช่า) ใช้รับจ้างสาธารณะ (ใช้เพื่อการขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ) เนื่องจากหากลักษณะการใช้รถจริงไม่ตรงกับที่ซื้อความคุ้มครอง เมื่อรถเกิดความเสียหายจะถือว่าผิดเงื่อนไขความคุ้มครองจะไม่สามารถชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้น
- ✓ ผู้ที่จะขับขี่รถต้องมีใบอนุญาตขับขี่ มิฉะนั้นจะไม่สามารถได้รับความคุ้มครอง

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

ให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อรถยนต์หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของรถยนต์ รวมทั้งอุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง และส่วนควบที่ติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ ที่ถูกไฟไหม้ หรือสูญหายไป

- ✓ ไฟไหม้ในที่นี้ หมายถึง ความเสียหายต่อรถยนต์ที่เป็นผลมาจากไฟไหม้ ไม่ว่าจะเป็นการไหม้โดยตัวของมันเองหรือเป็นการไหม้ที่เป็นผลสืบเนื่องมาจากสาเหตุอื่น
- ✓ การสูญหายในที่นี้ รวมถึงความเสียหายต่อรถยนต์ รวมทั้งอุปกรณ์เครื่องตกแต่ง หรือสิ่งของที่ติดประจำอยู่กับตัวรถยนต์ ที่เป็นผลมาจากการลักทรัพย์ ชิงทรัพย์ ปล้นทรัพย์ ยักยอกทรัพย์ หรือเป็นผลมาจากการพยายามกระทำความผิดดังกล่าว
- ✓ ความคุ้มครองไม่รวมถึงความเสียหายหรือสูญหายที่เกิดจากการลักทรัพย์ หรือยักยอกทรัพย์โดยบุคคลที่ได้รับการมอบหมาย หรือครอบครองรถยนต์ตามสัญญาเช่า สัญญาเช่าซื้อ หรือสัญญาจำนำ หรือโดยบุคคลที่จะกระทำความผิดดังกล่าว

- การให้ความคุ้มครองความรับผิดชอบต่อการบาดเจ็บ หรือเสียชีวิตของบุคคลภายนอกที่อยู่ในรถและอยู่นอกรถที่ทำประกันภัย (Third Party Bodily Injury: TPBI)

ให้ความคุ้มครองความรับผิดชอบต่อการบาดเจ็บหรือเสียชีวิตของบุคคลภายนอก และความรับผิดชอบต่อการบาดเจ็บหรือเสียชีวิตของผู้โดยสารในรถคันเอาประกันภัย กรมธรรม์ประกันภัยจะให้ความคุ้มครองค่าใช้จ่ายค่าเสียหายที่เกิดขึ้นให้แก่ผู้ได้รับความเสียหายนั้น ทั้งนี้จำนวนเงินจำกัดความรับผิดชอบนี้ถือเป็นส่วนเกินจากความคุ้มครองตามกรมธรรม์คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ

 - ✓ ความคุ้มครองในข้อนี้ไม่รวมถึงความเสียหายของ คู่สมรส พ่อ แม่ บุตรของผู้ขับขี่ในขณะที่เกิดเหตุ (ไม่ว่าจะโดยสารอยู่ในรถหรือเป็นบุคคลภายนอก)
- การให้ความคุ้มครองความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก (Third Party Property Damage: TPPD)

เมื่อผู้ขับขี่รถที่ทำประกันภัยขับไปเฉี่ยวชนทรัพย์สินของผู้อื่นได้รับความเสียหาย กรมธรรม์ประกันภัยจะให้ความคุ้มครอง ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นให้แก่ผู้ได้รับความเสียหายนั้น

 - ✓ ความคุ้มครองในข้อนี้ไม่รวมถึงทรัพย์สินของ คู่สมรส พ่อ แม่ บุตรของผู้ขับขี่และผู้เอาประกันภัยที่ได้รับความเสียหาย
 - ✓ กรณีมาแล้วแล้วขับ เมื่อบริษัทได้ชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ได้รับความเสียหายแล้ว จะเรียกคืนค่าเสียหายนั้นจากผู้เอาประกันภัย และหากรถยนต์ที่ทำประกันภัยได้รับความเสียหาย บริษัทไม่ต้องชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับรถยนต์ที่ทำประกันภัยนั้น
- ความคุ้มครองเพิ่มเติม แบ่งเป็นความคุ้มครองหลักๆ ดังนี้
 - ✓ การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident)

บริษัทจะชดเชยค่าสินไหมทดแทน ต่อความสูญเสียอันเกิดจากความบาดเจ็บของผู้ขับขี่ และ / หรือผู้โดยสาร ซึ่งอยู่ในรถหรือกำลังขับขี่ หรือกำลังขึ้น หรือกำลังลงจากรถยนต์โดยอุบัติเหตุ
 - ✓ การประกันภัยค่ารักษาพยาบาล (Medical Expense)

บริษัทจะชดเชยค่ารักษาพยาบาล ค่าบริการทางการแพทย์ ค่าผ่าตัด และค่าบริการอื่นๆ ตามที่จ่ายจริง ซึ่งเกิดขึ้นภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันเกิดอุบัติเหตุ เพื่อผู้ขับขี่และ/หรือผู้โดยสารในรถคันเอาประกันภัย ซึ่งได้รับบาดเจ็บทางร่างกาย เนื่องจากอุบัติเหตุในขณะที่อยู่ในรถ หรือกำลังขึ้น หรือกำลังลงจากรถยนต์ แต่ทั้งนี้ไม่เกินจำนวนเงินเอาประกันภัย
 - ✓ การประกันตัวผู้ขับขี่ (Bail Bond)

บริษัทจะประกันตัวผู้เอาประกันภัย หรือบุคคลใดซึ่งขับรถยนต์ โดยได้รับความยินยอมจากผู้เอาประกันภัย ในกรณีรถยนต์ที่เอาประกันภัยไว้เกิดอุบัติเหตุ เป็นเหตุให้บุคคลดังกล่าวถูกควบคุมตัวในคดีอาญา

ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

บริษัทเล็งเห็นศักยภาพการเติบโตของตลาดสินเชื่อในประเทศจึงเข้าทำธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับประเภทที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน (“สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน”) เป็นการขยายกิจการเข้าสู่ธุรกิจอื่นที่มีการเติบโตสูงเป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทเพิ่มเติมจากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย เพื่อช่วยผลักดันให้ผลประกอบการรวมเติบโต โดยบริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตประกอบธุรกิจตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 เรื่อง (สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ) ต่อธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2562 และได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2563 เลขที่หนังสืออนุญาต 11/2563 บริษัทจัดเป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่มีไซสถาบันการเงิน สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ย เบี้ยปรับ ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมใดๆ ได้ไม่เกินร้อยละ 24 ต่อปี (effective rate) ซึ่งเป็นอัตราสูงสุดในกฎหมายกำหนด

บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ภายใต้ชื่อ “ASN Finance” ตั้งแต่วันที่ 3 ปี 2563 ให้บริการสินเชื่อแก่บุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ที่จดทะเบียนกับกรมขนส่งทางบก ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน/ รถยนต์นั่งส่วนบุคคลเกิน 7 คน และรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลโดยบริษัทรับผิดชอบผู้ก่อเหตุจดทะเบียนและจัดให้มีการทำสัญญาเอกสารหรือหลักฐาน เพื่อให้เจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถยนต์โอนทะเบียนรถล่วงหน้าเพื่อเป็นการประกันการชำระหนี้ ซึ่งผู้ขอสินเชื่อ (“ผู้กู้”) ยังคงครอบครองรถและใช้ประโยชน์ได้ตามปกติ และบริษัทสงวนสิทธิ์ในการยึดหลักประกันกรณีผู้กู้ผิดนัดชำระ โดยจะส่งหนังสือบอกกล่าวทวงถามหนี้และบังคับหลักประกันเป็นจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังผู้กู้เพื่อให้ใช้สิทธิไถ่ถอนรถคืน หากผู้กู้ไม่มาติดต่อภายในกำหนดบริษัทสามารถดำเนินการจำหน่ายรถยนต์หลักประกันผ่านผู้ให้บริการประมูลรถของบริษัทเพื่อการชำระหนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั้งที่มีรายได้ประจำและรายได้ไม่ประจำ แต่มีศักยภาพในการชำระหนี้ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพสินเชื่อ ควบคุมหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ด้วยการบริหารจัดการอย่างใกล้ชิดเพื่อป้องกันการเพิ่มจำนวนของลูกค้ากลุ่มดังกล่าว นอกจากนี้ยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดีและการบริหารจัดการด้านการให้บริการลูกค้าอย่างเป็นธรรม (market conduct) ตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย

ธุรกิจการเป็นนายหน้าประกันชีวิต

บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตประเภทต่างๆ ที่บริษัทประกันชีวิต ซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัทย่อย เป็นผู้กำหนดรูปแบบของกรรมธรรมที่มีรูปแบบง่าย ไม่ซับซ้อน และมีเงื่อนไขน่าสนใจ เหมาะสำหรับนายหน้าประกันชีวิตนิติบุคคลที่ใช้พนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (telemarketing) โดย บริษัทประกันชีวิตต้องนำเสนอสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เพื่อขออนุญาตในการออกรูปแบบกรรมธรรมที่ใช้ในการขายผ่านทางโทรศัพท์ก่อนนำเสนอให้กับบริษัทย่อยเสนอขาย

ในปี 2563 บริษัทย่อย มีลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศจำนวน 2 ราย นำเสนอกรรมธรรมประกันชีวิต สามารถเลือกการทำประกันคุ้มครองความเจ็บป่วย หรือการประกันอุบัติเหตุ ที่ให้ความคุ้มครองในแบบสะสมทรัพย์ ซึ่งเป็นการประกันชีวิตที่เน้นการออม

ทั้งนี้บริษัทย่อยได้หยุดการเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิตแก่ลูกค้ารายใหม่ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2563 เนื่องด้วยภาวะแวดล้อมและสถานการณ์ต่างๆ ในปัจจุบัน นอกจากปัจจัยด้านการแข่งขันทางธุรกิจแล้ว ยังมีภาวะแวดล้อมอื่นที่เป็นปัจจัยที่บริษัทย่อยพิจารณาหยุดการเสนอขายกรมธรรม์ให้กับลูกค้ารายใหม่ได้แก่

- ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจซึ่งได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบในวงกว้างทั้งในระดับโลก รวมถึงเศรษฐกิจไทยแบบไม่คาดคิด กิจกรรมทางเศรษฐกิจต้องหยุดชะงักจุดกำลังซื้อของผู้บริโภค การใช้จ่ายภาคครัวเรือนชะลอตัว ภาคธุรกิจได้รับผลกระทบอย่างมาก โดยเฉพาะธุรกิจที่ต้องพึ่งพาการส่งออกและการท่องเที่ยว การปิดกิจการที่เพิ่มมากขึ้นทำให้การเลิกจ้างมากขึ้น หนี้ภาคธุรกิจและภาคครัวเรือนสูงขึ้น ส่งผลต่อความสามารถในการออมและการซื้อประกันชีวิตที่ลดลง
- ปัจจัยจากอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงจากภาวะเศรษฐกิจ ทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทสะสมทรัพย์แบบการันตีเงินคืนซึ่งเป็นแบบผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นนายหน้าเสนอขาย มีอัตราเบี้ยประกันภัยที่แพงขึ้น ทำให้แนวโน้มแบบประกันภัยประเภทสะสมทรัพย์มีทิศทางลดลง และปรับเปลี่ยนเป็นแบบที่มีส่วนร่วมในเงินปันผลหรือแบบประกันควบการลงทุนทั้งแบบยูนิคัลและยูนิเวอร์แซลไลฟ์มากขึ้น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความซับซ้อนและผู้เสนอขายต้องมีใบอนุญาตเฉพาะทาง จึงถือเป็นข้อจำกัดในการเสนอขายทางโทรศัพท์
- ปัจจัยจากการบังคับใช้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 ส่งผลต่อการจัดหาฐานข้อมูลในการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตทางโทรศัพท์ให้แก่ลูกค้ารายใหม่
- ปัจจัยจากการเข้ามาของเทคโนโลยีใหม่ๆ ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานในการใช้ชีวิตของผู้คนในปัจจุบัน ทำให้ผู้คนปรับเปลี่ยนความคิดและพฤติกรรมใช้จ่ายในการซื้อของออนไลน์เป็นตัวเลือกให้ช่องทางออนไลน์เติบโตสูงมาก โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยโควิด-19 ผ่านช่องทางดิจิทัล มีส่วนช่วยกระตุ้นธุรกิจประกันภัยได้ในช่วงดังกล่าว รวมถึงช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความคุ้นเคยต่อการซื้อประกันผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงการเร่งให้เกิดการ disruption ในภาคธุรกิจต่างๆ เกิดเร็วขึ้นกว่าเดิม ธุรกิจต่างต้องปรับตัวใช้เทคโนโลยีในการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ปรับรูปแบบธุรกิจ (business model) ให้เร็วทันต่อความต้องการและพฤติกรรมใหม่ของลูกค้า
- อัตราผลตอบแทนค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับจากบริษัทประกันชีวิตที่มีแนวโน้มลดลง ไม่สอดคล้องกับต้นทุนในการดำเนินการเสนอขายประกันชีวิตทางโทรศัพท์

อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยยังคงให้บริการหลังการขายและดูแลกลุ่มลูกค้าเก่าเป็นอย่างดีตลอดอายุสัญญาตามเป้าหมายการให้บริการที่เป็นเลิศโดยให้บริการประสานงานช่วยเหลือลูกค้ากรณีมีข้อคำถาม หรือประเด็นความไม่เข้าใจกับบริษัทประกัน รวมถึงติดตามการชำระเบี้ยประกันกรณีลูกค้าต้องการเปลี่ยนแปลงความคุ้มครองหรือเปลี่ยนช่องทางการชำระเบี้ย หรือกรณีที่ลูกค้าประสบปัญหาการเงิน เจ้าหน้าที่ของบริษัทย่อยสามารถให้คำแนะนำเสนอปรับแผน

ประกันชีวิตเพื่อให้สอดคล้องกับความสามารถในการชำระเบี้ยประกันที่น้อยลงแต่ยังคงสัญญาประกันชีวิตภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

ธุรกิจให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending)

บริษัท ได้เงิน ดอทคอม จำกัด (บริษัทย่อย) ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นตัวกลางจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending) ด้วยการพัฒนาแพลตฟอร์มในลักษณะเป็นช่องทางสนับสนุนและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกรรมจับคู่สินเชื่อระหว่างผู้ให้และผู้ขอู้ ผ่านทางเว็บไซต์ www.daingern.com ซึ่งรวมถึงการบริหารจัดการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสินเชื่อแทนผู้ให้ อาทิ กระบวนการพิจารณาสินเชื่อ และกระบวนการติดตามชำระหนี้ที่มีประสิทธิภาพ เป็นต้น เพื่อให้มั่นใจว่าคุณภาพสินเชื่อที่ได้รับการจับคู่นั้นมีคุณภาพที่ดี และปริมาณหนี้เสียอยู่ในระดับต่ำกว่าอุตสาหกรรม ด้วยการปฏิบัติงานของบุคลากรมืออาชีพที่มีความรู้ความเข้าใจในอุตสาหกรรมสินเชื่อเป็นอย่างดี

ทั้งนี้เพื่อให้การประกอบธุรกิจเป็นไปตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ สนส. 14/2563 เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) ซึ่งมีสาระสำคัญข้อหนึ่งที่กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องเข้าร่วมทดสอบและพัฒนานวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (regulatory sandbox) จนประสบความสำเร็จและพร้อมให้บริการในวงกว้างในประเทศไทยก่อนจึงจะสามารถยื่นขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นไปตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล) ที่กำหนดให้การประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล เป็นกิจการที่ต้องขออนุญาต บริษัทย่อยจึงได้หยุดให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านแพลตฟอร์ม www.daingern.com เป็นการชั่วคราวตั้งแต่วันที่ 27 มกราคม 2563 เป็นต้นมา โดยหลังจากที่ได้ยื่นเอกสารขอเข้าร่วมทดสอบใน regulatory sandbox ฉบับร่าง ต่อธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2562 แล้วนั้น บริษัทย่อยได้เข้าร่วมประชุมหารือ รับฟังข้อคิดเห็น ตอบข้อซักถามในรายละเอียดรูปแบบธุรกิจและนำเสนอข้อมูลต่างๆ ต่อธนาคารแห่งประเทศไทยอย่างต่อเนื่องซึ่งเป็นขั้นตอนหนึ่งในการสมัครเข้าร่วมทดสอบใน regulatory sandbox ตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย

บริษัทย่อย เชื่อมั่นว่าในอนาคตหลังจากที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจแล้ว การให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) จะสามารถช่วยลดภาระดอกเบี้ยให้กับผู้ใช้บริการสินเชื่อได้ อีกทั้งยังสร้างผลตอบแทนที่น่าพอใจให้กับผู้ให้กู้ด้วยอันจะเป็นประโยชน์กับประชาชนในวงกว้าง

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายการตลาดที่สำคัญ

กลยุทธ์ทางการตลาด

ด้วยประสบการณ์การให้บริการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิตมานานกว่า 10 ปี บริษัทได้สร้างชื่อ ASN และ ASNL ให้เป็นจุดขายที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยและบริษัทนายหน้าประกันชีวิตชั้นนำที่มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตรงเวลา ด้วยราคาที่เป็นธรรม ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยได้รับความไว้วางใจจากคู่ค้าและลูกค้า เสมอมาและสามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

▪ การสรรหาผลิตภัณฑ์

บริษัทและบริษัทย่อย มีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยชั้นนำมากกว่า 30 บริษัท สามารถให้บริการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายแบบเฉพาะที่สอดคล้องกับความชำนาญ ลักษณะการเสนอขายของบริษัท และตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าด้วยข้อเสนอที่แตกต่างจากผู้เสนอขายรายอื่น อาทิ ประกันโควิด-19 ได้รับความสนใจและการตอบรับจากลูกค้าจำนวนมากในปีที่ผ่านมา ด้วยการซื้อผลิตภัณฑ์ผ่านแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ www.oohoo.io ได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และได้รับกรมธรรม์ทันที โดยผลิตภัณฑ์ประกันโควิด-19 ที่เสนอขายมีลักษณะ เจอ จ่าย จบ ของบริษัทสินทรัพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ เจอ จ่าย รักษาต่อ ของบริษัท เอเชีย ประกันภัย 1950 จำกัด (มหาชน) ถือเป็นโอกาสของบริษัทในการสรรหาพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยเพื่อตอบโจทย์ความต้องการในช่วงเวลาที่เหมาะสม ปัจจุบันบริษัทยังคงมีผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเสนอขายอย่างต่อเนื่อง

▪ การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

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

▪ การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีช่วยสนับสนุนให้การรับรู้ข้อมูลข่าวสารและความรู้ต่างๆ เป็นไปได้อย่างรวดเร็ว บริษัทจึงได้นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะด้านการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าและยอดขาย โดยใช้รูปแบบสื่อสังคมออนไลน์ (social media) เช่น facebook, LINE และรูปแบบแพลตฟอร์มที่สามารถใช้งานบนสมาร์ตโฟน ซึ่งมีบทบาทในชีวิตประจำวันของคนในยุคปัจจุบันทุกกลุ่ม ทุกเพศ ทุกวัย มาใช้เป็นเครื่องมือในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าและเชื่อมต่อข้อมูลการติดต่อสื่อสารเข้ากับระบบปฏิบัติการของบริษัทอย่างมี

ประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ในวงกว้าง รวดเร็ว ทุกที่ ทุกเวลา ส่งเสริมการซื้อผลิตภัณฑ์และบริการที่เพิ่มขึ้น เป็นช่องทางที่มีต้นทุนน้อยและมีประสิทธิภาพที่สุดในยุคดิจิทัล ช่วยเสริมศักยภาพการแข่งขันทางการตลาดทำให้การดำเนินธุรกิจสะดวกขึ้น อย่างไรก็ตามการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน การตอบสนองที่รวดเร็วและการสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าด้วยการคัดสรรผลิตภัณฑ์และรักษามาตรฐานการบริการที่ดี รวมถึงการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูลลูกค้า เป็นสิ่งที่บริษัทคำนึงถึงและให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง

▪ การพัฒนาบุคลากร

บริษัทคำนึงถึงการสรรหาบุคลากรที่สามารถปรับตัวและมีความเข้าใจลูกค้าในยุคดิจิทัล รวมถึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร การเพิ่มทักษะและการส่งเสริมการเรียนรู้ของบุคลากรอย่างต่อเนื่องทั้งองค์กร โดยจัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะในการปฏิบัติงานบริการลูกค้าทั้งระบบออฟไลน์ และออนไลน์ และกำหนดอัตราชี้วัดการประเมินผลงานของบุคลากร เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการปฏิบัติงาน และการควบคุมการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลได้ในระยะยาวให้สามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจตามที่วางไว้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในยุคดิจิทัลที่การเปลี่ยนแปลงเป็นไปอย่างรวดเร็ว

▪ งานบริการลูกค้าและลูกค้าสัมพันธ์

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นไปตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ ตามที่หน่วยงานกำกับดูแลประกาศกำหนด อาทิ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และธนาคารแห่งประเทศไทย บริษัทให้ความสำคัญกับการบริการลูกค้าอย่างมืออาชีพ ถูกต้อง โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ พนักงานปฏิบัติหน้าที่ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ รวมถึงนโยบายการบริหารจัดการด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (market conduct) และมุ่งมั่นในการเสนอขายผลิตภัณฑ์แก่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ ควบคู่กับการให้ความสำคัญกับอัตราการคงอยู่ การซื้อซ้ำ (loyalty) ของกลุ่มลูกค้าเก่าให้เพิ่มสูงขึ้น โดยมีหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์ทำหน้าที่ให้บริการหลังการขายด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล ที่สนับสนุนการปฏิบัติงานช่วยเพิ่มประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า อาทิ การแจ้งเตือนวันหมดอายุของกรมธรรม์ให้ลูกค้าเก่าของบริษัททราบล่วงหน้า การแจ้งเตือนการชำระเงิน เป็นการแจ้งถึงกิจกรรมสำคัญที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า รวมถึงการสร้างช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย ได้แก่ QR code/ barcode บัตรเดบิต บัตรเครดิต/ internet banking) / เอมวีเอ็ม/ เคนน์เตอร์ธนาคาร/ เคนน์เตอร์เซอร์วิส/ หรือที่สำนักงานของบริษัท ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการเลือกใช้บริการและชำระเงิน นอกจากนี้ยังมีการบริหารจัดการข้อร้องเรียนต่างๆ ให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดี ได้รับประโยชน์อันพึงได้สูงสุด

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน บริษัทเรียกเก็บดอกเบี้ย เบี้ยปรับ ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมใดๆ จากผู้กู้ ไม่เกินร้อยละ 24 ต่อปี (effective rate) เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด และสามารถแข่งขันได้ในธุรกิจสินเชื่อ

สำหรับธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย บริษัทประกันภัยเป็นผู้กำหนดราคาเบี้ยประกันภัยตามรูปแบบของกรมธรรม์ในแต่ละประเภท โดยคำนึงถึงสถิติต่างๆ เช่น โอกาสในการเรียกค่าสินไหมทดแทน มูลค่าทุนประกันภัย จำนวนฐานลูกค้า เป็นต้น และบริษัทจะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยในอัตราสูงสุดที่ร้อยละ 12 และ 18 ของค่าเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันรถยนต์แบบภาคบังคับและแบบภาคสมัครใจ ตามลำดับ ซึ่งเป็นไปตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เรื่อง อัตราค่าจ้างหรือค่า

บำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ. 2551 อย่างไรก็ตาม อัตราค่านายหน้าดังกล่าวอาจน้อยกว่าหรือเท่ากับอัตราที่ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนดไว้ขึ้นอยู่กับผลการเจรจาต่อรองกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทประกันภัยของบริษัท โดยบริษัทประกันภัยแต่ละแห่งจะมีการทำสัญญาและระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับรายได้ค่าบริการอื่นเป็นค่าบริการที่บริษัทได้ทำหน้าที่ประสานงานและบริการหลังการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ ซึ่งได้แก่ การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าตามที่ยุทธยนต์ให้กับบริษัทประกันวินาศภัย การให้บริการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัย การให้บริการลูกค้าในการออกและส่งกรมธรรม์ การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และการให้บริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (customer services) เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นเป็นบริการเสริมที่บริษัทได้ให้บริการกับลูกค้าและคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัย

ในขณะที่บริษัทขยายขายประกันชีวิตตามเบี้ยประกันที่กำหนดโดยบริษัทประกันชีวิต โดยไม่สามารถให้ส่วนลดใดๆ หรือให้ของแลกหรือแจกหรือแถมกับลูกค้าได้ ทั้งนี้ บริษัทขยายจะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าจากบริษัทประกันชีวิตตามอัตราที่ตกลงกันกับบริษัทประกันชีวิต ซึ่งขึ้นกับลักษณะของกรมธรรม์ ช่วงระยะเวลาการส่งเสริมการขายของบริษัทประกันชีวิต เป็นต้น โดยมีอัตราเป็นร้อยละของเบี้ยประกันภัยในปีแรก และทยอยลดลงในปีถัดไปตามที่ตกลงกัน (แต่บริษัทประกันชีวิตสามารถจ่ายบำเหน็จหรือค่าตอบแทนอื่นที่จ่ายเพื่ออัตราความคงอยู่ของกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือค่าส่งเสริมผลงานได้) ซึ่งเป็นไปตามอัตราค่านายหน้าที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทประกันชีวิตที่เป็นคู่ค้าแต่ละแห่งได้มีการทำสัญญากับบริษัทรวมทั้งระบุอัตราค่านายหน้าไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถรับรายได้ค่าบริการอื่นที่บริษัทประกันชีวิตจ่ายสำหรับการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทขยาย เช่น การตรวจสอบคุณภาพพนักงานขายในข้อมูลบันทึกเสียงสนทนาในการติดต่อลูกค้า และติดตามการจัดส่งกรมธรรม์ให้กับลูกค้า เป็นต้น

3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทได้นำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยช่องทางการจำหน่ายดังนี้

- จำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์เป็นหลักในการสร้างรายได้ของบริษัท โดยให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้และความสามารถของทีมงานขายบริษัทเพื่อสร้างความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ต่างๆ และเทคนิคการขาย รวมทั้งเนื้อหาในการขายทางโทรศัพท์ตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าจะได้รับทั้งก่อนและหลังการขาย และสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจในการซื้อประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับบริษัทอีกครั้งหรือเผยแพร่ประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้อื่น

- จำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce)

บริษัทให้บริการแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์ภายใต้ชื่อ OOHOO (อูฮู) ผ่านทางเว็บไซต์ www.oohoo.io เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งต้องการซื้อประกันภัยด้วยตนเอง ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่นำเสนอลูกค้าประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีหลากหลาย ตั้งแต่การประกันภัยรถยนต์ การประกันอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ และการประกันภัยการเดินทาง รวมถึงประกันโควิด-19 ซึ่งเริ่มจำหน่ายบนแพลตฟอร์มตั้งแต่ช่วงต้นปี 2563 เป็นต้นมา และในอนาคตบริษัทวางแผนที่จะเปิดการจำหน่ายประกันภัยประเภทอื่นเพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น เช่น ประกันสุขภาพ ประกันอุบัติเหตุ หรือผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบเฉพาะเจาะจงโรคเช่นเดียวกับ

ประกันโควิด-19 อาทิ ประกันโรคร้าย ประกันมะเร็ง ประกันไข้เลือดออก เนื่องจากการจำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ในปริมาณมาก ทุกที่ ทุกเวลา สามารถให้บริการลูกค้าทุกกลุ่มได้อย่างครบวงจร เป็นทางเลือกหนึ่งให้กับลูกค้ายุคดิจิทัล

แผนการตลาดการขายประกันในระบบออนไลน์ ดังนี้

1. กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคาที่แข่งขันได้และเหมาะสมกับการตลาดแบบอีคอมเมิร์ซ เนื่องจากต้นทุนการทำการตลาดผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซนั้นต่ำกว่าการตลาดแบบดั้งเดิม
 2. ใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์และการจัดจำหน่ายหลักผ่านสื่อสังคมออนไลน์และการตลาดสมัยใหม่ เช่น การเผยแพร่บทความเกี่ยวกับอุตสาหกรรมประกันภัยอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างการรับรู้ในแบรนด์ OOHOO และยังเป็นการสร้างเครือข่ายผู้สนใจการซื้อประกันภัยออนไลน์ และการทำการตลาดผ่าน bloggers ทางเว็บไซต์ที่มีผู้ติดตามจำนวนมากซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้ในวงกว้างและรวดเร็ว
 3. ให้ความสำคัญกับการขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยทุกประเภทจากบริษัทประกันภัยชั้นนำบนแพลตฟอร์มเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคเข้าค้นหาผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบราคาได้โดยไม่ต้องสมัครสมาชิกหรือลงทะเบียนก่อนซื้อผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ และสามารถดาวน์โหลดกรมธรรม์จากแพลตฟอร์มได้ทันทีหลังจากชำระเงินตามช่องทางที่มีให้เลือกหลากหลายช่องทาง
 4. สร้างมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ดีที่สุดสำหรับผู้บริโภค โดยที่ผู้บริโภคจะได้รับการอำนวยความสะดวกกับความง่ายในการใช้งานบนแพลตฟอร์ม ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และความครบถ้วนของข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ ช่องทางการชำระเงินที่มีความปลอดภัยสูง รวมถึงเงื่อนไขการชำระเงิน เช่น การบริการผ่อนชำระ และการที่ผู้บริโภคได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ทันที เป็นต้น
 5. ใช้จุดแข็งจากประสบการณ์การทำธุรกิจมานานมากกว่า 10 ปี เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีในการซื้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ โดยผู้บริโภคได้รับการบริการหลังการขายต่างๆ อย่างครบถ้วน เช่น การบริหารจัดการกรมธรรม์ต่างๆ (การจัดส่ง แก้วไข ยกเลิก) งานบริการตรวจสอบสภาพรถยนต์เพื่อการรับประกัน และการรับข้อร้องเรียนผ่านหมายเลขบริการลูกค้า 0-2494-8393 เป็นต้น
 6. มีหน่วยงานให้บริการลูกค้าที่ครบวงจรในการให้คำแนะนำ ตอบข้อซักถามต่างๆ ผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ ด้วยการเชื่อมต่อการสื่อสารเข้าสู่ระบบปฏิบัติการของบริษัท อาทิ แนะนำวิธีการใช้บริการแพลตฟอร์ม แนะนำผลิตภัณฑ์และบริการ เป็นต้น โดยให้บริการลูกค้าตั้งแต่เวลา 8.00 น.- 20.00 น.
 7. การพัฒนาแพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์สำหรับนายหน้าบุคคล ภายใต้ชื่อ ASN PROMPT ให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ www.asnprompt.com เพื่อให้นายหน้าบุคคลเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ประกันภัย และซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ที่สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และได้รับความคุ้มครองทันทีตามเงื่อนไขกรมธรรม์
- 4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)**
- บริษัทได้เพิ่มทางเลือกในการให้บริการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัยให้กับลูกค้าเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจในการซื้อประกันรถยนต์ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทได้มีการประชาสัมพันธ์บริษัทและการให้บริการนายหน้าผ่านช่องทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.asnbroker.co.th) และทาง social media เช่น facebook เป็นประจำ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ โดยพันธมิตรทางการค้าของบริษัท อาทิ การแถมคูปองเงินสด (voucher) และคูปองสำหรับการซื้อสินค้าทั่วไปในห้างสรรพสินค้า และการให้รหัสส่วนลดสำหรับลูกค้าที่เพิ่ม OOHOO เป็นเพื่อนใน LINE สามารถนำรหัสมาใช้เป็นส่วนลดในการซื้อผลิตภัณฑ์

จุดแข็งของบริษัทและบริษัทย่อย

ธุรกิจนายหน้าประกัน

- เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ และเอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในกลุ่มผู้ซื้อประกันรถยนต์และประกันชีวิต ด้วยประสบการณ์ในธุรกิจที่ยาวนานและคงไว้ซึ่งมาตรฐานคุณภาพการให้บริการที่ซื่อสัตย์สุจริต สะดวกรวดเร็ว ตรงต่อเวลา และเบี้ยประกันภัยที่ยุติธรรม
- บริษัทได้คำนึงถึงการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตภายใต้กฎหมาย และความควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) รวมถึงหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ทำให้ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย มั่นใจได้ถึงความโปร่งใส และหลักธรรมาภิบาลที่ดีในการประกอบธุรกิจ
- บริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตชั้นนำในประเทศไทย
- บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจในฐานะกรรมการขายประกันวินาศภัย ประเภทรถยนต์และประกันชีวิตที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้นทุกปี
- บริษัทได้พัฒนาการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการคัดแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามยี่ห้อของรถยนต์เพื่อให้นำเสนอกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่มีความเชี่ยวชาญบริหารจัดการต้นทุนการประกันรถยนต์ในแต่ละยี่ห้อรถยนต์ ทั้งนี้ หากบริษัทประกันภัยสามารถบริหารจัดการต้นทุนในการรับประกันภัยต่ำลง จะส่งผลให้บริษัทสามารถเจรจาต่อรองค่านายหน้าประกันวินาศภัยให้เพิ่มสูงขึ้น
- บริษัทได้ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยในทุกส่วนงานภายในองค์กรของ ทำให้สามารถเข้าถึงการวิเคราะห์และตรวจสอบข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ สามารถนำฐานข้อมูลมาใช้ในการบริหารและการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการเชื่อมต่อระบบปฏิบัติงานระหว่างบริษัทและบริษัทประกันภัย คู่ค้า ช่วยให้การบริหารจัดการด้านกรรมธรรม์รวดเร็วเป็นปัจจุบัน ภายใต้ระบบการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศตามมาตรฐาน ISO/IEC27001:2013
- บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านแหล่งเงินทุนและภาพลักษณ์ในการดำเนินธุรกิจ
- บริษัทประกอบธุรกิจดิจิทัล ทั้งการบริการทางด้านอินซัวร์เทคและด้านฟินเทค ด้วยการพัฒนาระบบโดยทีมงานภายในของบริษัทเอง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต มีความพร้อมในการปรับตัวรับการเปลี่ยนแปลงอย่างสร้างสรรค์นำมาซึ่งการสร้างเสริมแข็งแกร่งและการสร้างเสถียรภาพต่อองค์กร

ธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน (ASN Finance)

- การปฏิบัติงานให้บริการสินเชื่อของพนักงานดำเนินการผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทและช่องทาง social media (LINE หรือ facebook) ของลูกค้าภายใต้มาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO/IEC27001:2013 ทำให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยหลังจากได้รับเอกสารประกอบการพิจารณาครบถ้วนแล้ว บริษัทสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ลูกค้าทราบภายในหนึ่งวันและสามารถทำสัญญาสินเชื่อได้ในวันทำการถัดไปกรณีผู้กู้อยู่ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และภายในสามวันทำการกรณีผู้กู้ต่างจังหวัด
- บริษัทมีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อที่รัดกุมเพื่อให้มั่นใจว่าสินเชื่อที่ได้รับการอนุมัติมีความเสี่ยงน้อยที่สุด โดยพิจารณาเอกสารของผู้ขอสินเชื่อหรือธุรกิจของผู้ขอสินเชื่อ เอกสารแสดงความสามารถในการชำระหนี้ เอกสารแสดงรายละเอียดภาระผูกพันของผู้ขอสินเชื่อ กรรมสิทธิ์ในหลักประกัน และมูลค่าหลักประกัน ซึ่งสามารถพิสูจน์ได้จากการลงพื้นที่พบผู้ขอสินเชื่อของพนักงานสำรวจประเมินหลักประกันเพื่อยืนยันตัวตนและวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อ ควบคู่กับการวิเคราะห์สภาพการณ์ทั่วไปที่อาจมีผลกระทบต่อการชำระหนี้
- บริษัทมีการติดตามและวัดประสิทธิภาพการจัดเก็บหนี้ตามนโยบายที่กำหนดโดยการแยกอายุลูกหนี้ออกเป็นกลุ่มเพื่อให้ทราบอายุหนี้ จำนวนหนี้ ระยะเวลาเกินกำหนดชำระหนี้ของลูกหนี้ เพื่อบริหารจัดการหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยมีได้มุ่งหวังเอาหลักประกันแต่เน้นการเจรจาให้คำปรึกษา แนะนำ เพื่อให้ลูกหนี้ยังคงสามารถชำระหนี้ได้ เป็นการควบคุมกลุ่มลูกหนี้ค้างชำระที่เป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ให้อยู่ในระดับที่ต่ำ ทั้งนี้สัดส่วนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของ ASN Finance ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับร้อยละ 0
- มีระบบรองรับการให้บริการสินเชื่อผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งผู้ขอสินเชื่อสามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อของ ASN Finance ผ่านทางออนไลน์ที่สามารถทำได้ตั้งแต่การแสดงความจำนงขอสินเชื่อ การกรอกข้อมูล การแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อและการรับเงิน ครอบคลุมถึงบริการด้านการชำระเงินกู้ผ่าน mobile banking ด้วย QR code, barcode หรือ counter service สามารถอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าได้ทั่วประเทศโดยไม่ต้องมีสาขา

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปี 2563 เป็นปีที่เศรษฐกิจได้รับผลกระทบวงกว้างในระดับโลกแม้เศรษฐกิจไทยไม่ใช่เศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบรุนแรงที่สุดจากวิกฤตโควิด-19 แต่ก็เป็นที่ที่เศรษฐกิจหดตัวร้อยละ 6.1 ซึ่งรุนแรงที่สุดในรอบ 22 ปี รองจากการหดตัวร้อยละ 7.6 ในปี 2541¹ จากผลพวงของการระบาดของไวรัสโควิด-19 การชะลอการลงทุนของภาคเอกชน การผลิตหดตัวกระทบการจ้างงาน ปัญหานี้ภาคครัวเรือนสูง การใช้จ่ายเงินของประชาชนชะลอตัว สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ส่งผลกับยอดขายรถยนต์หดตัวลง ซึ่งล้วนมีความสำคัญต่อศักยภาพในการขยายตัวของเศรษฐกิจ และจากภาวะดังกล่าวส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจประกันภัยโดย ณ สิ้นปี 2563 มีเบี้ยประกันชีวิตรับโดยตรงปีแรกรวม 63,886 ล้านบาท² ลดลงร้อยละ 11.95 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา สำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย ประเภทประกันภัยรถยนต์ ณ สิ้นปี 2563 มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง 146,038 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นเบี้ยประกันภัยจากการประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับจำนวน 18,663 ล้านบาท และประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจจำนวน 127,375 ล้านบาท³ เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.39 จากปี 2562

จากวิกฤตโควิด-19 ส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้คนที่เปลี่ยนแปลงไปในรูปแบบใหม่ในชีวิตประจำวัน ทุกคนต้องปรับตัวตามวิถีใหม่หรือ เรียกว่า “new normal” ซึ่งรวมถึงธุรกิจประกันภัยด้วย จากความตื่นตัวของคนที่สูงขึ้นตามการได้รับข้อมูลข่าวสารเพิ่มมากขึ้น เป็นโอกาสให้ธุรกิจประกันภัยพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบโจทย์ความต้องการในช่วงเวลาที่เหมาะสมอย่างประกันโควิด-19 ซึ่งทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้มีการพิจารณาความเหมาะสมของความคุ้มครอง การให้ข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วนและความชัดเจนของถ้อยคำในกรมธรรม์ รวมถึงขั้นตอนการขายและหลังการขาย โดยได้ผ่านการพิจารณาผลิตภัณฑ์ประกันโควิด-19 ให้สามารถเสนอขายได้อย่างรวดเร็วและผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้รับความสนใจและการตอบรับจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก นับเป็นการสร้างสถิติใหม่ในด้านจำนวนผู้ที่สนใจภายในระยะเวลาอันสั้นโดยเฉพาะการซื้อผ่านช่องทางดิจิทัลด้วยการขายผ่านแอปพลิเคชัน หรือเว็บไซต์ของบริษัทประกันภัย รวมถึงตัวกลางประกันภัยอย่างตัวแทน นายหน้า และธนาคาร ซึ่งเป็นปัจจัยหนุนต่อภาพรวมธุรกิจประกันภัยที่เกิดการเรียนรู้สร้างความคุ้นเคยและประสบการณ์ที่ดีจากการซื้อประกันผ่านระบบออนไลน์ที่สะดวก รวดเร็วและได้รับความคุ้มครองทันที ตอบสนองความต้องการในซื้อผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ของตนเองอย่างแท้จริงทันกับพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้ลูกค้ารายย่อยมีความเชื่อมั่นต่อการประกันภัยมากขึ้น นอกจากนี้การออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับสภาพสังคมและความเสี่ยงภัยที่เกิดขึ้นในยุคดิจิทัลเป็นการขยายฐานผู้เอาประกันภัยรายย่อยให้สูงขึ้นอีกด้วย

นอกจากปัญหาเศรษฐกิจหดตัวแล้ว อุตสาหกรรมประกันภัยรถยนต์ยังคงต้องเผชิญกับความท้าทายด้านต่างๆ อาทิ ด้านต้นทุนที่สูงขึ้นจากต้นทุนการซ่อมโดยเฉพาะค่าจ้างแรงงาน ค่าอะไหล่รถยนต์ ที่เพิ่มขึ้นทุกปี รวมถึงการเพิ่มความคุ้มครองประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พรบ.) ที่มีผลบังคับในเดือน เมษายน 2563 และการขอรับสิทธิค่าชดเชยการขาดประโยชน์จากการประกันภัยรถยนต์ของผู้เอาประกันที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนด้านเทคโนโลยี ที่จะเสริมประสิทธิภาพการปฏิบัติงานส่งผลให้เบี้ยประกันภัยปรับเพิ่มขึ้นสะท้อนต้นทุนและความเสี่ยงจึงทำให้การแข่งขันในเชิงเบี้ยลดลง

บริษัทในฐานะนายหน้าประกันวินาศภัยในยุคดิจิทัลได้ปรับรูปแบบและบทบาทใหม่ในการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยด้วยการให้บริการแบบออนไลน์ครบวงจรผ่านแพลตฟอร์ม www.oohoo.io (Insure Tech platform) เป็นแพลตฟอร์มเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบ end to end solution ตั้งแต่ขั้นตอนการเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ การสั่งซื้อ การชำระเงิน ตลอดจนได้รับกรมธรรม์ ด้วยขั้นตอนที่ง่าย สะดวก รวดเร็ว ซื้อได้ทุกที่ ทุกเวลาพร้อมส่งมอบบริการได้แบบ real time ด้วยผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายแต่มีความเฉพาะเจาะจงเพื่อรองรับผู้บริโภคยุคใหม่ที่

แนวโน้มจะซื้อประกันเท่าที่จำเป็นกับการใช้ชีวิตประจำวัน อย่างไรก็ตามแม้ว่าดิจิทัลจะช่วยให้การทำงานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นแต่การได้รับการบริการที่ดีผ่านบุคลากรก็ยังคงมีความจำเป็นควบคู่กันไป บริษัทจึงตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรคุณภาพให้มีมุมมองความคิดว่าลูกค้าคือพันธมิตรธุรกิจของบริษัท เพื่อรักษาความภักดี (brand loyalty) ของลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการแพลตฟอร์ม จูงใจให้ผู้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายช่องทางการตลาดไปยังนายหน้าประกันภัย (บุคคลธรรมดา) ที่ได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) โดยบริษัทให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับเป็นเครื่องมืออำนวยความสะดวกให้กับนายหน้าบุคคล ในการเสนอขายประกันให้ลูกค้าในกลุ่มที่ยังต้องการซื้อประกันภัยผ่านบุคคล โดยในปี 2563 บริษัทมีนายหน้าบุคคล ลงทะเบียนขอใช้บริการผ่านแพลตฟอร์ม www.asnprompt.com จำนวน 546 คน ในขณะเดียวกัน บริษัทยังคงไว้ซึ่งช่องทางการเสนอขายประกันทางโทรศัพท์ซึ่งเป็นช่องทางดั้งเดิม เพื่อรองรับลูกค้ากลุ่มเดิมที่ยังคงต้องการรับบริการที่ดีจากบุคลากรของบริษัทด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตามบริษัทให้ความสำคัญในการคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย เปี่ยมด้วยคุณภาพจากพันธมิตรธุรกิจชั้นนำ สามารถคืนกำไรส่วนหนึ่งให้กับลูกค้าได้ด้วยข้อเสนอด้านราคาเบี้ยประกันภัยที่น่าสนใจเป็นการเพิ่มมูลค่าสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้าได้ใช้บริการแพลตฟอร์มได้อย่างมั่นใจด้วยระบบการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศตามมาตรฐาน ISO/IEC27001:2013 และการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ตลอดจนการได้รับบริการที่ดีภายใต้กรอบการกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ที่มุ่งเน้นการกำกับดูแลและส่งเสริมพัฒนาธุรกิจประกันภัยให้มีประสิทธิภาพ โปร่งใส น่าเชื่อถือ และคุ้มครองลูกค้าให้ได้รับสิทธิประโยชน์จากการประกันภัยที่รวดเร็ว ถูกต้องและครบถ้วน ล้วนแต่เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยของบริษัทให้เดินหน้าต่อไป ซึ่งหมายถึงโอกาสที่บริษัทสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้ในอนาคต

สำหรับธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันนั้นผู้ประกอบการต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังและอยู่ภายใต้มาตรการกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยที่กำหนดอัตราดอกเบี้ย เบี้ยปรับ ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมใดๆ ได้ไม่เกินร้อยละ 24 ต่อปี วงเงินปล่อยสินเชื่อขึ้นอยู่กับรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน ซึ่งธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่กำลังได้รับความนิยมอย่างสูงในปัจจุบัน เนื่องจากเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ประมาณกว่า 200,000 ล้านบาท และให้ผลตอบแทน (margin) ค่อนข้างดีหากมีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้มีผู้ประกอบการที่นอกจากกลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ (nonbank) แล้ว ยังมีสถาบันการเงินหลายแห่งเข้ามาในธุรกิจนี้ จึงเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรง ผู้ประกอบการต่างนำกลยุทธ์ต่างๆ มาใช้แข่งขันทั้งในด้านคุณภาพการให้บริการสินเชื่อ อาทิ การพัฒนาระบบคัดกรองคุณภาพผู้ขอสินเชื่อแบบออนไลน์สามารถพิจารณาสินเชื่อและอนุมัติได้รวดเร็ว ด้วยระยะเวลาผ่อนชำระยาวนาน การใช้ดิจิทัลมาช่วยในการให้บริการเพื่อลดต้นทุนและลดขั้นตอนปฏิบัติงาน รวมถึงการร่วมลงทุนกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อเสริมความแข็งแกร่งทางธุรกิจ และที่สำคัญการแข่งขันด้านดอกเบี้ย การปรับลดอัตราดอกเบี้ยภายใต้การบริหารหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นนั้นส่งผลดีต่อประชาชนผู้กู้เงินที่จะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินด้วยต้นทุนที่เหมาะสม

อย่างไรก็ดีในปี 2564 ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวประเมินว่าธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันจะยังคงขยายตัวต่อเนื่อง บริษัทในฐานะผู้ประกอบการใหม่ที่เริ่มเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าว ภายใต้ชื่อ “ASN Finance” เมื่อไตรมาส 3 ปี 2563 จากเดิมที่บริษัทประกอบเพียงธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีตลาดค่อนข้างใหญ่ยังมีช่องว่างทางธุรกิจ และที่สำคัญเป็นสินเชื่อที่มีหลักประกันเป็นการลดความเสี่ยงทางธุรกิจ ทั้งนี้ในปี 2563 บริษัทมียอดอนุมัติ

สินเชื่อประมาณ 54.5 ล้านบาท ด้วยจำนวน 293 สัญญา โดยเน้นการให้บริการสินเชื่อรวมถึงการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่มีคุณภาพ สามารถนำส่งเงินได้รวดเร็วโดยไม่มีสาขาด้วยอัตราดอกเบี้ยที่สามารถแข่งขันได้ในตลาด

หมายเหตุ

^{1/} บทความจากเว็บไซต์ธนาคารแห่งประเทศไทย

^{2/} สถิติบริษัทประกันจากเว็บไซต์สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการขายประกันรถยนต์ทั้งแบบภาคบังคับและภาคสมัครใจ โดยได้จัดหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นเจ้าของรถยนต์ส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนเป็นหลักด้วยการซื้อฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากผู้จัดทำนายฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อใช้ในการติดต่อเสนอขายประกันภัยรถยนต์ผ่านช่องทางโทรศัพท์ สำหรับการขายประกันผ่านช่องทางออนไลน์ www.oohoo.io ลูกค้าสามารถเลือกซื้อประกันภัยได้ด้วยตนเอง โดยบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยทั้งหมดจำนวน 30 บริษัท ทั้งนี้ บริษัทประกันวินาศภัยทุกแห่งจัดให้มีการลงนามในสัญญาการดำเนินธุรกิจแบบไม่มีกำหนดระยะเวลากับบริษัท ซึ่งถือเป็นสัญญาหลักหรือ master agreement และสามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเพิ่มเติม เช่น ประเภทกรมธรรม์ ค่านายหน้าประกันภัย และค่าบริการอื่น เป็นต้น

ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

บริษัทให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ประเภทที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ภายใต้ชื่อ “ASN Finance” ให้บริการสินเชื่อแก่บุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถประเภทรถยนต์ส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน/ รถยนต์ส่วนบุคคลเกิน 7 คน และรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ที่มีอายุรถไม่เกิน 15 ปี โดยรับสมุดใบคู่มือจดทะเบียนรถและจัดให้มีการทำสัญญาเอกสารหรือหลักฐาน เพื่อให้เจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถโอนทะเบียนรถล่วงหน้าเป็นการประกันการชำระหนี้ โดยลูกค้ายังคงครอบครองรถและใช้ประโยชน์จากรถได้ตามปกติด้วยระยะเวลาผ่อนชำระตั้งแต่ 12-48 เดือน ภายในวงเงิน 50,000 บาท สูงสุดไม่เกิน 300,000 บาท และบริษัทสามารถนำรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันไปจำหน่ายหรือดำเนินการเพื่อการชำระหนี้เมื่อผู้กู้ไม่ชำระหนี้ตามสัญญา

บริษัททำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ www.asnfinance.com/ facebook/ LINE รวมถึงช่องทางพันธมิตรธุรกิจที่แนะนำผู้สนใจใช้บริการขอสินเชื่อมายังบริษัท โดยเจ้าหน้าที่ของบริษัทติดต่อกลับเพื่อให้ข้อมูลและนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อแก่ผู้สนใจ

สำหรับแหล่งที่มาของเงินทุนในการประกอบธุรกิจมาจากเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และเงินที่บริษัทได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการและเป็นผู้บริหาร รวมถึงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2562

ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

บริษัทย่อยได้จัดซื้อฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากผู้จัดจำหน่ายฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อใช้ในการติดต่อและเสนอขายประกันชีวิตให้กับลูกค้าใหม่ด้วยผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิตทั้งหมดจำนวน 2 ราย โดยลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นผู้ที่ทำงานและได้รับเงินเดือนเป็นประจำ อายุตั้งแต่ 20 ถึง 50 ปี

ทั้งนี้ในปี 2563 บริษัทย่อยได้หยุดการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กับลูกค้าใหม่ แต่ยังคงให้บริการดูแลลูกค้าเก่าที่ได้ซื้อประกันชีวิตไปแล้ว ซึ่งบริษัทย่อยได้ทำสัญญาการดำเนินธุรกิจแบบมีกำหนดระยะเวลา กับบริษัทประกันชีวิตทั้ง 2 แห่ง โดยดำเนินการต่ออายุสัญญาหลัก (master agreement) ต่อไปเพื่อให้บริษัทย่อยสามารถดูแลลูกค้าเก่าได้จนสิ้นสุดอายุกรมธรรม์ อย่างไรก็ตามในส่วนสัญญาเพิ่มเติมนั้นบริษัทย่อยสามารถเจรจากับบริษัทประกันชีวิตเพื่อแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขได้ตามความเหมาะสม เช่น ประเภทกรมธรรม์ ค่านายหน้าประกันชีวิตและค่าบริการอื่น เป็นต้น

นโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า

บริษัทมีนโยบายในการพิจารณาคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ดังนี้

1. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีความแข็งแกร่งในธุรกิจ ทั้งในด้านการเงินและการออกแบบผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้บริการลูกค้าด้วยความรวดเร็วในการชดเชยค่าสินไหมทดแทนและพิจารณาจากการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงของบริษัทประกัน เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทประกันมีเงินเพียงพอที่จะสามารถจ่ายผลประโยชน์หรือค่าสินไหมทดแทนให้กับผู้เอาประกันในอนาคตตามที่ระบุไว้ในเงื่อนไขกรมธรรม์
2. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิตที่มีหลักการธรรมาภิบาลที่ดี มีผู้บริหารระดับสูงที่มีวิสัยทัศน์ และทีมงานที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน มีความเข้าใจในธุรกิจพร้อมที่จะสนับสนุนให้ธุรกิจของนายหน้าประสบความสำเร็จ
3. เป็นบริษัทประกันวินาศภัยที่มีเครือข่ายในการให้บริการด้านการเคลมประกันรถยนต์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด
4. มีพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง เช่น คู่ซ่อ หรือศูนย์ซ่อม เป็นต้น ที่ได้รับการยอมรับเรื่องการบริหารและการอนุมัติการจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันวินาศภัย
5. มีทีมบุคลากรที่มีความเข้าใจและสนับสนุนงานทั้งก่อนและหลังการขาย
6. สนับสนุนในช่องทางใหม่สำหรับการจัดจำหน่ายประกันภัยและการพัฒนางานต่างๆ ด้วยการนำเทคโนโลยีมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานร่วมกับบริษัท
7. มีการจัดการที่ก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดเพื่อให้สามารถสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นกับบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยหรือนายหน้าประกันชีวิตได้
8. มีเงื่อนไขในการรับประกันที่ไม่ซับซ้อนและเหมาะสมสำหรับงานขายประกันผ่านทางโทรศัพท์ซึ่งมีความจำเป็นที่ต้องใช้เวลาในการปิดการขายโดยเร็ว รวมถึงการขายผ่านช่องทางออนไลน์

การจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเอง โดยใช้ฐานข้อมูลเดิมที่ลูกค้าเก่าของบริษัทได้ซื้อประกันประเภทต่างๆ ในอดีต และจัดหาจากผู้ครอบครองฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งมีประวัติการจัดส่งข้อมูลสำหรับใช้ในการขายประกันของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยุติการจัดหาฐานข้อมูลจากผู้ครอบครองฐานข้อมูลก่อนที่พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 มีผลบังคับใช้ และจะใช้ข้อมูลเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านช่องทางโทรศัพท์ให้กับลูกค้าที่บริษัทได้จัดหาเก็บรวบรวมได้มาหรือขอความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัตินี้มีผลบังคับใช้

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 หลักเกณฑ์วิธีการและเงื่อนไขการขึ้นทะเบียนกิจกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ การขอรับความเห็นชอบการใช้บริการบุคคลภายนอก และการรับรองระบบสารสนเทศ พ.ศ. 2560 เพื่อใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ในเรื่อง การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (online) และเรื่อง การใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ประกอบการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย ตามลำดับ

ในส่วนการขายประกันชีวิตของบริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทประกันชีวิต และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนประกันชีวิต นายหน้าประกันชีวิต และธนาคาร พ.ศ.2561 เพื่อให้ระบบการบริหารจัดการเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการตลาดที่มีคุณภาพ มีความโปร่งใส เสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้เอาประกันภัย สร้างวัฒนธรรมการปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม

- กระบวนการให้บริการลูกค้าโดยการเสนอขายประกันภัยทางโทรศัพท์

พนักงานขายประกันของบริษัทและบริษัทย่อยต้องผ่านการอบรมเพื่อทำความเข้าใจลักษณะผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทก่อนที่จะติดต่อโดยตรงกับลูกค้าผ่านระบบติดต่อโทรศัพท์อัตโนมัติ

การนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยจะเริ่มต้นจากคัดแยกข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายด้วยระบบ IT ก่อนแจกจ่ายฐานข้อมูลของลูกค้าเป้าหมายให้กับหัวหน้าทีมของพนักงานขายซึ่งจะแจกจ่ายฐานข้อมูลดังกล่าวต่อไปให้ทีมงานขายในแต่ละวัน

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

บริษัทจะส่งข้อมูล (application) ต่อไปยังบริษัทประกันวินาศภัย หรือบริษัทประกันชีวิตเพื่อออกกรมธรรม์ให้กับลูกค้าต่อไป

- กระบวนการให้บริการลูกค้าซื้อขายประกันภัยผ่านแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ มีดังนี้

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

เมื่อค้นหาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ต้องการได้แล้ว สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ด้วยขั้นตอนง่ายๆ โดยดำเนินการ


- ✓ ลงทะเบียนผ่านแพลตฟอร์ม www.oohoo.io เพื่อสร้างบัญชีผู้ใช้งาน
- ผู้ใช้งานจะได้รับอีเมลยืนยันการลงทะเบียนเริ่มการใช้งาน

สร้างบัญชีผู้ใช้งาน OOHOO

- ✓ ลงชื่อเข้าใช้ (Log-in) เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีผู้ใช้งาน

ผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์

- ✓ กรอกข้อมูลเพื่อเลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการและตรวจสอบรายละเอียดเงื่อนไขและความคุ้มครอง



เจพี ประกันภัย

บมจ.เจพี ประกันภัย
 เลขที่เอกสาร : JP-ประเภท 1-2020-กลุ่ม 3-อายุ 1-15 ปี (ช้อนชู่)***
 ชั้นประกัน : 1
 ทุนประกัน : 790,000 บาท
 ประเภทการชดเชย : อุบัติเหตุ
 ความเสียหายส่วนแรก : **ไม่มี**

18,688.47 **14,757.39** บาท
 ราคาเบี้ยในงวด P.S.M.
 ค่าระงวดแรก **4,919.13** บาท
 งวดถัดไป **1,967.65** บาท
 รวมระยะเวลาผ่อน 0% 5 เดือน

ซื้อเลย!

คุ้มครองอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมจากมาตรฐานโรงงานไม่เกิน 20,000 บาท

ความรับผิดชอบต่อรถยนต์เสียหาย สูญหาย ไฟไหม้	
ความคุ้มครอง	ทุนประกัน (บาท)
1) ความเสียหายต่อรถยนต์	790,000 บาท (ต่อครั้ง)
• ความเสียหายส่วนแรก	ไม่มี
2) ความรับผิดชอบรถยนต์สูญหาย/ไฟไหม้	790,000 บาท (ต่อครั้ง)
3) ความเสียหายเกิดจากภัยธรรมชาติ	คุ้มครอง

ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก	
ความคุ้มครอง	ทุนประกัน (บาท)
1) ความเสียหายต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัยเฉพาะส่วนเกินวงเงินสูงสุดตาม พ.ร.บ.	1,000,000 บาท (ต่อคน) 10,000,000 บาท (ต่อครั้ง)
2) ความเสียหายต่อทรัพย์สินบุคคลภายนอก	2,500,000 บาท (ต่อครั้ง)
• ความเสียหายส่วนแรก	ไม่มี

ความคุ้มครองตามเอกสารแนบท้าย	
ความคุ้มครอง	ทุนประกัน (บาท)
1) อุบัติเหตุส่วนบุคคล	
• (เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียอวัยวะ) (ผู้ขับขี่ 1 คน)	100,000 บาท (ต่อคน)
• (เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สูญเสียอวัยวะ) (ผู้โดยสาร 5 คน)	100,000 บาท (ต่อคน)
2) ค่ารักษาพยาบาล	100,000 บาท (ต่อคน)
3) การประกันตัวผู้ขับขี่	200,000 บาท (ต่อครั้ง)

ปิด

เงื่อนไขการรับประกัน !

เงื่อนไขการรับประกัน

- คุ้มครองอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมจากมาตรฐานโรงงานไม่เกิน 20,000 บาท
- ไม่รับประกันภัยรถยนต์ที่ดัดแปลงสภาพจากมาตรฐานโรงงาน เช่น ติดโครง , คอก , ตู้กับ , ตู้เย็น เป็นต้น
- ไม่รับประกันภัยรถยนต์ บุณนิธิ , รถจักรยาน , รถจักรยานยนต์ , รถจักรยานยนต์
- ภาพถ่ายรถยนต์และตรวจสภาพรถยนต์ก่อนการประกันภัยตามเงื่อนไขของบริษัทฯ
- อัตราเบี้ยประกันภัยนี้เป็นอัตราเบี้ยประกันภัยคงที่ และ สำหรับรถยนต์ในเครือบริษัทเท่านั้น
- อัตราเบี้ยประกันภัยนี้รวมส่วนลดคิดถึงกล่องเรียบร้อยแล้ว

ปิด

✓ กรอกข้อมูลการสั่งซื้อ

ประกันของคุณ :

HONDA ACCORD ,
4 Dr. / E 2.0
2,000 CC

เบนจ.เจ.พี.ประกันภัย,
ชั้น 1, ซอม ภู
สำหรับรถ HONDA ACCORD
4 Dr. / E 2.0
2,000 CC
ปี 2018

✓ ข้อมูลรถยนต์

รายละเอียดประกันภัย

ข้อมูลเอาประกัน

กรอกข้อมูลของคุณที่นี่

กรุณากรอกข้อมูลเพื่อซื้อประกันภัย

ข้อมูลรถยนต์

ปี 2018

ยี่ห้อ HONDA

รุ่น ACCORD

รุ่นย่อย 4 Dr. / E 2.0

ขนาดเครื่องยนต์ 2,000 CC.

หมายเลขทะเบียน * ก้าพงพร

*ตัวอย่าง กว1234 หรือ 1กข1234

เลขตัวรถ (ตัวถัง)

*ตัวอย่าง MMTJJJK10FH008002

ติดตั้งแก๊ส ☒ ไม่ติดตั้ง ☐ LPG ☐ NGV

ยืนยันข้อมูลและดำเนินการขั้นตอนต่อไป

ประกันของคุณ :

HONDA ACCORD ,
4 Dr. / E 2.0
2,000 CC

เบนจ.เจ.พี.ประกันภัย,
ชั้น 1, ซอม ภู
สำหรับรถ HONDA ACCORD
4 Dr. / E 2.0
2,000 CC
ปี 2018

✓ ข้อมูลรถยนต์

✓ รายละเอียดประกันภัย

ข้อมูลเอาประกัน

กรอกข้อมูลของคุณที่นี่

กรุณากรอกข้อมูลเพื่อซื้อประกันภัย

รายละเอียดประกันภัย ภาคสมัครใจ

ระยะเวลา: 1 ปี

วันเริ่มต้นความคุ้มครอง * 25/01/2021

ซื้อประกันภัยภาคบังคับ (พ.ร.บ.)

☒ วันที่ทำการซื้อ พ.ร.บ. ด้วย (+593.21 บาท)

ระยะเวลา: 1 ปี

วันเริ่มต้นความคุ้มครอง 25/01/2021

ช่องทางและค่าบริการในการจัดส่งกรมธรรม์

☒ กรุณาส่งกรมธรรม์ภาคสมัครใจ และ กรมธรรม์ พ.ร.บ. ให้พนักงานไปรษณีย์ (บวกเพิ่ม 40 บาท)

- ✓ ระบบแสดงผลข้อมูลความคุ้มครองให้ตรวจสอบความถูกต้องก่อนยืนยันการสั่งซื้อและชำระเงิน

ความคุ้มครอง	
ทุนประกัน: 790,000 บาท	
ความเสียหายต่อรถยนต์	
1.) ความเสียหายต่อรถยนต์:	790,000 บาท / ครั้ง
● ความเสียหายส่วนแรก	ไม่มี
2.) ความรับผิดต่อบรรณาคู่สูญหาย/ไฟไหม้	790,000 บาท (ต่อครั้ง)
3.) ความเสียหายเกิดจากภัยธรรมชาติ	คุ้มครอง
ความรับผิดต่อบุคคลภายนอก	
1.) ความเสียหายต่อชีวิต ร่างกาย หรืออนามัยเฉพาะส่วนเกินวงเงินสูงสุดตาม พ.ร.บ.	1,000,000 บาท / คน 10,000,000 บาท / ครั้ง
2.) ความเสียหายต่อทรัพย์สินบุคคลภายนอก	2,500,000 บาท / ครั้ง
● ความเสียหายส่วนแรก	ไม่มี
ความคุ้มครองตามเอกสารแนบท้าย	
1.) อุบัติเหตุส่วนบุคคล	
● เสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพถาวร	
○ ผู้ขับขี่ 1 คน:	100,000 บาท / คน
○ ผู้โดยสาร 6 คน:	100,000 บาท / คน
2.) ค่ารักษาพยาบาล	100,000 บาท / คน
3.) การประกันตัวผู้ขับขี่	200,000 บาท / ครั้ง
เงื่อนไขการรับประกัน	
คุ้มครองอุปกรณ์ตกแต่งตามมาตรฐานรุ่นรถที่ติดตั้งโดยโรงงานประกอบรถยนต์	

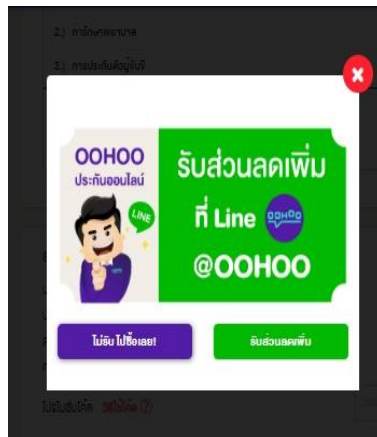
สรุปข้อมูลการชำระเงิน	
บมจ.เจทีประกันภัย ชั้น 1	16,500.47 บาท
ประกันภัยภาคบังคับ (พ.ร.บ.)	645.21 บาท
ส่วนลด	1,795.08 บาท
ค่าจัดส่งกรมธรรม์ (ในรูปแบบกระดาษ)	40.00 บาท
โปรโมชั่นโค้ด 355โค้ด ?	<input type="text" value="กรอกโค้ดส่วนลดที่นี่"/> <input type="button" value="ใช้โค้ด"/>
ยอดเงินรวม	15,390.60 บาท
(รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว)	

ยืนยันข้อมูลและดำเนินการจับคอบต่อไป

การกดยืนยันหมายถึงคุณได้อ่านรับ ใบข้อตกลงและเงื่อนไขแล้ว

คำเตือน: ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียดความคุ้มครองและเงื่อนไข ก่อนตัดสินใจซื้อทุกครั้ง

- ✓ ระบุรหัสส่วนลดที่ได้รับจากการเพิ่มเพื่อนใน LINE ด้วยคิวอาร์โค้ด



สรุปข้อมูลการชำระเงิน

บมจ.เจทีพีประกันภัย ชั้น 1	16,500.47 บาท
ประกันภัยภาคบังคับ (พ.ร.บ.)	645.21 บาท
ส่วนลด	1,795.08 บาท
ค่าจัดส่งกรมธรรม์ (ในรูปแบบกระดาษ)	40.00 บาท

โปรโมชันโค้ด **35515151** ?

OH600E254B

ใช้ได้

ยอดเงินรวม

(รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว)

15,390.60 บาท

ยืนยันข้อมูลและดำเนินการจับคูปองไป

การกดยืนยันหมายถึงคุณได้ยอมรับ ไม่ติดทวงถามเรื่องเงิน

คำเตือน: ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียดความคุ้มครองและเงื่อนไข ก่อนตัดสินใจซื้อทุกครั้ง

- ✓ กรอกข้อมูลการส่งกรมธรรม์ เลือกวิธีการชำระเงิน และดำเนินการชำระเงิน

ที่อยู่ใบกรมธรรม์

บ้านเลขที่ *

หมู่บ้าน

ชื่อ

ซอย

จังหวัด *

อำเภอ/เขต *

ตำบล/แขวง *

รหัสไปรษณีย์ *

หมู่

โครงการ

ห้อง

ถนน

ที่อยู่จัดส่งเอกสาร

☒ ที่อยู่เดียวกับที่อยู่กรมธรรม์
☐ ที่อยู่จัดส่งคนละที่อยู่

ยืนยันข้อมูลและดำเนินการขั้นตอนต่อไป

รายการประกันรถยนต์ของคุณ

HONDA ACCORD

4 Dr. / E 2.0 2,000 CC

แบบ เจดีประกันภัย

อื่น 1, ซอน อู

วันสิ้นสุดความคุ้มครอง 25/01/2021

วันสิ้นสุดความคุ้มครอง 25/01/2022 (1 ปี)

ประกันภัยรถยนต์ (พ.ร.บ.)

ค่าทดแทนรถยนต์ (ในวงเงินประกันภัย)

หมายเลขทะเบียน

จังหวัด

เลขตัวรถ(ตัวอักษร)

สรุปรายการชำระเงิน

แบบ.เจดีประกันภัย 1

ประกันภัยรถยนต์ (พ.ร.บ.)

ส่วนลด

ส่วนลดจากใบรับประกันภัย

ค่าทดแทนรถยนต์ (ในวงเงินประกันภัย)

18,500.47 บาท

645.21 บาท

1,795.08 บาท

120.00 บาท

40.00 บาท

ยอดเงินรวม

15,270.60 บาท

เลือกวิธีการชำระเงิน

ชำระคืนเงินจำนวน

ชำระยอดเงินและดอกเบี้ยเงินกู้

ชำระเงิน

ผ่อนเงินสด 0%

ผ่อนชำระด้วยเงินสด

ผ่อนกับบัตรเครดิต

ผ่อนชำระ 3 หรือ 6 งวด โดยใช้บัตรเครดิต

ที่รวมรายการ

ยอดเงินรวม

15,270.60 บาท

Ref.No1 3000007076285

Ref.No2 107751

ดำเนินการชำระเงิน

✓

ขอบคุณ การสั่งซื้อของคุณได้รับการยืนยันแล้ว

คุณสามารถดาวน์โหลดใบนำชำระเงิน หรือบันทึกภาพหน้าชำระเงินได้ทันที

* ภาพหน้าชำระเงินจะถูกบันทึกในไฟล์เอกสารรูป

ดาวน์โหลดใบนำชำระเงินที่นี่

หมายเหตุ

ใบนำชำระเงินที่ชำระเงินด้วยเงินสดจะส่งมาทางไปรษณีย์ ส่วนคูปองส่วนลดจาก เอเอสเอ็น ชีวเคล็ดบัตรของขวัญ ใบขายแบบงักกั หรือคูปองส่วนลดอื่นๆ ถูกจัดให้เป็นเอกสารฉบับอื่นในวันทำการถัดไปหลังจากที่ส่งใบนำชำระเงินเรียบร้อยแล้ว หรือคูปองส่วนลดจะจัดส่งแยกต่างหากโดยไม่มีใบนำชำระเงิน

หากมีข้อสงสัย หรือข้อผิดพลาด กรุณาติดต่อฝ่ายบริการลูกค้า

ต้องการความช่วยเหลือ กรุณาไปที่ บริการลูกค้า

บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)

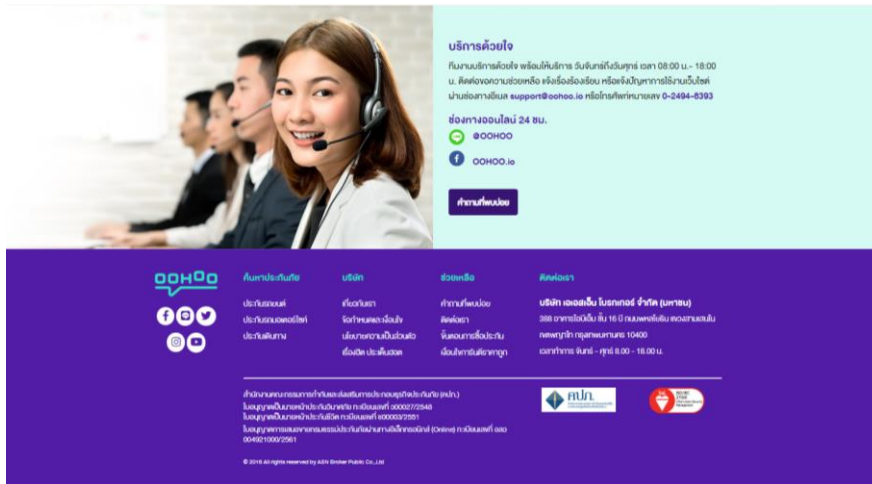
300 อาคารไอทีเอ็ม ชั้น 16 ต.ถนนพหลโยธิน

แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400



โทรศัพท์ 0-2494-8393 โทรสาร 0-2013-7296

ส่วนที่ 1

หน้า 33



บริการด้วยใจ
ทีมงานบริการด้วยใจ พร้อมให้บริการ วันจันทร์-วันศุกร์ เวลา 08:00 น. - 18:00 น. ติดต่อขอความช่วยเหลือ หรือแจ้งข้อร้องเรียน หรือแจ้งปัญหาการใช้งานเว็บไซต์ผ่านช่องทางอีเมล support@oohoo.co.th หรือโทรศัพท์หมายเลข 0-2494-8393

ช่องทางการให้บริการ 24 ชม.
 00H00
 00H00.00

[ดาวน์โหลดแอป](#)

OOHOO บริการประกันภัย

บริการประกันภัย	บริษัท	ช่องทางติดต่อ	ติดต่อเรา
ประกันรถยนต์	ประกันภัย	ช่องทางติดต่อ	บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
ประกันรถยนต์	ประกันภัย	ช่องทางติดต่อ	388 ซอยสุขุมวิท 111 16 ต.คลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
ประกันรถยนต์	ประกันภัย	ช่องทางติดต่อ	โทรศัพท์ 02-254-8888
ประกันรถยนต์	ประกันภัย	ช่องทางติดต่อ	เวลาทำการ จันทร์ - ศุกร์ 9:00 - 18:00 น.

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยรถยนต์ (เลขที่ 000077554)
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยรถยนต์ (เลขที่ 000077554)
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยรถยนต์ (เลขที่ 000077554)
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจประกันภัยรถยนต์ (เลขที่ 000077554)
© 2018 All rights reserved by ASB Broker Public Co., Ltd.

ผลิตภัณฑ์ประกันโควิด-19

- ✓ ศึกษารายละเอียดและความคุ้มครองก่อนเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

โปรโมชั่นทั้งหมด



ประกัน COVID-19 คืนครองครอบครัว
449 บาท / ปี
คุ้มครองสูงสุด 2,900,000 บาท

[อ่านต่อ](#)



ประกันรถยนต์ชั้น 2+ ราคาเพียง 1,689฿ / เดือน
ส่วนลด 0% 3 เดือน

[อ่านต่อ](#)



ประกันรถยนต์ชั้น 1 สำหรับ SUV
13,295 บาท / ปี
คุ้มครองสูงสุด 1,300,000 บาท

[อ่านต่อ](#)

บมจ. สินทรัพย์ประกันภัย	บมจ. สินทรัพย์ประกันภัย	บมจ. สินทรัพย์ประกันภัย
จ่ายค่ารักษา+อุบัติเหตุ COVID2-P1 (แผน1) 449 บาท / ปี รับประกันกรณีภัย	จ่ายค่ารักษา+อุบัติเหตุ COVID2-P2 (แผน2) 799 บาท / ปี รับประกันกรณีภัย	จ่ายค่ารักษา+อุบัติเหตุ COVID2-P3 (แผน3) 999 บาท / ปี รับประกันกรณีภัย
1.กรณีเจ็บป่วยด้วยภาวะหรือโรคร้ายแรง จากการติดเชื้อไวรัส COVID-19 (โรคร้าย)* 500,000 บาท	1.กรณีเจ็บป่วยด้วยภาวะหรือโรคร้ายแรง จากการติดเชื้อไวรัส COVID-19 (โรคร้าย)* 1,000,000 บาท	1.กรณีเจ็บป่วยด้วยภาวะหรือโรคร้ายแรง จากการติดเชื้อไวรัส COVID-19 (โรคร้าย)* 2,000,000 บาท
2.เสียชีวิต ด้วย: สาเหตุ กวพพสภาพการจากอุบัติเหตุ (อ.บ.1) 50,000 บาท	2.เสียชีวิต ด้วย: สาเหตุ กวพพสภาพการจากอุบัติเหตุ (อ.บ.1) 100,000 บาท	2.เสียชีวิต ด้วย: สาเหตุ กวพพสภาพการจากอุบัติเหตุ (อ.บ.1) 100,000 บาท
3.ค่ารักษาพยาบาลกรณีเจ็บป่วย จากการติดเชื้อไวรัส COVID-19 100,000 บาท	3.ค่ารักษาพยาบาลกรณีเจ็บป่วย จากการติดเชื้อไวรัส COVID-19 100,000 บาท	3.ค่ารักษาพยาบาลกรณีเจ็บป่วย จากการติดเชื้อไวรัส COVID-19 100,000 บาท
ซื้อเลย	ซื้อเลย	ซื้อเลย
เงื่อนไขการรับประกันภัย	เงื่อนไขการรับประกันภัย	เงื่อนไขการรับประกันภัย

เงื่อนไขการรับประกันภัย

1. ผู้เอาประกันภัย มีอายุระหว่าง 1-99 ปี
2. ไม่ต้องตรวจสุขภาพก่อนทำประกันภัย
3. ไม่คุ้มครองสภาพที่เป็นมาก่อนการเอาประกันภัย (Pre-Existing Condition)
4. ระยะเวลาการคอย 14 วัน นับจากวันที่กรมธรรม์เริ่มมีผลบังคับเป็นครั้งแรก
5. รับเฉพาะ: สัญชาติไทย และอยู่ในอาณาเขตประเทศไทย
6. แผนนี้ จำกัดการซื้อ 1 คน ต่อ 1 กรมธรรม์ เท่านั้น
7. ไม่คุ้มครองอุบัติเหตุที่เกิดจากการขับขี่ และโดยสารรถจักรยานยนต์
8. การเจ็บป่วยด้วยภาวะโรคเบา หรือ ภาวะสมองตาย และระบบประสาทล้มเหลว หรือ การเจ็บป่วยระยะสุดท้ายซึ่งแพทย์ได้ลงความเห็นไว้ ในวิธีการรักษาให้หายได้ และ/หรือ เป็นสาเหตุทำให้เสียชีวิตโดยมีสาเหตุหลักมาจากโควิด 19
9. รับประกันผู้ทำเส้นทางกลับมาจากประเทศกลุ่มเสี่ยงตามประกาศของกระทรวงสาธารณสุข ที่เดินทางกลับมาจากต่างประเทศแล้ว มากกว่า 14 วัน (แบบสำเนาพาสปอร์ตการเดินทางล่าสุด เพื่อประกอบการทำประกันภัย)
10. ภาวะโรคเบา หมายถึง การไม่มีการตอบสนองต่ออินซูลิน 96 ชั่วโมง และต้องอาศัยเครื่องช่วยพยุงชีพ ว่าสมองถูกทำลายอย่างสิ้นเชิงทำให้ไม่สามารถปฏิบัติกิจวัตรประจำวันอย่างหนึ่งอย่างใดอย่างถาวร และได้รับการประเมินจากแพทย์ ภายหลัง 30 วันนับจากวันที่สลับหรือหมดความสามารถ

✓ ระบบสรุปข้อมูลการซื้อประกันหลังจากกรอกและยืนยันข้อมูล

ประกันของคุณ :
COVID-19

บมจ.สินทรัพย์ประกันภัย
แท็กติด COVID-19-P3

✓ แบบแผนประกัน

✓ ข้อมูลการสั่งซื้อ

✓ ข้อมูลผู้ซื้อ

✓ ผู้เอาประกันภัย

สรุปข้อมูลการซื้อประกันของท่าน

รายละเอียดความคุ้มครองการประกันภัย

แบบแผนประกัน	ข้อมูลผู้ซื้อ
ชื่อแผน: COVID-19-P3	ชื่อ - นามสกุล: นาย กตสอ กตสอ
ระยะเวลา: 1 ปี	เลขบัตรประชาชน: [REDACTED]
จำนวนผู้เอาประกัน: 1 ท่าน	วันเดือนปีเกิด: 01/01/2021
วันเริ่มต้นความคุ้มครอง: 27/01/2021	หมายเลขโทรศัพท์: [REDACTED]
วันสิ้นสุดความคุ้มครอง: 27/01/2022	ที่อยู่: [REDACTED]

ผู้เอาประกันภัย

ชื่อ-นามสกุล	นาย กตสอ กตสอ
เลขบัตรประชาชน	[REDACTED]
เบอร์โทร	[REDACTED]
น้ำหนัก	80 กิโลกรัม
ส่วนสูง	175 เซนติเมตร
อาชีพ/ตำแหน่ง	พนักงาน
ลักษณะงานที่ทำ	ขาย
อีเมล	[REDACTED]

ความคุ้มครอง	
กรณีเจ็บป่วยด้วยภาวะหรือโรคร้ายแรง จากการติดเชื้อไวรัส COVID-19 (टना)	2,000,000.00 บาท
เสียชีวิตด้วย: สาเหตุ ทุพพลภาพถาวรจากอุบัติเหตุ(อ.บ.1)	100,000.00 บาท
ค่ารักษาพยาบาลกรณีเจ็บป่วยจากการติดเชื้อไวรัส COVID-19	100,000.00 บาท

สรุปข้อมูลการชำระเงิน	
บมจ.สินทรัพย์ประกันภัย (1 ปี)	999.00 บาท / 1 ท่าน
ยอดเงินรวม (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว)	999.00 บาท

คำเตือนของ คปภ. ผู้เอาประกันภัยต้องตอบแบบสอบถามตรงตามความเป็นจริงทุกข้อ การปกปิดความจริงหรือแถลงข้อความเท็จใดๆอาจจะเป็นเหตุให้บริษัทฯ ผู้รับประกันภัยสามารถจ่ายคืนค่าสินไหมทดแทนตามสัญญาประกันภัย ตามประมวลกฎหมายแพ่ง และ พ.ร.บ.ประกันภัย 2550


ยืนยันข้อมูลและดำเนินการจับคอปไป

การกดชั้บหมายนี้หมายถึงคุณได้ยอมรับ ในข้อตกลงและเงื่อนไขแล้ว


- ✓ เลือกวิธีการชำระเงินและยืนยันการสั่งซื้อ
- ชำระเงินผ่าน QR CODE

สรุปรายการชำระเงิน	
บมจ.สินทรัพย์ประกันภัย (1 ปี)	999.00 บาท / 1 คน
ยอดเงินรวม	999.00 บาท

เลือกวิธีการชำระเงิน




QR Code



ยืนยันการสั่งซื้อ

** โปรดชำระเงินด้วย QR Code นี้เท่านั้น ท่านจะได้รับเอกสารการรับประกันภัยหลังจากทำการชำระเงินภายใน 1 วันทำการ



ผ่านช่องทางธนาคาร

ยอดเงินรวม

999.00 บาท

รายการประกันภัยฉุกเฉิน
COVID2-P3

ข้อมูลผู้ซื้อ
ทดสอบ ทดสอบ

แก้ไข

สรุปรายการชำระเงิน

แบบ: สมาร์ทโฟนระบบ (1 D)

ยอดเงินรวม

999.00 บาท / 1 คน

999.00 บาท

เลือกวิธีการชำระเงิน

QR Code

เลือกวิธีการชำระเงิน

7-Eleven
ชำระเงินด้วยบัตร

เลือกวิธีการชำระเงิน

บริการผ่านเครื่องเซิร์ฟเวอร์


7-Eleven
ชำระเงินด้วยบัตร

เลือกวิธีการชำระเงิน

ยอดเงินรวม


999.00 บาท

ไม่มีส่วนร่วมในการชำระเงินที่ผ่านเครื่องเซิร์ฟเวอร์



ขอบคุณ การสั่งซื้อของคุณได้รับการยืนยันแล้ว

คุณสามารถดาวน์โหลดใบเสร็จใบชำระเงิน หรือบันทึกการชำระเงินได้ที่นี่
 * ภาพหน้าชำระเงินจะถูกบันทึกในโฟลเดอร์รูป

ภาพใบเสร็จใบชำระเงินที่นี่


คุณสามารถดูประวัติการสั่งซื้อและใบเสร็จใบชำระเงินของคุณบนหน้าชำระเงิน หรือคลิกเพื่อดูประวัติการสั่งซื้อของคุณบนหน้าชำระเงิน หรือคลิกเพื่อดูประวัติการสั่งซื้อของคุณบนหน้าชำระเงิน หรือคลิกเพื่อดูประวัติการสั่งซื้อของคุณบนหน้าชำระเงิน

ต้องการความช่วยเหลือ กรุณาไปที่ [บริการลูกค้า](#)

บริษัท แอลเอสเอ็น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
 388 ซาฟารีไฮเวย์ ชั้น 18 D ถนนพหลโยธิน
 กรุงเทพมหานคร 10600
 โทรศัพท์ 0-2646-8399 โทรสาร 0-2013-7298



เบจ.สินทรัพย์ประกันภัย (366วัน)	999.00 บาท / 1 คน
ส่วนลด	0.00 บาท
ยอดเงินรวมที่แจ้งชำระ: (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% SST)	999.00 บาท



✓ ดาวน์โหลดเอกสารจากระบบหลังชำระเงิน

The screenshot shows the OOHOO system interface. On the left is a sidebar menu with options like 'TEST TEST', 'รายการถอน', 'รายการประกันโควิด-19', 'รายการประกันภัย (เจ้า)', 'รายการใบลด', 'การตั้งค่า', 'ข้อมูลส่วนตัว', 'ข้อมูลสถานะระบบ', and 'ประวัติการคำนวณ'. The main area displays a list of transactions with columns for 'ประเภท' (Type), 'วันที่' (Date), and 'จำนวนเงิน' (Amount). Below the list, there are three rows of download links for different insurance policies: 'แบบประกันโควิด-19 1950 COVID-19', 'แบบประกันโควิด-19 1950 COVID-19', and 'แบบประกันโควิด-19 1950 COVID-19'. Each row has a download icon and a label 'ดาวน์โหลดเอกสาร' (Download Document).

เอกสารรับเงิน

ASN บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
ASN Broker Public Company Limited
388 ชั้น 16 อีเอ็ม ดีเวลลอปเม้นท์ อาคารเอ็มไอ ถนนพหลโยธิน กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2494-8388
388 IBM Tower, 16 Floor Zone B, Phaholyothin Rd, Samsennai, Phayathai, Bangkok 10400 Tel. 0-2494-8388

ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ OOHOO
OOHOO Customer Services
0-2494-8393
www.oohoo.io

ใบรับเงิน
Receipt

เลขที่
No.
วันที่ 18/03/2020
Date

บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) ได้ออกใบรับเงินเพื่อแสดงว่า ได้รับเงินจาก
This is to certify that ASN Broker Public Company Limited through the issuance of this receipt has accepted the payment from

จำนวนเงิน 430.00 บาท (.....) หรือสามสิบบาทถ้วน
In the amount of Baht

เพื่อสืบทอดทำประกันภัยอุบัติเหตุและการติดเชื้อเนื่องมาจากไวรัส COVID-19
With the purpose of purchasing Coronavirus COVID-19 Insurance

วันเริ่มคุ้มครอง 18/03/2020
Insurance coverage starts on

ให้คุ้มครองโดย บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
Insurance coverage provided by

วันสิ้นสุดคุ้มครอง 18/03/2021
Insurance coverage ends on

ชำระโดย : ☒ เงินสด ☐ บัตรเครดิต
Paid by : Cash Credit Card

หมายเหตุ : 1. แพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์ "โอฮู" หรือ "OOHOO" ดำเนินการโดยบริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) ใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกัน
Remark : 1. แพลตฟอร์มประกันภัยออนไลน์ "โอฮู" หรือ "OOHOO" ดำเนินการโดยบริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) ใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต ทะเบียนเลขที่ ๓00003/2551
"โอฮู" หรือ "OOHOO" online insurance platform operated by ASN Broker Public Company Limited under non-life insurance broker license number 200027/2548 and ASN Life Broker Company Limited under life insurance broker license number ๓00003/2551.

2. ยอดเงินที่ชำระได้มีการหักส่วนลดแล้วจำนวน 69.00 บาท
The paid amount included the discount in the amount of Bath

3. การชำระเงินจะยังไม่ผูกพันบริษัทฯ จนกว่าบริษัทฯ จะได้รับเงินดังกล่าวแล้ว
The Company liability will be in effect only when the payment was received in full.

เอกสารยืนยันการรับประกัน

ASN บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
ASN Broker Public Company Limited
388 ชั้น 16 อาคารไอทีเอ็ม ๑. พหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2494-8388
388 IBM Tower, 16 Floor, Zone B, Phaholyothin Rd. Samsennai, Phayathai, Bangkok 10400 Tel. 0-2494-8388

ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ OOHOO
OOHOO Customer Services
0-2494-8393
www.oohoo.io

ใบยืนยันการรับประกันภัยอุบัติเหตุและการติดเชื้อเนื่องมาจากไวรัส COVID-19
Coronavirus COVID-19 Insurance Confirmation Form

ผู้รับประกันภัย : The Insurer	บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด	เลขยืนยัน : Confirmation No.	เลขที่กรมธรรม์/เลขที่รับแจ้ง : Policy Number/Reference No.
ผู้ซื้อประกันภัย : The Buyer	ชื่อ : Name เลขบัตรประชาชน : Citizen ID ที่อยู่ : Address	วันเดือนปีเกิด : Date of Birth	อายุ : Age
เริ่มวันที่ : Departure date	18/03/2020	เวลา : 08:03 Time	สิ้นสุดวันที่ : Arrival date
	18/03/2021	เวลา : 08:03 Time	ระยะเวลาประกันภัย : 366 Insurance period
			วัน Days
จำนวนเงินเอาประกันภัย : กรมธรรม์ประกันภัยนี้ให้ความคุ้มครองเฉพาะข้อตกลงคุ้มครองที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยที่ระบุไว้เท่านั้น Limited of Liability : This Policy affords coverages only with respect to those agreements for which a limit of liability is shown.			
ข้อตกลงคุ้มครอง/เอกสารแนบท้าย		จำนวนเงินเอาประกันภัย (บาท)	
ผลประโยชน์ กรณีตรวจเจอเชื้อไวรัส COVID-19 เป็นครั้งแรก (จ่ายตามทุนประกันภัยที่ระบุ)		100,000.00 บาท	
เสียชีวิต อวัยวะ สายตา ทุพพลภาพถาวรจากอุบัติเหตุ (อบ.1)		8,000.00 บาท	
ค่าปลงศพจากการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ		8,000.00 บาท	
1. ผู้เอาประกันภัย มีอายุ 1-99 ปี 2. ไม่คุ้มครองสภาพที่เป็นมาก่อนการเอาประกันภัย (Pre-Existing Condition) 3. ข้อความคุ้มครอง ได้ทุกแผน ภายในทุนประกันรวมไม่เกิน 100,000 บาท 4. สงวนสิทธิ์เฉพาะผู้มีสัญชาติไทยเท่านั้น - ผู้เอาประกันภัย ข้อความคุ้มครองต่อคน ได้ไม่เกิน 100,000 บาท - ไม่คุ้มครองอุบัติเหตุที่เกิดจากการขับขี่ และโดยสารรถจักรยานยนต์			

เอกสารตารางกรมธรรม์ประกันภัย



บริษัท สินทรัพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) ASSETS INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED
492-494 ซอยรัชดาภิเษก 26 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์ 0-2792-5555 โทรสาร 0-2541-5170

ตารางกรมธรรม์ประกันภัย
กรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุและการติดเชื้อเนื่องมาจากไวรัส COVID-19

รหัสบริษัท : AIC	กรมธรรม์ประกันภัยเลขที่ :
1. ชื่อผู้เอาประกันภัย : ที่อยู่ปัจจุบัน : เพศ : หญิง	วัน-เดือน-ปีเกิด : อาชีพ :
2. ชื่อผู้รับประกันภัย : ที่อยู่ปัจจุบัน : อาชีพ : ทนาย	ความสัมพันธ์กับผู้เอาประกันภัย : อาชีพ : ทนาย
3. ระยะเวลาเอาประกันภัย : เริ่มวันที่ 18/03/2020 เวลา 12:00	สิ้นสุดวันที่ 18/03/2021 เวลา 24:00
4. จำนวนจำกัดความรับผิด : กรมธรรม์ประกันภัยนี้ให้การคุ้มครองเฉพาะข้อที่มีจำนวนเงินผลประโยชน์ระบุไว้เท่านั้น	
ข้อตกลงคุ้มครอง/เอกสารแนบท้าย	จำนวนเงินเอาประกันภัย (บาท)
1. ผลประโยชน์ กรณีตรวจเจอเชื้อไวรัส COVID -19 เป็นครั้งแรก	100,000.00
2. เสียชีวิต อวัยวะ สายตา ทุพพลภาพถาวร (อบ.1)	8,000.00
3. ค่าปลงศพจากการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ	8,000.00
	เบี้ยประกันภัย (บาท)
	499.00
	รวมแล้ว
	รวมแล้ว

- กระบวนการให้บริการนายหน้าบุคคลเสนอประกันภัยผ่านแพลตฟอร์มประกันออนไลน์ มีดังนี้

นายหน้าประกันวินาศภัยผู้สนใจร่วมงานกับ ASN PROMPT ต้องลงทะเบียนผ่านแพลตฟอร์ม www.asnprompt.com เมื่อลงทะเบียนสมัครแล้ว ระบบจะส่งอีเมลแจ้งให้นายหน้าบุคคลยืนยันการลงทะเบียนและตั้งรหัสผ่านในการเข้าใช้งานระบบ จากนั้นเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลความถูกต้อง รวมถึงตรวจสอบสถานะใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยจากฐานข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และทำการยืนยันตัวตนเจ้าของใบอนุญาตนายหน้าผู้สมัคร

การเข้าใช้งานแพลตฟอร์ม นายหน้าต้องทำการลงชื่อเข้าใช้ (log in) เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีผู้ใช้งานตามที่ได้ลงทะเบียนไว้ ในกรณีที่ไม่มีชื่อเข้าใช้งานจะไม่สามารถค้นหาข้อมูลเพื่อนำเสนอแก่ผู้มุ่งหวังและไม่สามารถส่งข้อผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้

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

การติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัย

บริษัทมีหน้าที่ในการติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัยสำหรับการขายประกันให้กับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นคู่ค้า โดยบริษัทจะนำส่งเบี้ยประกันภัยที่หักค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทประกันวินาศภัยในแต่ละรอบทุกวันทำการที่ 15 และวันทำการสุดท้ายของแต่ละเดือน

การขายประกันชีวิตให้กับบริษัทประกันชีวิต ได้ใช้ช่องทางการชำระเบี้ยประกันชีวิตโดยการตัดบัตรเครดิตเท่านั้น ซึ่งบริษัทประกันชีวิตจะทำหน้าที่ติดตามเบี้ยประกันชีวิต และค่านายหน้าและค่าบริการอื่นให้กับบริษัทย่อยในแต่ละรอบเดือนทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยสามารถตรวจสอบความถูกต้องของค่านายหน้าและค่าบริการอื่นตามข้อมูลการขายประกันภัยให้กับลูกค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดส่งให้กับบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิต

- กระบวนการให้บริการธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

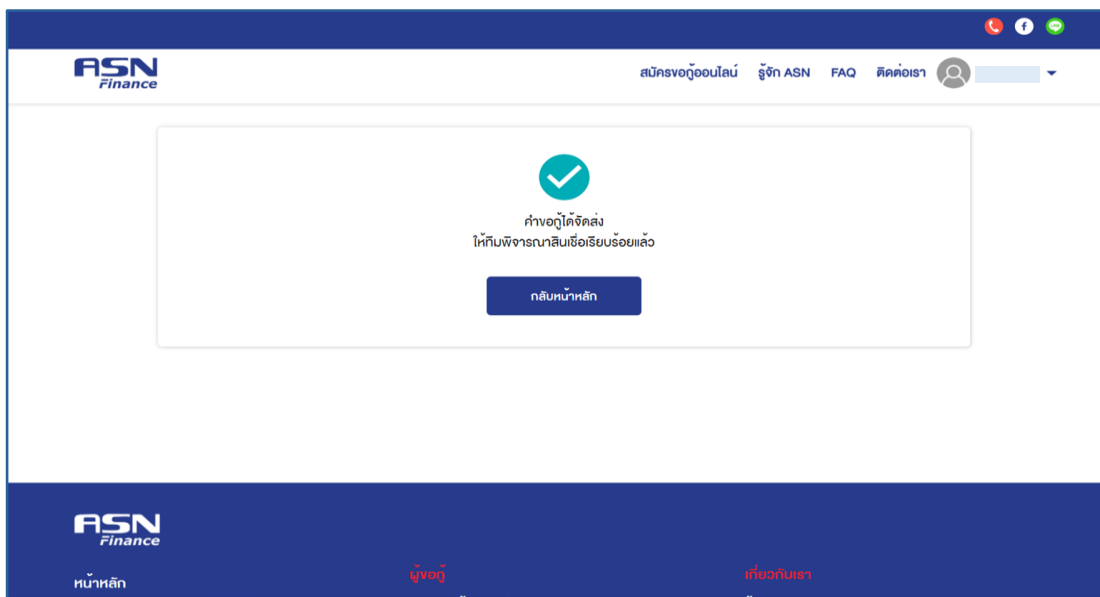
ขั้นตอนการขอสินเชื่อ

ผู้ขอสินเชื่อสามารถแจ้งความประสงค์เพื่อขอสินเชื่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทและเจ้าหน้าที่ประสานงานติดต่อกลับผู้ขอสินเชื่อ หรือขอสินเชื่อผ่านช่องทางออนไลน์ www.asnfinance.com

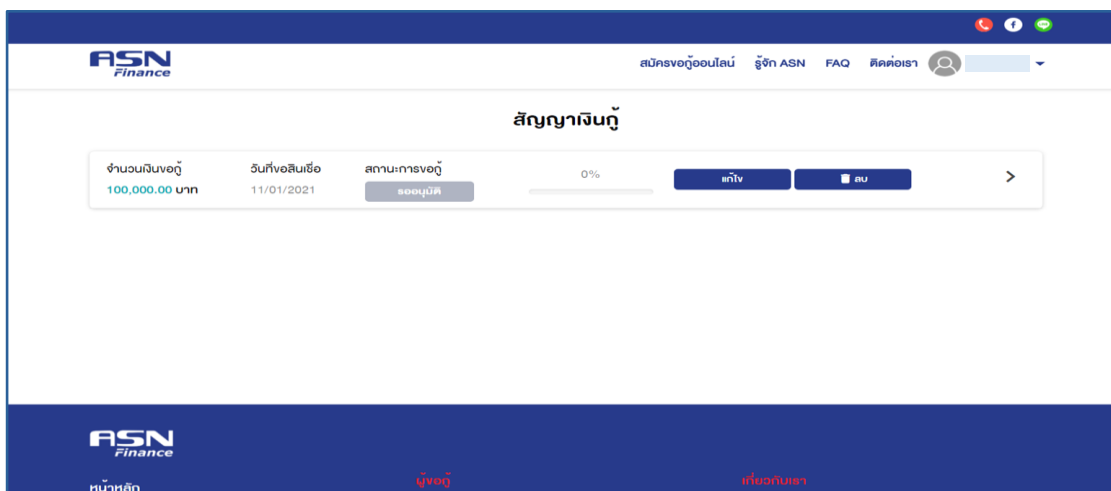


✓ สมัครสมาชิกและกรอกข้อมูลเพื่อสร้างบัญชีผู้ใช้งาน

ระบบจะส่งรหัส OTP ด้วยข้อความ SMS ไปยังหมายเลขโทรศัพท์มือถือที่ได้แจ้งไว้ หลังจากสมัครสมาชิกและสร้างบัญชีผู้ใช้งานเรียบร้อยแล้วผู้ขอสินเชื่อสามารถกรอกรายละเอียดข้อมูลผู้ขอสินเชื่อและผู้กู้ร่วม (ถ้ามี)/ ข้อมูลรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน รายละเอียดวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ จำนวนเงินที่ต้องการ ระยะเวลาผ่อนชำระพร้อมแนบเอกสารประกอบการพิจารณาการขอสินเชื่อ อาทิ สำเนาบัตรประชาชน/ สำเนาทะเบียนบ้าน/ เอกสารด้านการเงิน/ สำเนาสมุดใบคู่มือจดทะเบียนรถ แสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกัน และรูปถ่ายรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกัน ให้ครบถ้วนก่อนยื่นคำขอสินเชื่อ จากนั้นระบบจะส่งคำขอไปยังหน่วยงานพิจารณาสินเชื่อ



✓ ผู้ขอสินเชื่อสามารถตรวจสอบสถานะการพิจารณาสินเชื่อผ่านระบบ



ขั้นตอนการวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่หน่วยประสานงานลูกค้าตรวจสอบความถูกต้อง ครบถ้วนของข้อมูลคำขอสินเชื่อและเอกสารประกอบการพิจารณาของผู้ขอสินเชื่อและ/ ผู้กู้ร่วม (ถ้ามี) หลังจากตรวจสอบและรวบรวมเอกสารทั้งหมดแล้ว เจ้าหน้าที่ทำการบันทึกรายงานการตรวจสอบและนำส่งข้อมูลพร้อมเอกสารแนบทั้งหมดผ่านระบบไปยังหน่วยงานพิจารณาสินเชื่อ

ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่พิจารณาสินเชื่อจากข้อมูลคำขอสินเชื่อ เอกสารประกอบและรูปถ่ายรถยนต์หลักประกัน รวมถึงโทรสัมภาษณ์ผู้ขอสินเชื่อเพื่อพิจารณาวางเงินสินเชื่อที่เหมาะสมจากการประเมินองค์ประกอบด้านมูลค่าหลักประกันด้วยเกณฑ์การประเมินราคากลางของหลักประกันตามมาตรฐานอ้างอิงจากเว็บไซต์ www.taradrod.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่เผยแพร่ราคากลางสำหรับรถยนต์มือสอง โดยลดมูลค่าราคากลางจากปีปัจจุบันลงตามอัตราที่บริษัทกำหนดขึ้นอยู่กับการขึ้นและปัดหายได้เงื่อนไขที่รถยนต์หลักประกันนั้นต้องตรงกับข้อมูลที่ได้ส่งให้บริษัทและอยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ตามปกติ รวมถึงประเมินด้านคุณสมบัติและศักยภาพในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อ (credit profile) ตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด จากนั้นเจ้าหน้าที่พิจารณาสินเชื่อแจ้งผลการอนุมัติให้ผู้ขอสินเชื่อทราบ ในกรณีที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อ เจ้าหน้าที่พิจารณาสินเชื่อจะนัดหมายวันที่ให้เจ้าหน้าที่ลงพื้นที่ภาคสนามไปพบผู้ขอสินเชื่อเพื่อยืนยันตัวตนและตรวจสอบข้อเท็จจริง รวมถึงตรวจสอบสภาพรถยนต์หลักประกันพร้อมเซ็นสัญญากู้เงิน และนำส่งเอกสารทั้งหมดกลับมายังฝ่ายบัญชีและการเงินเพื่อตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนก่อนดำเนินการโอนเงินเข้าบัญชีผู้ขอสินเชื่อ (ผู้กู้) โดยตรงตามขั้นตอนปฏิบัติของธนาคารและบันทึกบัญชีต่อไป

ขั้นตอนจัดเก็บสัญญาและหลักประกัน

ฝ่ายบัญชีและการเงินมีหน้าที่เก็บเอกสารสัญญาและหลักประกัน (สมุดใบคู่มือจดทะเบียนรถ) โดยตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของเอกสาร และทำสำเนาเอกสารทั้งหมดในรูปแบบไฟล์ข้อมูลเพื่อเป็นข้อมูลสำรอง จากนั้นบันทึกการรับ-ส่งเอกสารในทะเบียนคุมเอกสารสัญญาและหลักประกันก่อนนำเก็บ ณ ห้องเก็บทรัพย์สินที่จัดไว้เฉพาะการจัดเก็บสัญญาและหลักประกัน โดยมีมาตรการบริหารความเสี่ยงดังนี้

- จัดเก็บเอกสารในตู้นิรภัย
- ผู้ถือกุญแจตู้นิรภัยและผู้ถือรหัสตู้นิรภัย เป็นผู้ที่ได้รับมอบอำนาจจากฝ่ายบริหารและไม่เป็นบุคคลเดียวกัน
- ติดตั้งกล้องวงจรปิดหน้าห้องเก็บทรัพย์สิน
- ติดตั้งเครื่อง scan บัตรหน้าห้องเก็บทรัพย์สิน
- จำกัดการเข้าถึงเฉพาะผู้ที่ได้รับมอบอำนาจ
- จัดทำรายงานผู้เข้า-ออก เสนอผู้มีอำนาจอนุมัติ
- มีการตรวจสอบกระบวนการปฏิบัติงานจัดเก็บสัญญาและหลักประกันโดยหน่วยงานตรวจสอบและควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ

ขั้นตอนรับชำระเงินและติดตามทวงถามหนี้

ผู้กู้สามารถชำระเงินกู้ผ่านช่องทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส/ ธนาคารได้ตามช่องทาง ATM, internet banking และ mobile application ซึ่งเจ้าหน้าที่ลงพื้นที่ได้แจ้งให้ผู้กู้ดาวน์โหลดและลงทะเบียนเข้าใช้งานเพื่ออำนวยความสะดวกให้ชำระเงินกู้ผ่าน QR code หรือ barcode โดยผู้กู้จะได้รับการแจ้งเตือนทาง SMS ให้ชำระเงิน 7 วันก่อนถึงวันครบกำหนดชำระ และสามารถตรวจสอบสถานะชำระเงิน หรือดาวน์โหลดหลักฐานการชำระเงิน ได้แก่ ใบเสร็จรับเงินจาก application

บริษัทมีกระบวนการติดตามทวงถามหนี้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดในกรณีที่ผู้กู้ไม่ชำระเงินกู้ ดังนี้

จำนวนวันค้างชำระ (นับจากวันครบกำหนด)	การดำเนินการของหน่วยงานติดตามทวงถามหนี้
6-30 วัน	<ul style="list-style-type: none"> โทรติดต่อผู้กู้ให้ชำระเงินกู้
60 วัน	<ul style="list-style-type: none"> ออกหนังสือบอกกล่าวทวงถามหนี้และบังคับหลักประกัน ส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับให้ผู้กู้ กรณีผู้กู้ไม่เคยชำระหนี้และไม่สามารถติดต่อผู้กู้ได้ ลงพื้นที่ติดตามหนี้เพื่อตรวจสอบการชำระหนี้
90 วัน	<ul style="list-style-type: none"> ออกหนังสือบอกกล่าวทวงถามหนี้และบังคับหลักประกัน ส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับให้ผู้กู้ กรณีผู้กู้มีการชำระหนี้บางส่วนแต่ขาดการชำระหนี้ติดต่อกัน 90 วัน โดยยังสามารถติดต่อผู้กู้ได้ ลงพื้นที่ติดตามหนี้เพื่อตรวจสอบการชำระหนี้ หรือติดตามรถยนต์หลักประกันคืนในกรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ได้
120 วัน	<ul style="list-style-type: none"> ลงพื้นที่เพื่อติดตามรถยนต์หลักประกันคืน
150 วัน	<ul style="list-style-type: none"> ยื่นฟ้องดำเนินคดีในกรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถติดตามรถยนต์หลักประกันคืนได้

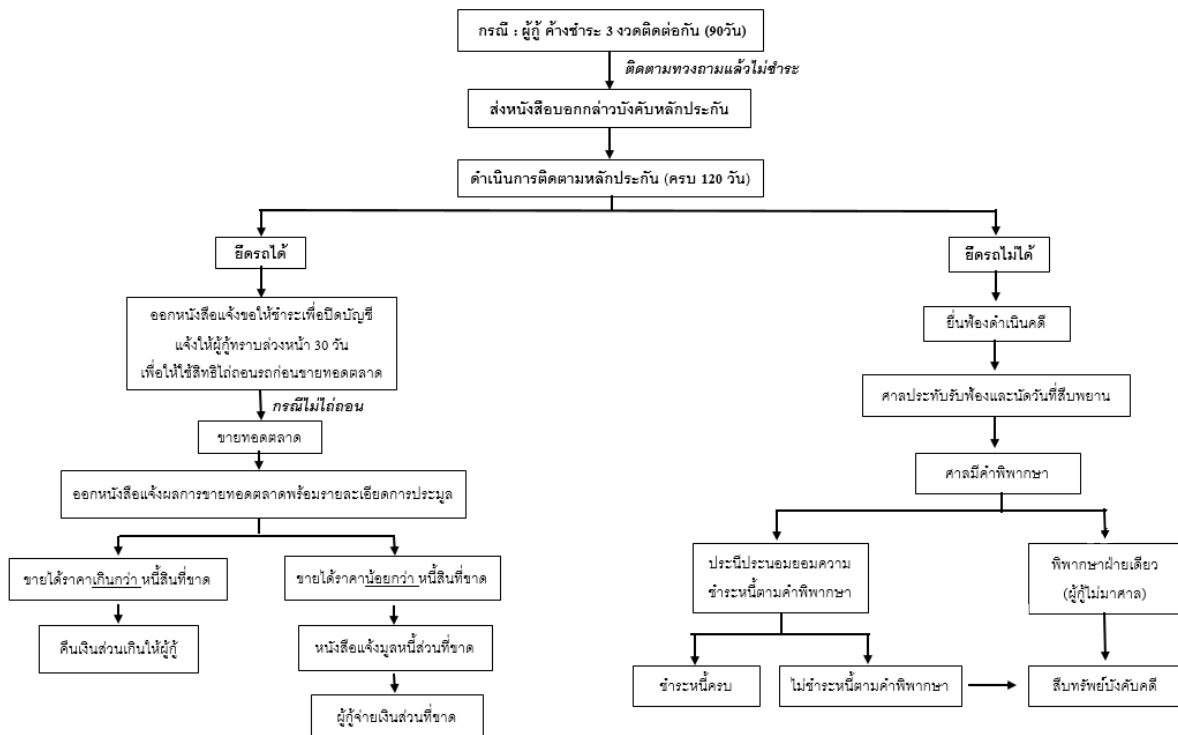
หมายเหตุ : - ผู้กู้ต้องชำระดอกเบี้ยล่าช้า/ ค่าทวงถามหนี้ ในกรณีที่ผู้กู้ไม่ชำระเงินกู้ตามกำหนด

- ผู้กู้มีระยะเวลาผ่อนผัน (grace period) ไม่ต้องชำระค่าทวงถามหนี้ในกรณีที่ผู้กู้ชำระเงินภายใน 1-5 วัน

นับจากวันครบกำหนดชำระ

ขั้นตอนปิดบัญชีและติดตามบังคับหลักประกัน

- ✓ กรณีที่ผู้กู้ชำระเงินกู้ครบตามสัญญา บริษัทจะออกหนังสือยืนยันการชำระหนี้พร้อมส่งมอบหลักประกัน (สมุดใบคู่มือจดทะเบียนรถ) คืนให้ผู้กู้
- ✓ กรณีผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ บริษัทมีกระบวนการติดตามบังคับหลักประกัน ดังนี้



2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทได้ประเมินปัจจัยเสี่ยงตามสถานการณ์และข้อมูลที่มีอยู่ ณ ปัจจุบัน ดังนั้น อาจยังคงมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่ทราบในขณะนี้ ซึ่งอาจจะเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของนักลงทุน อย่างมีนัยสำคัญปัจจัยความเสี่ยงในการดำเนินงานของบริษัทและแนวทางในการบริหารจัดการและป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มขึ้นของกฎหมาย กฎระเบียบและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

❖ ความเสี่ยงจากพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562

ตามที่พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 ได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2562 นั้นถือเป็นส่วนหนึ่งของการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (Data Security) ที่ภาครัฐให้ความสำคัญคุ้มครองความเป็นส่วนตัวของเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลที่ได้รับผลกระทบจากการละเมิดสิทธิในข้อมูลส่วนบุคคลซึ่งเพิ่มมากขึ้นในยุคสังคมดิจิทัล โดยสาระสำคัญของพระราชบัญญัตินี้ กำหนดให้การเก็บรวบรวม การใช้ การเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล ต้องได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลอย่างชัดเจน และต้องแจ้งให้เจ้าของข้อมูลทราบถึงวัตถุประสงค์ของการเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลที่จะเก็บรวบรวม ระยะเวลาที่คาดว่าจะเก็บข้อมูลไว้ รวมถึงบุคคลหรือหน่วยงานที่ข้อมูลอาจจะถูกเปิดเผย และข้อมูลของผู้ประกอบการที่เป็นผู้เก็บข้อมูล สถานที่ติดต่อและวิธีการติดต่อ นอกจากนี้ยังต้องแจ้งสิทธิของเจ้าของข้อมูลให้ทราบ อาทิ สิทธิเข้าถึงและขอสำเนาข้อมูล สิทธิคัดค้านการเก็บข้อมูล สิทธิขอให้ลบหรือทำลายข้อมูล สิทธิขอให้แก้ไขข้อมูล สิทธิร้องเรียนว่ามีการละเมิดข้อมูลส่วนบุคคลตามกฎหมาย ดังนั้นเมื่อกฎหมายนี้มีผลบังคับใช้ จะส่งผลกระทบต่อกระบวนการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยได้ เนื่องจากกระบวนการทำงานของบริษัทและบริษัทย่อยมีการปฏิบัติที่เกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลจำนวนมาก รวมถึงการจัดหาฐานข้อมูลจากผู้ประกอบการ ฐานข้อมูลที่เป็นนิติบุคคลเป็นผู้จัดหาฐานข้อมูลลูกค้าให้กับบริษัทและบริษัทย่อย จึงมีความเสี่ยงในการไม่สามารถปฏิบัติตามที่กฎหมายกำหนดได้ครบถ้วน แต่ด้วยวิกฤตโควิด-19 ที่ทุกองค์กรได้รับผลกระทบ รวมถึงหลายภาคส่วนยังคงไม่พร้อมในการปฏิบัติตามกฎหมายดังกล่าวเป็นเหตุให้ต้องเลื่อนการบังคับใช้พระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวในบางมาตราออกไปอีก 1 ปี ทำให้มีเวลาเตรียมพร้อมในการปรับปรุงกระบวนการทำงานและระบบงานเพื่อรองรับมาตรการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลตามที่กฎหมายกำหนด

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยอบรมพนักงานให้ตระหนักถึงความสำคัญของพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลและแนวปฏิบัติที่เหมาะสม กำหนดนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลและแต่งตั้งเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล รวมถึงปรับปรุงกระบวนการดำเนินธุรกิจและนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพ การบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคล ดูแลการเข้าถึงและใช้งานข้อมูลให้เป็นไปตามมาตรฐานระบบบริหารจัดการความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO/IEC27001:2013 เพื่อป้องกันมิให้มีการใช้งานที่ละเมิดข้อมูลส่วนบุคคล ความเป็นส่วนตัวของเจ้าของข้อมูล และกำกับดูแลให้ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายดำเนินการให้สอดคล้องกับกฎหมาย นอกจากนี้บริษัทได้จัดช่องทางเพื่อให้ลูกค้ารายเดิมที่ซื้อกรรมธรรม์ประกันภัยต่างๆ ผ่านบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงลูกค้าที่ยังไม่ได้รับการติดต่อเสนอขายผลิตภัณฑ์ แต่บริษัทได้ข้อมูลส่วนบุคคลมาก่อนที่กฎหมายมีผลบังคับใช้ให้สามารถใช้สิทธิต่างๆ ของเจ้าของข้อมูลผ่านช่องทางต่างๆ ที่บริษัทได้จัดไว้ให้

❖ **ความเสี่ยงจากประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58**

(เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล)

ตามที่กระทรวงการคลังได้ออกประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง ธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล) เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2561 ที่กำหนดให้การประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล เป็นกิจการที่ต้องขออนุญาต โดยให้ยื่นคำขอผ่านธนาคารแห่งประเทศไทยตามหลักเกณฑ์และแบบที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ออกประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending platform) ซึ่งมีสาระสำคัญข้อหนึ่งที่กำหนดให้ผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจต้องเข้าร่วมทดสอบและพัฒนานวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (regulatory sandbox) จนประสบความสำเร็จและพร้อมให้บริการในวงกว้างในประเทศไทยก่อนจึงจะสามารถยื่นขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

บริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยงที่จะได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจไม่เป็นไปตามระยะเวลาที่คาดหมายไว้เนื่องจากต้องปฏิบัติตามขั้นตอนและหลักเกณฑ์ซึ่งมีรายละเอียดที่บริษัทต้องเตรียมความพร้อมเพื่อสมัครเข้าร่วมทดสอบใน regulatory sandbox จึงส่งผลต่อเป้าหมายและรายได้ของบริษัทย่อย (บริษัท ได้เงิน ดอกคอม จำกัด)

อย่างไรก็ตามบริษัทย่อย ได้เตรียมรองรับความเสี่ยงดังกล่าวโดยหลังจากที่บริษัทย่อยได้ยื่นแบบการสมัครเข้าร่วมทดสอบใน regulatory sandbox (ฉบับร่าง) เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2562 ต่อธนาคารแห่งประเทศไทยแล้วนั้น ในปี 2563 ทีมผู้บริหารของบริษัทย่อยได้เข้าร่วมประชุมกับธนาคารแห่งประเทศไทยอย่างต่อเนื่องเพื่อหารือตอบข้อคำถาม นำเสนอข้อมูลซึ่งมีการปรับปรุงในรายละเอียดขั้นตอนการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ทั้งนี้ปัจจุบันอยู่ระหว่างการประสานงานกับทีมงานของธนาคารแห่งประเทศไทยอย่างใกล้ชิด

2. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการออก การเสนอขาย กรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนนายหน้าประกัน และธนาคาร พ.ศ. 2561 ซึ่งครอบคลุมถึงเรื่องการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางโทรศัพท์ 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 และกำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพดำเนินการตรวจฟังผลการบันทึกเสียงสนทนาภายหลังจากการขายประกันภัยทางโทรศัพท์เพื่ออนุมัติธุรกรรมดังกล่าว ก่อนจะดำเนินการตามขั้นตอนการออกกรมธรรม์โดยบริษัทประกันภัยต่อไป

3. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรับประกันภัยของบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิต

บริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิต เป็นผู้พิจารณาบททวนหรือเปลี่ยนแปลงนโยบายการรับประกันภัย โดยคำนึงปัจจัยต่างๆ อาทิ สัดส่วนของค่าสินไหมทดแทนต่อค่าเบี้ยประกันภัย สภาพการแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ภัยธรรมชาติ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งมีความสัมพันธ์กับอัตราเบี้ยประกันภัย และเงื่อนไขในการรับประกันภัยของบริษัทประกัน และจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย หากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นอุปสรรคในการเสนอขายประกันภัยทางโทรศัพท์

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยการคัดเลือกลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงน่าเชื่อถือ มีขีดความสามารถในการรับประกันภัย มีผลิตภัณฑ์หลากหลายเพียงพอในการตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าทุกประเภท ในขณะเดียวกันบริษัทคำนึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับพันธมิตรด้วยการร่วมประชุมหรือกับพันธมิตรอย่างใกล้ชิด ประสานความร่วมมือในการทำงานและแก้ไขปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพซึ่งจะผลดีต่อการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่าย นอกจากนี้บริษัทได้เพิ่มช่องทางการเสนอขายทั้งออฟไลน์ และออนไลน์ รวมถึงพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่องทั้งก่อนและหลังการขาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ตรงต่อเวลา คู่ค้า น่าเชื่อถือ สร้างไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

4. ความเสี่ยงจากระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศได้รับความเสียหาย

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

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้ลงทุนระบบคอมพิวเตอร์สำรองที่สามารถรองรับการทำงานในกรณีที่ระบบคอมพิวเตอร์หลักขัดข้อง การจัดเก็บข้อมูลชุดสำรอง (back up) โดยใช้อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลสำรองที่อยู่ภายในศูนย์คอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดเก็บข้อมูลสำรองไว้อีกหนึ่งชุดโดยใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกผ่านทางระบบคลาวด์ (cloud) เพื่อป้องกันในกรณีที่เกิดเหตุภัยพิบัติที่ศูนย์คอมพิวเตอร์หลัก หรือในกรณีที่ข้อมูลสำรองที่อยู่ภายในศูนย์คอมพิวเตอร์หลักไม่สามารถใช้งานได้ และ ในกรณีที่ฉุกเฉิน บริษัทได้มีการติดต่อกับผู้จัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประมวลผล (server) ไว้ล่วงหน้า ซึ่งผู้จัดหาดังกล่าวมีความพร้อมที่จะส่งมอบอุปกรณ์ให้กับบริษัทโดยเร็ว รวมถึงบริษัทได้ดำเนินการให้มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศเป็นไปตามมาตรฐาน ISO/IEC 27001:2013

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศ

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจโดยใช้ระบบงานคอมพิวเตอร์ในทุกกระบวนการของธุรกิจ ที่ได้รับการพัฒนาโดยผู้บริหารและบุคลากรของฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศของบริษัท ซึ่งเป็นผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทั้งในด้านการพัฒนาระบบ มีความเข้าใจในกระบวนการทำงานและระบบงานของบริษัท สามารถพัฒนาระบบงานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น หากบริษัทไม่มีผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้หรือไม่สามารถจัดหาผู้บริหารและบุคลากรที่มีคุณภาพมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยได้กำหนดค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารและบุคลากรในส่วนนี้ให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสมสามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานดังกล่าวยังคงปฏิบัติงานที่บริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แล้วบริษัทได้วางแผนการเติบโตทางสายอาชีพเพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในหน่วยงานเติบโตไปพร้อมๆ กับความสำเร็จของบริษัท 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 การที่ในอนาคตบริษัทจะขยายระยะเวลาผ่อนเบี้ยประกันให้แก่ลูกค้าเป็นระยะเวลายาวขึ้น เป็นการเพิ่มความเสี่ยงในการติดตามเก็บหนี้เบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระจากลูกค้า เนื่องจากมีระยะเวลาผ่อนชำระที่ยาวนานขึ้น จึงต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการและติดตามหนี้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีที่เน้นหลักความระมัดระวัง หากบริษัทมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจากการขยายระยะเวลาผ่อนชำระดังกล่าว บริษัทอาจจะต้องคิดต้นทุนทางการเงินจากการเสียโอกาสจากการที่ให้ลูกค้าทยอยผ่อนชำระโดยไม่คิดดอกเบี้ยจากลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต และมีปัญหาสภาพคล่อง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะ

การเงินของบริษัท เนื่องจากบริษัทต้องสำรองจ่ายเบี้ยประกันทั้งจำนวนให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าทันทีที่กรมธรรม์ของลูกค้ามีผลบังคับใช้ ในขณะที่บริษัทยังได้รับชำระจากการผ่อนของลูกค้าไม่ครบ

7. ความเสี่ยงจากการมีอัตราการเข้าออกของพนักงานขายประกันและการจัดหาพนักงานขายที่มีใบอนุญาต

บริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นรับพนักงานขายที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยหรือใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งส่งผลให้ต้องใช้เวลาในการจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าว จำนวนพนักงานของบริษัทในขณะใดขณะหนึ่งอาจมีจำนวนลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจในอนาคตของบริษัทได้

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

8. ความเสี่ยงจากแนวโน้มการเกิดหนี้สูญสูงขึ้น

ธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน (ASN Finance) และบริษัทย่อย (Daingern Dot Com)^{1/} มีความเสี่ยงจากปริมาณหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) สูงขึ้น หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หรือขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี รวมถึงระบบการบริหารติดตามหนี้ที่ขาดประสิทธิภาพ

บริษัทได้เตรียมมาตรการในการควบคุมความเสี่ยงจากหนี้สูญโดยกำหนดให้มีการประเมินเครดิตและมูลค่ารถยนต์หลักประกันของผู้ขอสินเชื่อตามเกณฑ์การอนุมัติวงเงินสินเชื่อที่ชัดเจน รัดกุมและมีการทบทวนหลักเกณฑ์อย่างสม่ำเสมอ หรือเมื่อมีเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อให้การพิจารณาวงเงินสินเชื่อเหมาะสมสอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้ นอกจากนี้บริษัทได้ใช้บริการผู้ประกอบการเร่งรัดหนี้สินที่มีความเชี่ยวชาญและมีพนักงานที่มีประสบการณ์ด้านการติดตามหนี้ซึ่งมีเครือข่ายในการติดตามหนี้ที่กว้างขวางครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อย มีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ร้อยละ 0 และร้อยละ 2.90 ตามลำดับ

หมายเหตุ : ^{1/}Daingern Dot Com หยุดให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลเป็นการชั่วคราวเมื่อต้นปี 2563 เพื่อดำเนินการสมัครเข้าร่วมทดสอบใน regulatory sandbox ตามหลักเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด จึงไม่มีความเสี่ยงด้านการอนุมัติสินเชื่อให้กับผู้ขอกู้รายใหม่แต่ยังคงมีความเสี่ยงการเกิดหนี้สูญ (NPL) การติดตามหลักประกัน และการจำหน่ายหลักประกันจากผู้กู้ที่ได้จับคู่สินเชื่อไปแล้วก่อนการหยุดให้บริการแพลตฟอร์ม

9. ความเสี่ยงจากสัญญาและหลักประกันสูญหายหรือได้รับความเสียหาย

สัญญาและหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกันถือเป็นเอกสารสำคัญในการดำเนินคดีทางกฎหมายกรณีที่มีผู้กู้ค้างชำระค้างงวดเกินกำหนด ดังนั้นหากเอกสารดังกล่าวสูญหายหรือได้รับความเสียหายจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ

บริษัท (ASN Finance) และบริษัทย่อย (Daingern Dot Com) มีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยจัดให้มีสถานที่จัดเก็บเอกสารที่มีการควบคุมสิทธิ์การเข้าถึงที่เข้มงวด รวมถึงการเก็บเอกสารในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ และจัดเก็บข้อมูลชุดสำรอง (back up) โดยใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกผ่านทางระบบคลาวด์ (cloud)

10. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามหลักประกันได้

เนื่องด้วยธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน (ASN Finance) และบริษัทย่อย (Daingern Dot Com) ใช้รถยนต์เป็นหลักประกันการกู้เงินของผู้กู้ ซึ่งเป็นหลักประกันที่เคลื่อนย้ายได้จึงมีความยากในการติดตาม และในกรณีที่ผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้หากบริษัทไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันมาชำระหนี้ได้จะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อย มีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยนอกจากการพิจารณาด้านเครดิตผู้กู้ที่เข้มงวดเพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้แล้ว ยังให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามเกณฑ์พิจารณาหลักประกัน การพิจารณาที่อยู่ที่เป็นหลักแหล่งของผู้กู้ และผู้กู้ร่วม (ถ้ามี) ซึ่งต้องได้รับการพิสูจน์ยืนยันตัวตนและข้อเท็จจริงจากเจ้าหน้าที่ลงพื้นที่ตรวจสอบข้อมูล ณ สถานที่จริง เพื่อตรวจสอบหลักประกันและข้อมูลที่เป็นสำหรับการติดตามหลักประกันต้องตรงกับข้อมูลจากผู้กู้แจ้งไว้ นอกจากนี้ยังมีทีมงานในการติดตามหนี้รวมถึงติดตามหลักประกันที่มีประสิทธิภาพและมีเครือข่ายทั่วประเทศ

11. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจำหน่ายหลักประกัน

ธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน (ASN Finance) และ บริษัทย่อย (Daingern Dot Com) หลังจากผู้กู้เข้าสู่กระบวนการติดตามหลักประกันโดยบริษัทสามารถติดตามยึดรถยนต์หลักประกันจากผู้กู้ได้แล้ว หากผู้กู้ไม่ใช้สิทธิไถ่ถอนรถยนต์หลักประกันภายใน 30 วันหลังจากที่บริษัทได้ออกหนังสือแจ้งให้ผู้กู้ทราบ บริษัทสามารถจำหน่ายรถยนต์หลักประกันได้ทันที เพื่อนำเงินที่ได้มาชำระหนี้คงค้างของผู้กู้ ซึ่งหากไม่สามารถจำหน่ายรถยนต์หลักประกันที่ยึดมาได้จะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อยมีมาตรการลดความเสี่ยงโดยให้ความสำคัญกับการพิจารณารถยนต์ที่อยู่ในความนิยมของตลาดรวมถึงสภาพรถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกันต้องอยู่ในสภาพดี เป็นเกณฑ์ข้อหนึ่งที่กำหนดไว้ในหลักเกณฑ์การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อเพิ่มสภาพคล่องในการจำหน่ายและขายได้ในราคาประมูลที่เหมาะสม โดยปัจจุบันบริษัทว่าจ้างบริษัทผู้ประมูลภายนอก 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) และบริษัท แอฟเฟิล ออโต้ ออคชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งมีชื่อเสียงประสิทธิภาพในการเปิดประมูลรถยนต์มาขายนานและมีผู้ใช้บริการจำนวนมาก รวมถึงมีจุดจำหน่ายครอบคลุมทุกภูมิภาคของประเทศ

12. ความเสี่ยงด้านแหล่งเงินทุนที่ใช้ประกอบธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

ด้วยบริษัทไม่มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน หรือแหล่งเงินกู้ยืมใด รวมถึงยังไม่มียุทธศาสตร์ในการระดมทุนผ่านการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนและหุ้นกู้ จึงทำให้มีความเสี่ยงในการจัดหาเงินทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนและเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน (ASN Finance)

บริษัทลดความเสี่ยงโดยการรับความช่วยเหลือทางการเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน^{1/} ในวงเงินกู้ยืมจำนวนไม่เกิน 300 ล้านบาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนและเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ซึ่งการรับความช่วยเหลือทางการเงินนี้ได้รับอนุมัติตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2562 ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทยังมิได้เบิกใช้วงเงินดังกล่าวแต่อย่างใด

หมายเหตุ ^{1/} นายอรรถชัย เลิศรุ่งเรือง เป็นผู้ให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมถึงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท คิดเป็นร้อยละ 43.75

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มครอบครัวเลิศรุ่งเรือง โดย ณ วันที่ 4 มกราคม 2564 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 อุปกรณ์และสินทรัพย์สิทธิการใช้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า อุปกรณ์และสินทรัพย์สิทธิการใช้ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้ :-

รายการ	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) ^{1/}			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62	ณ 31 ธ.ค. 63		
1. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	11.16	9.86	8.55	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
2. อุปกรณ์ แบ่งเป็น				บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.1 เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	0.89	0.71	0.42		
2.2 เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	0.73	0.47	0.72		
รวมอุปกรณ์	1.62	1.18	1.14		
3.สินทรัพย์สิทธิการใช้					
3.1 พื้นที่อาคาร	-	-	21.15	-	มี
3.2 เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน			0.21		
รวมสินทรัพย์สิทธิการใช้			21.36		
รวม	12.78	11.04	31.05		

หมายเหตุ: 1/ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ จำนวนหนึ่งซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ โดยราคาทุนก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวนเงินประมาณ 3.5 ล้านบาท และ 5.4 ล้านบาท ตามลำดับ

ทรัพย์สินไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนของบริษัทมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 17.58 ล้านบาท แบ่งเป็น

ค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทมีการซื้อข้อมูลรายชื่อลูกค้าและหมายเลขโทรศัพท์จากบุคคลภายนอก โดยบริษัทจะบันทึกค่าซื้อข้อมูลลูกค้าเป็นทรัพย์สินไม่มีตัวตน และจะตัดจำหน่ายค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 3 ปี ทั้งนี้ บริษัทจะประเมินการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวเมื่อมีข้อบ่งชี้ว่าสินทรัพย์นั้นเกิดการด้อยค่า และจะทบทวนระยะเวลาการตัดจำหน่ายและวิธีการตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ดังกล่าวทุกสิ้นปีเป็นอย่างน้อย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ค่าสิทธิการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 1.08 ล้านบาท

ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ในปี 2563 บริษัทมีค่าลิขสิทธิ์ระบบการให้บริการธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเพิ่มขึ้นจำนวน 3.51 ล้านบาทและค่าลิขสิทธิ์ในการจัดทำแพลตฟอร์มให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) เพิ่มขึ้นมูลค่า 1.05 ล้านบาท โดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และจะทยอยตัดจ่ายค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตั้งแล้วเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุการให้ประโยชน์เป็นเวลา 5 ปี งานระหว่างติดตั้งระบบ E-Commerce มูลค่า 1.29 ล้านบาท งานพัฒนาระบบแพลตฟอร์มให้บริการจับคู่สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) มูลค่า 5.05 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ค่าลิขสิทธิ์การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 16.50 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 ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 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 และเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงโดยผู้เช่าเป็นผู้บอกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าริบเงินมัดจำทั้งหมดที่วางไว้ในวันทำสัญญา ผู้เช่าตกลงเป็นผู้จ่ายค่าโทรศัพท์ และค่าไฟฟ้า ตามจำนวนหน่วยที่ใช้จริงในอัตราตามประกาศของผู้ให้เช่า ก่อนที่สัญญาเช่าจะสิ้นสุดลง หากผู้เช่าประสงค์จะเช่าทรัพย์สินที่เช่าตามสัญญาต่อไปอีก ผู้เช่าต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบไม่น้อยกว่า 6 เดือน และผู้เช่า

มิได้กระทำความเสียหายเกิดขึ้นแก่ตัวอาคาร หรือทรัพย์สินที่เช่า ผู้ให้เช่าจะให้ผู้เช่าเช่าทรัพย์สินที่เช่าต่อไปได้อีกไม่เกิน 3 ปี ซึ่งผู้ให้เช่าและผู้เช่าจะต้องทำความตกลงเกี่ยวกับค่าเช่าและค่าบริการรวมถึงเงื่อนไขอื่นๆ กันให้ได้เสียก่อน หากผู้เช่าและผู้ให้เช่าตกลงค่าเช่าและค่าบริการหรือเงื่อนไขอื่นๆ ไม่ได้ให้ถือว่าสัญญาเช่านี้เป็นอันสิ้นสุดลงตามระยะเวลาหรือเงื่อนไขแห่งสัญญานี้

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

1.2 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 12 อาคารเอ

คู่สัญญา	: บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”) : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 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 ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิรवारออกจากสถานที่เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิรवारออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายในอัตราวันละ 9,402.40 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบิรवारออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่

เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า

ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี

1.3 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 12 อาคารเอ

คู่สัญญา	: บริษัท เอส.พี.อาคาร จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้เช่า”)
	: บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้เช่า”)
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 1 กันยายน 2563
ทรัพย์สินที่เช่า	: เช่าชั้น 12 อาคารเอ โดยมีเนื้อที่เช่า 529 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่เลขที่ 388 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ เพื่อใช้ประกอบกิจการ
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	: 1 ปี 7 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2563 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2565
เงื่อนไขของสัญญา	: ในวันทำสัญญา ผู้เช่ายอมวางเงินมัดจำ เพื่อเป็นการประกันว่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าเป็นจำนวน 592,480 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่าในวันทำสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่า หากผู้เช่ามิได้ประพฤติผิดสัญญาเช่า หรือกระทำความเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าแต่อย่างใดแล้ว ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินมัดจำนี้ให้แก่ผู้เช่า หากเงินมัดจำไม่เพียงพอกับค่าเสียหาย ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบต่อผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายในอัตราวันละ 11,355.87 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่า นับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลงแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า
	ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี

1.4 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 ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่า เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงไม่ว่าเพราะเหตุใดๆ ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สินและบิวารออกจากสถานที่เช่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลง หากผู้เช่าไม่ยอมขนย้ายทรัพย์สินและบิวารออกจากสถานที่เช่า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายในอัตราวันละ 11,355.87 บาท ให้แก่ผู้ให้เช่านับตั้งแต่วันที่ถัดจากวันสิ้นสุดแห่งสัญญาเช่าเป็นต้นไป จนกว่าผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและบิวารออกจากสถานที่เช่า และส่งมอบสถานที่เช่าในสภาพที่เรียบร้อยแก่ผู้ให้เช่า ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาตามที่กล่าวไว้ในข้อ 1.1 สัญญาเช่าอาคารและบริการชั้น 16 อาคารบี
หมายเหตุ	: บริษัททำการยกเลิกสัญญาเช่าอาคารและบริการ เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2563 โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2563 เป็นต้นไป

2. สัญญาการซื้อขายข้อมูล

- คู่สัญญา : นิติบุคคลในรูปบริษัทจำกัด จำนวน 1 ราย (ในฐานะ “ผู้ขายข้อมูล”)
- : บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) (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 ซึ่งรวมทั้งการแก้ต่างและว่าต่างให้แก่ผู้ขายข้อมูลและชดเชยค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ 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 รวมถึงการรับและนำส่งกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยได้รับมอบอำนาจเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างในการรับเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัยตามสัญญา
- นอกจากนั้น ผู้ให้บริการจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไข ระเบียบ คำสั่ง หรือข้อบังคับของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย สมาคมประกันวินาศภัย และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ไม่ทำการปลอมแปลง ทำซ้ำ ดัดแปลง ลอกเลียน หรือใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ตราประทับ หรือเอกสารใดๆ ของผู้ว่าจ้าง ต้องดำเนินการตามที่ได้รับแต่งตั้งด้วยตนเอง และจะต้องเปิดเผย แจ้ง และส่งมอบข้อมูลการขอเอาประกันภัยให้กับผู้ว่าจ้างโดยทันที และต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้องแท้จริง จะต้องทวงถามติดตามการชำระเบี้ยประกันภัยภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดหรือตามที่กำหนดในกรมธรรม์ประกันภัยหรือตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ทั้งนี้ แล้วแต่เวลาใดจะถึงก่อน รวมถึงต้องนำส่งเบี้ยประกันภัยโดยทันทีเมื่อได้รับการชำระเบี้ยประกันภัยจากผู้เอาประกันภัย กรณีผู้เอาประกันภัยบอกเลิกสัญญาประกันภัย ผู้ให้บริการจะต้องดำเนินการให้ผู้เอาประกันภัยทำการเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เรียกเก็บกรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารใดๆ คืนแก่ผู้ว่าจ้าง พร้อมทั้งเรียกเก็บเบี้ยประกันภัยตามสัดส่วนระยะเวลาที่สัญญาประกันภัยได้ให้ความคุ้มครองแล้วจากผู้เอาประกันภัยและนำส่งให้บริษัทประกันภัยทันที ทั้งนี้ ผู้ให้บริการตกลงจะเก็บรักษาข้อมูลที่ได้รับเนื่องจากการปฏิบัติตามสัญญานี้เป็นความลับไม่ว่าสัญญานี้จะสิ้นสุดแล้วหรือไม่ก็ตาม

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

4. สัญญานายหน้าประกันชีวิต

- คู่สัญญา : บริษัทประกันชีวิต (ในฐานะ “ผู้ว่าจ้าง”)
: บริษัท เอเอสเอ็น ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด (ในฐานะ “ผู้ให้บริการ”)
- วันที่ในสัญญา : วัน เดือน ปี ที่ทำสัญญา
- รายละเอียดของสัญญา : ผู้ให้บริการเป็นแต่เพียงผู้ซื้อหรือจัดการให้มีการทำสัญญาประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต โดยทำเพื่อมุ่งหวังที่จะได้รับค่าตอบแทนหรือค่าบำเหน็จเนื่องจากการนั้นเท่านั้น โดยผู้ให้บริการต้องส่งใบคำขอเอาประกัน ตลอดจนเอกสารอื่นใดที่ใช้ในการขอเอาประกันชีวิตที่ผู้ขอเอาประกันชีวิตลงนามแล้ว ให้แก่ผู้ว่าจ้างทันทีหรือภายในระยะเวลาที่กำหนด รวมถึงต้องนำส่งเงินสดหรือตัวเงิน หรือเช็ค ที่ได้รับมานั้นมาชำระให้กับผู้ว่าจ้างทันที
- อัตราค่าตอบแทน : ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าบำเหน็จและผลประโยชน์อื่นรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้วให้แก่ผู้ให้บริการตามอัตราค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้างที่ใช้อยู่ และที่จะประกาศใช้ในวันที่ยกข้อตกลงแนบทำสัญญาแต่งตั้งประกันชีวิตในภายหน้าทุกประการ โดยให้ถือว่าเอกสารทั้งหมดดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้ ผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับค่าบำเหน็จและผลประโยชน์อื่นจากประกันชีวิตที่ตนหามาได้ตามบันทึกข้อตกลงอัตราค่าตอบแทนของผู้ว่าจ้าง
- ระยะเวลาของสัญญา : นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญาหรือเมื่อผู้ให้บริการฝ่าฝืนหรือต้องห้ามตามบทบัญญัติแห่ง พ.ร.บ.ประกันชีวิต ฉบับที่มีผลบังคับอยู่ ณ ขณะนั้น หรือเมื่อไม่มีการต่ออายุหรือถูกเพิกถอนใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกัน

ชีวิต หรือคู่สัญญาตกลงบอกเลิกสัญญา ผู้ให้บริการกระทำผิดสัญญาหรือเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งของสัญญาหรือกระทำการโดยไม่สุจริต หรือการกระทำให้เกิดหรืออาจเกิดความเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประกันตามกรมธรรม์ประกันชีวิต 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	ให้บริการระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล

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	- นายหน้าประกันวินาศภัย ประเภทการจัดการให้มีการประกันภัยโดยตรง - สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีไซสสถาบันการเงิน ประเภทที่มีทะเบียนรอเป็นประกัน
วันที่แรกที่ซื้อขายหุ้นใน mai	วันที่ 12 พฤษภาคม 2559
ทุนจดทะเบียน	78,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 156,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	77,999,991 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 นางสาวกรองแก้ว ลิ้มปิติติกุล 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