



G R O U P



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ  
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ  
ΑΘΗΝΩΝ

# Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές

**Οκτώβριος 2020**

Λεωφ. Ελ. Βενιζέλου 2, 176 76 Καλλιθέα, Τηλ.: 210 7200 000, e-mail: [icap@icap.gr](mailto:icap@icap.gr), [www.icap.gr](http://www.icap.gr)



**Αποτελέσματα Δειγματοληπτικής  
Έρευνας στον Κλάδο των Ασφαλιστικών  
Διαμεσολαβητών (Φυσικά Πρόσωπα)**

## Ταυτότητα της Έρευνας

- ✓ **Χρόνος διεξαγωγής:** 16 Ιανουαρίου 2020 – 21 Φεβρουαρίου 2020
- ✓ **Μεθοδολογία:** Αποστολή μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (email) του διαδικτυακού συνδέσμου (link) για την ηλεκτρονική συμπλήρωση του ερωτηματολογίου στην ειδική πλατφόρμα. Χρησιμοποιήθηκε δομημένο ερωτηματολόγιο με ερωτήσεις: i) μιας μόνο απάντησης ii) πολλαπλών απαντήσεων και iii) ιεράρχησης των απαντήσεων κατά σημαντικότητα με βάση συγκεκριμένη κλίμακα.
- ✓ **Πληθυσμός της έρευνας:** Το ερωτηματολόγιο απεστάλη σε περίπου 5.700 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (φυσικά πρόσωπα).
- ✓ **Δείγμα:** 1.423 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές (φυσικά πρόσωπα).

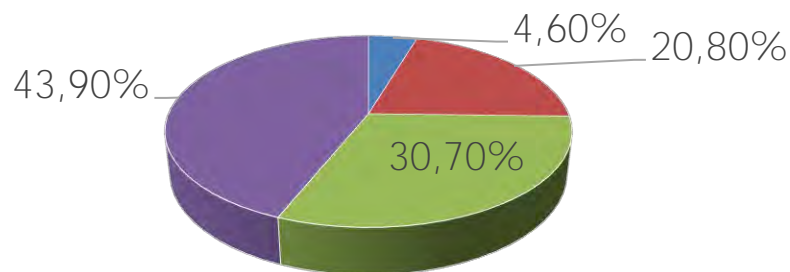
### Πίνακας 5.1 Έτος έναρξης της δραστηριότητας στον κλάδο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης

Έτος	Μερίδιο
1970-1979	1,2%
1980-1989	11,2%
1990-1999	31,2%
2000-2009	22,2%
2010-2020	34,2%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Το 34,2% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της έρευνας ξεκίνησε τη δραστηριότητά του στον κλάδο την περίοδο 2010-2020. Η πλειοψηφία σε ποσοστό 56,4% ξεκίνησε από το έτος 2000 και μετά. Ο μέσος όρος των ετών δραστηριοποίησης στον κλάδο για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές είναι τα 18 έτη, στοιχείο που καταδεικνύει ότι **ο κλάδος είναι στελεχωμένος από επαγγελματίες με εμπειρία και γνώση της ασφαλιστικής αγοράς.**

## Διάγραμμα 5.1 Ηλικία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή



■ Έως 30 έτη ■ 30-40 έτη ■ 40-50 έτη ■ 50 έτη και άνω

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Σχετικά με την ηλικία, το 43,9% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της έρευνας είναι ηλικίας άνω των 50 ετών, ενώ **η μεγάλη πλειοψηφία σε ποσοστό 74,6% είναι άνω των 40 ετών.**

### Πίνακας 5.2 Τρόπος εισαγωγής στο επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή

Τρόπος	Μερίδιο
Μέσω αγγελίας	10,3%
<b>Μέσω άλλου διαμεσολαβητή</b>	46,0%
Με δική μου πρωτοβουλία	20,2%
Λόγω οικογενείας	16,3%
Άλλος τρόπος	7,2%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Σχετικά με τον τρόπο εισαγωγής στο επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, **το 46% εισήλθε στο επάγγελμα μέσου άλλου διαμεσολαβητή**, στοιχείο που δείχνει ότι η «επιρροή» των επαγγελματιών του κλάδου είναι σημαντική ως προς την απόφαση ενός ατόμου να ασχοληθεί επαγγελματικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

### Πίνακας 5.3 Κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και μορφή συνεργασίας

Κατηγορία	Μερίδιο
<b>Πράκτορας</b>	84,0%
Μεσίτης	4,9%
Συντονιστής	11,1%
<b>Μορφή συνεργασίας</b>	<b>Μερίδιο</b>
Αποκλειστικής συνεργασίας	50,1%
Μη αποκλειστικής συνεργασίας	49,9%

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Σχετικά με την κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, **η συντριπτική πλειοψηφία σε ποσοστό 84% δήλωσε ότι είναι πράκτορες**. Τούτο εξηγείται από το ότι, η μεγάλη πλειοψηφία των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών προτιμάει την «ασφάλεια» που πηγάζει από το γεγονός ότι ασκεί τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων που εκπροσωπεί.

**Πίνακας 5.4 Αν σήμερα είστε διαμεσολαβητής μη αποκλειστικής συνεργασίας,  
υπήρξατε κατά το παρελθόν αποκλειστικής συνεργασίας;**

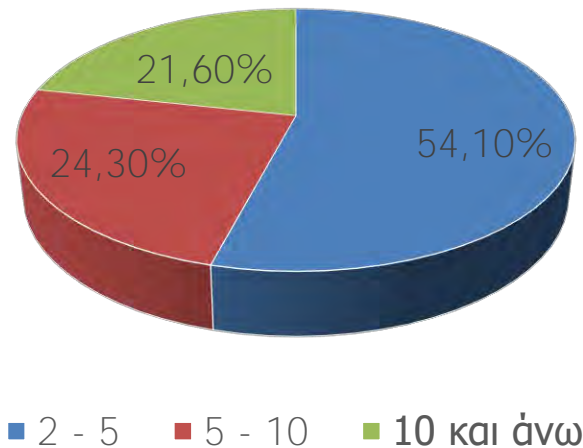
	<b>Μερίδιο</b>
Ναι	62%
Όχι	38%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Το 62% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μη αποκλειστικής συνεργασίας **υπήρξαν κατά το παρελθόν διαμεσολαβητές αποκλειστικής συνεργασίας.**



Διάγραμμα 5.2 Ως διαμεσολαβητής μη αποκλειστικής συνεργασίας, πόσες εταιρείες εκπροσωπείτε με απευθείας συμβάσεις;



**Η πλειοψηφία** σε ποσοστό 54,1% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μη αποκλειστικής συνεργασίας **εκπροσωπεί με απευθείας συμβάσεις από 2 έως 5 εταιρείες**. Με τον τρόπο αυτό εκτιμάται ότι, μέσω της εκπροσώπησης μικρού σχετικά αριθμού εταιρειών επιτυγχάνεται καλύτερος έλεγχος του δικτύου.

**Πίνακας 5.5 Έχετε συνεργασία με άλλο πράκτορα;**

	<b>Μερίδιο</b>
Ναι	27,2%
Όχι	72,8%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Η μεγάλη πλειοψηφία** σε ποσοστό 72,8% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της έρευνας **δεν διατηρεί συνεργασία με άλλον πράκτορα**. Με τον τρόπο αυτό εκτιμάται ότι διατηρεί μεγαλύτερη «ελευθερία κινήσεων».

**Πίνακας 5.6 Εφόσον συνεργάζεστε με άλλον ασφαλιστικό πράκτορα, τι ποσοστό της παραγωγής δίνετε σε αυτόν;**

<b>Ποσοστό παραγωγής</b>	<b>Μερίδιο</b>
0% - 25%	56,5%
25% - 50%	17,7%
50% - 75%	8,1%
75% και άνω	17,7%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Το 56,5%** των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που συνεργάζονται με άλλον ασφαλιστικό πράκτορα, **αποδίδει σε αυτόν μέχρι και το 25% της παραγωγής του.**

**Πίνακας 5.7 Εφόσον διατηρείτε συνεργασία με άλλους πράκτορες, σε πόσους αποδίδετε προμήθεια;**

<b>Αριθμός πρακτόρων</b>	<b>Μερίδιο</b>
1	37,2%
2	23,9%
3	15,0%
4	3,9%
5	5,0%
6	0,6%
7	1,1%
8	1,7%
9	0,6%
10+	11,0%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Το 37,2%** των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που συνεργάζονται με άλλους ασφαλιστικούς πράκτορες **αποδίδει προμήθεια σε έναν μόνον πράκτορα**. Το 23,9% αποδίδει προμήθεια σε δύο πράκτορες.

**Πίνακας 5.8 Τι χρησιμοποιείτε ως πραγματικό χώρο εργασίας σας;**

<b>Χώρος εργασίας</b>	<b>Μερίδιο</b>
Την οικία μου	24,9%
<b>Υποκατάστημα ασφαλιστικής εταιρείας</b>	41,8%
Ενοικιαζόμενο δικό μου γραφείο	22,6%
Ιδιόκτητο δικό μου γραφείο	10,7%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Σχετικά με τον **πραγματικό χώρο εργασίας** τους, **το 41,8%** των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που απάντησαν στην έρευνα **χρησιμοποιεί το υποκατάστημα κάποιας ασφαλιστικής εταιρείας**. Με τον τρόπο αυτό αποφεύγονται επιπλέοντα έξοδα που πηγάζουν από τη λειτουργία ενός ιδιόκτητου/ενοικιαζόμενου γραφείου.

**Πίνακας 5.9 Σε τί επίπεδο ανήλθαν οι ετήσιες προμήθειές σας (μικτές- από εκκαθαριστικά εταιρειών) το 2019;**

<b>Ύψος προμηθειών</b>	<b>Μερίδιο</b>
<b>Έως €10.000</b>	22,4%
€10.001 - €20.000	21,1%
€20.001 - €30.000	16,5%
€30.001 - €40.000	11,8%
€40.001 - €50.000	7,3%
€50.001 - €60.000	4,6%
€60.001 - €70.000	3,5%
€70.001 - €80.000	2,7%
€80.001 - €90.000	2,0%
€90.001 και άνω	8,1%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Σχετικά με το ύψος των ετήσιων προμηθειών (μικτές από εκκαθαριστικά εταιρειών) των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της έρευνας, το 22,4% είχε προμήθειες μέχρι €10.000 και το 21,1% μεταξύ €10.001-€20.000 το 2019. Γενικότερα, **το 60% είχε προμήθειες μέχρι και €30.000.**

**Πίνακας 5.10 Με τι ρυθμό μεταβλήθηκαν οι ετήσιες προμήθειές σας;**

<b>Διαβάθμιση μεταβολής</b>	<b>Μερίδιο 2019/18</b>	<b>Μερίδιο 2019/15</b>
Από -50% και περισσότερο	1,3%	6,6%
Από -40% έως -50%	1,3%	3,6%
Από -30% έως -40%	3,3%	7,4%
Από -20% έως -30%	5,7%	9,8%
Από -10% έως -20%	8,5%	8,8%
Από -5% έως -10%	9,3%	6,1%
Από -0,1 έως -5%	8,2%	3,0%
0%	9,4%	8,6%
Από 0,1% έως 5%	15,2%	4,6%
Από 5% έως 10%	17,3%	7,6%
Από 10% έως 20%	11,2%	8,8%
Από 20% έως 30%	5,3%	7,5%
Από 30% έως 40%	2,1%	5,6%
Από 40% έως 50%	1,1%	3,2%
Από 50% και άνω	0,8%	8,8%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Μοιρασμένος σχεδόν εξίσου είναι ο αριθμός των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που παρουσίασαν αύξηση αλλά και μείωση στην προμήθειά τους την περίοδο της οικονομικής κρίσης και ειδικότερα το 2019 σε σχέση με το 2015. Ειδικότερα, το 46,1% δήλωσε αύξηση και το 45,3% μείωση.**



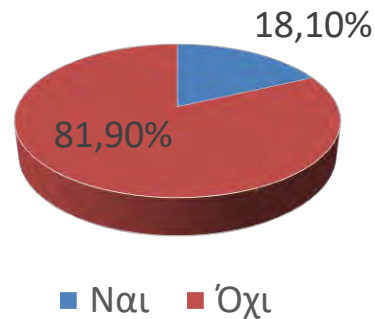
**Πίνακας 5.11 Διάρθρωση ετήσιας παραγωγής σε αξία**

Προϊόν	Μερίδιο
Βασικές ασφαλίσσεις (ζωής, συνταξιοδοτικά)	13,4%
Unit Linked	8,0%
<b>Υγείας και συμπληρωματικές</b>	38,8%
Αστική ευθύνη οχημάτων (motor)	28,9%
Λοιπές ασφάλειες κατά ζημιών (no motor)	10,9%
<b>Σύνολο</b>	100,0%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Σχετικά με τη διάρθρωση της αξίας της ετήσιας παραγωγής των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της έρευνας, το 38,8% προέρχεται από ασφάλειες υγείας και συμπληρωματικές του κλάδου υγείας. Αν και οι ασφάλειες αστικής ευθύνης οχημάτων είναι υποχρεωτικές από το νόμο, **οι ασφαλίσσεις υγείας (και συμπληρωματικές) αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο μερίδιο της παραγωγής των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών καθώς αποτελούν τα «δυνατά» προϊόντα των περισσότερων ασφαλιστικών εταιρειών.**

### Διάγραμμα 5.3 Απασχολείτε μόνιμο προσωπικό;



Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

**Η συντριπτική πλειοψηφία σε ποσοστό 81,9% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της έρευνας, δήλωσε ότι δεν απασχολεί μόνιμο προσωπικό, αποφεύγοντας με τον τρόπο αυτό μισθολογικά κόστη.**

**Πίνακας 5.12 Αριθμός μόνιμα απασχολούμενου προσωπικού**

<b>Αριθμός προσωπικού</b>	<b>Μερίδιο</b>
1	55,2%
2	21,1%
3	8,1%
4	8,1%
5	2,2%
6	0,0%
7	0,9%
8	0,4%
9	0,4%
10+	3,6%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Το 55,2%** των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που απασχολεί προσωπικό, **δήλωσε ότι απασχολεί ένα άτομο**. Ακολουθεί το 21,1% που δήλωσε ότι απασχολεί δύο άτομα.

**Πίνακας 5.13 Ποσοστό μισθολογικού κόστους και λειτουργικών εξόδων στο σύνολο των προμηθειών**

<b>Ποσοστό μ.κ. &amp; λ.ε. στο σύνολο των προμηθειών</b>	<b>Μερίδιο απαντήσεων για το μισθολογικό κόστος</b>	<b>Μερίδιο απαντήσεων για τα λειτουργικά έξοδα</b>
Έως 10%	32,4%	33,9%
10% - 20%	40,4%	24,6%
20% - 30%	16,4%	18,6%
30% και άνω	10,8%	22,9%

*μ.κ.: μισθολογικό κόστος*  
*λ.ε.: λειτουργικά έξοδα*

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Σχετικά με τη διάρθρωση του μισθολογικού κόστους και των λειτουργικών εξόδων στο σύνολο των προμηθειών των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, **το 40,4% δήλωσε ότι το μισθολογικό του κόστος ανέρχεται μεταξύ 10% - 20% του συνόλου των προμηθειών του**. Γενικά, για την πλειοψηφία των απαντήσεων, το μισθολογικό κόστος είναι υψηλότερο (10%-20%) των λειτουργικών εξόδων (έως 10%).

**Πίνακας 5.14 Πόσους ασφαλιστικούς πράκτορες συντονίζετε;**

<b>Αριθμός ασφαλιστικών πρακτόρων</b>	<b>Μερίδιο</b>
0	38,0%
1 - 3	8,9%
3 - 5	7,9%
5 - 10	14,7%
10 και άνω	30,5%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Το 38%** δήλωσε ότι **δεν συντονίζει ασφαλιστικούς πράκτορες**. Με τον τρόπο αυτό εκτιμάται ότι **διασφαλίζει μεγαλύτερη «ανεξαρτησία»**. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι, ποσοστό 30,5% δήλωσε ότι συντονίζει πάνω από 10 ασφαλιστικούς πράκτορες.

**Πίνακας 5.15 Εφόσον συντονίζετε και άλλους συντονιστές, πόσους συντονίζετε;**

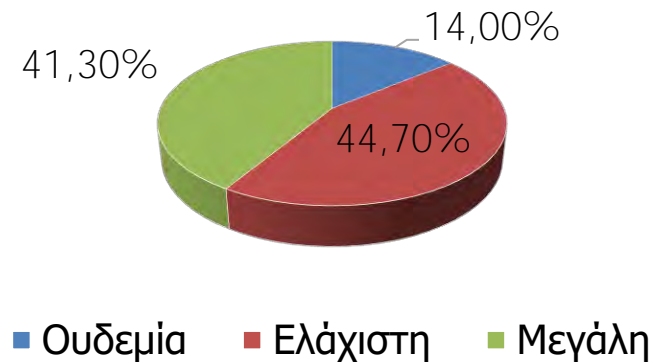
<b>Αριθμός συντονιστών</b>	<b>Μερίδιο</b>
1	26,3%
2	34,4%
3 και άνω	39,3%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Η μεγάλη πλειοψηφία σε ποσοστό 65,7% των ερωτώμενων δήλωσε ότι δεν συντονίζει άλλους συντονιστές, επιτυγχάνοντας με τον τρόπο αυτό μεγαλύτερη «ελευθερία κινήσεων».**

Ωστόσο, ποσοστό 39,3% δήλωσε ότι συντονίζει περισσότερους από τρεις.

Διάγραμμα 5.4 Εφόσον σήμερα είστε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής part time, τί πιθανότητα δίνετε στο μέλλον να γίνετε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής full time;



Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

**Το 44,7% των part time ασφαλιστικών διαμεσολαβητών δήλωσε ότι θεωρεί ελάχιστη την πιθανότητα να γίνει full time.** Ενδιαφέρον ωστόσο αποτελεί το γεγονός ότι, ένα μεγάλο επίσης ποσοστό (41,3%) δίνει μεγάλη πιθανότητα να γίνει στο μέλλον full time ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.

**Πίνακας 5.16 Εφόσον σήμερα είστε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής αποκλειστικής συνεργασίας, τι πιθανότητα δίνετε στο μέλλον να γίνετε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής μη αποκλειστικής συνεργασίας;**

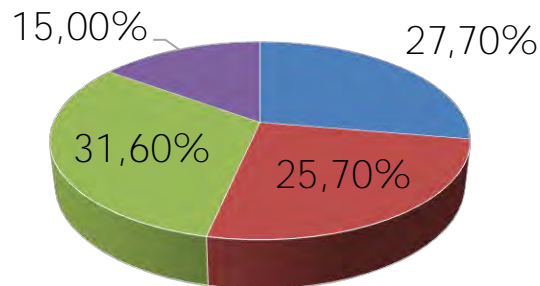
	<b>Μερίδιο</b>
Ουδεμία	28,7%
<b>Ελάχιστη</b>	46,5%
Μεγάλη	24,8%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Το 46,5%** των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών αποκλειστικής συνεργασίας δήλωσε ότι **θεωρεί ελάχιστη την πιθανότητα να γίνει μη αποκλειστικής συνεργασίας**, ενώ μεγάλη πιθανότητα να συμβεί κάτι τέτοιο δίνει το 24,8%.



## Διάγραμμα 5.5 Επίπεδο εκπαίδευσης ασφαλιστικού διαμεσολαβητή



- Απολυτήριο Λυκείου
- Ανώτερες σπουδές
- Ανώτατες σπουδές
- Μεταπτυχιακό

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Σχετικά με το επίπεδο εκπαίδευσης, **το 57,3% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών δήλωσε ότι έχει ανώτερες και ανώτατες σπουδές.** Τούτο αποτελεί θετικό στοιχείο για το επίπεδο της μόρφωσης των ατόμων που ασκούν ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

**Πίνακας 5.17 Επίπεδο κλαδικής εκπαίδευσης ασφαλιστικού διαμεσολαβητή**

Κλαδική εκπαίδευση	Μερίδιο
<b>ΕΙΑΣ</b>	59,7%
LIMRA	16,7%
Άλλη	23,5%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Σχετικά με το επίπεδο της κλαδικής εκπαίδευσης, **η πλειοψηφία** σε ποσοστό 59,7% των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που απάντησε στην έρευνα **δήλωσε ότι έχει σπουδές από το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών**. Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι, ένας μεγάλος αριθμός διαμεσολαβητών απάντησε ότι, ως «άλλη» κλαδική εκπαίδευση έχει παρακολουθήσει **σεμινάρια** τα οποία και παρέχονται από τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρείες.

**Πίνακας 5.18 Εφόσον παράλληλα ασκείτε και άλλο επάγγελμα δώσατε περιγραφή (ΚΑΔ)**

<b>Επάγγελμα βάσει ΚΑΔ</b>	<b>Μερίδιο</b>
<b>Δραστηριότητες λογιστικής τήρησης βιβλίων – φορολογικές συμβουλές</b>	28,8%
Διαχείριση ακίνητης περιουσίας	13,7%
Υπηρεσίες παροχής επιχειρηματικών συμβουλών και διαχείρισης	11,0%
Υπηρεσίες εκπαίδευσης	5,5%
Δραστηριότητες χρηματοοικονομικών υπηρεσιών	5,5%
Αρχιτεκτονικές δραστηριότητες, δραστηριότητες μηχανικών και συναφείς δραστηριότητες παροχής τεχνικών συμβούλων	5,5%
Άλλο	30,0%
<b>Σύνολο</b>	100%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Σχετικά με το επάγγελμα που εξασκούν παράλληλα με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση οι διαμεσολαβητές, **η πλειοψηφία** σε ποσοστό 28,8% των ερωτώμενων απάντησε ότι **ασχολείται με τις δραστηριότητες του λογιστή – φοροτεχνικού**.

**Πίνακας 5.19 Αξιολογήσατε τα κυριότερα προβλήματα του κλάδου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα σήμερα**

Πρόβλημα	Καθόλου σημαντικό	Λίγο σημαντικό	Μέτρια σημαντικό	Πολύ σημαντικό	Πάρα πολύ σημαντικό
Η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του πληθυσμού	1,4%	13,0%	31,8%	32,8%	21,1%
Το επίπεδο της εκπαίδευσης των διαμεσολαβητών	2,2%	16,2%	43,1%	28,9%	9,5%
Τα ανασφάλιστα οχήματα	9,3%	30,7%	29,3%	20,1%	10,6%
Η υψηλή φορολογία	0,5%	3,0%	9,8%	32,9%	53,7%
Η εξάρτηση του διαμεσολαβητή από τις ασφαλιστικές εταιρείες	7,7%	16,7%	31,7%	27,9%	16,0%
Το υψηλό κόστος συμμόρφωσης στις νέες νομοθετικές ρυθμίσεις	5,1%	15,8%	30,6%	31,2%	17,2%
Η απουσία ισχυρών φορολογικών κινήτρων για ασφάλειες ζωής	0,6%	3,4%	9,9%	31,8%	54,3%
Ο ανταγωνισμός από τα εναλλακτικά κανάλια διανομής	3,9%	13,5%	28,8%	27,1%	26,7%
Άλλο	41,1%	9,8%	19,9%	12,8%	16,4%

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Αξιολογώντας τα **κυριότερα προβλήματα** του κλάδου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα σήμερα, «**η υψηλή φορολογία**» για το 86,6% των ερωτώμενων αποτελεί είτε πολύ σημαντικό είτε πάρα πολύ σημαντικό πρόβλημα. Η «**απουσία ισχυρών φορολογικών κινήτρων για ασφάλειες ζωής**» αποτελεί είτε πολύ σημαντικό είτε πάρα πολύ σημαντικό πρόβλημα σε ποσοστό 86,1%. Χαμηλότερο είναι το ποσοστό αυτών (53,9%) που θεωρούν ότι «**η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του πληθυσμού**» αποτελεί είτε πολύ σημαντικό είτε πάρα πολύ σημαντικό πρόβλημα. «**Ο ανταγωνισμός από τα εναλλακτικά κανάλια διανομής**» αναφέρεται ως πολύ σημαντικό ή πάρα πολύ σημαντικό πρόβλημα σε ποσοστό 53,8%. Πέραν όμως των παραπάνω, προβλήματα που επίσης απασχολούν τον κλάδο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι η γραφειοκρατία και το υψηλό κόστος συμμόρφωσης στις νέες κανονιστικές συνθήκες, η εξάρτηση από τις ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς επίσης ο μεγάλος αριθμός ανασφάλιστων οχημάτων αλλά και το επίπεδο εκπαίδευσης αυτών.

Επιπλέον, άλλα προβλήματα που επισήμαναν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές είναι ο αθέμιτος ανταγωνισμός από μη «πιστοποιημένους» ασφαλιστές, τις εταιρείες ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (ΕΠΥ) κλπ., καθώς επίσης και την έλλειψη νομοθετικού πλαισίου για την είσοδο νέων στελεχών στην αγορά (ανάγκη της καθιέρωσης του «δόκιμου» ασφαλιστικού πράκτορα).

Επίσης επισημάνθηκε η ανάγκη να καταστεί περισσότερο έντονος ο ρόλος των θεσμικών οργάνων του κλάδου, αναλαμβάνοντας περισσότερες πρωτοβουλίες και προβάλλοντας πιο πολύ τη σημασία του έργου του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

**Πίνακας 5.20 Αξιολογήσατε τις στρατηγικές κινήσεις και τους άξονες στους οποίους θα πρέπει να κινηθεί την προσεχή 5ετία ο κλάδος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της χώρας μας προκειμένου να ενισχύσει τη θέση του**

<b>Στρατηγική Κίνηση</b>	<b>Καθόλου σημαντικό</b>	<b>Λίγο σημαντικό</b>	<b>Μέτρια σημαντικό</b>	<b>Πολύ σημαντικό</b>	<b>Πάρα πολύ σημαντικό</b>
Σύναψη στρατηγικών συνεργασιών – συμμαχιών	3,8%	11,5%	33,7%	36,5%	14,6%
Έμφαση σε θέματα εκπαίδευσης και πιστοποίησης	1,3%	6,6%	23,4%	39,7%	29,0%
Απόκτηση μεγαλύτερης εξειδίκευσης σε ειδικές αγορές – κίνδυνους	0,6%	4,7%	20,2%	44,8%	29,7%
Αξιοποίηση της τεχνολογίας	0,5%	1,8%	14,2%	41,9%	41,7%
Ανάπτυξη και διάδοση νέων καινοτόμων προϊόντων	0,5%	1,2%	14,7%	42,7%	40,9%
Άλλη	44,3%	6,7%	18,1%	10,6%	20,4%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Αξιολογώντας τις στρατηγικές κινήσεις και τους άξονες στους οποίους θα πρέπει να κινηθεί ο κλάδος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα την προσεχή 5ετία, **«η αξιοποίηση της τεχνολογίας»** καθώς και **«η ανάπτυξη και διάδοση νέων καινοτόμων προϊόντων»** αποτελεί είτε πολύ σημαντική είτε πάρα πολύ σημαντική στρατηγική κίνηση σε ποσοστό 83,6%. Επίσης, **«η απόκτηση μεγαλύτερης εξειδίκευσης σε ειδικές αγορές - κινδύνους»** αποτελεί επίσης είτε πολύ σημαντική είτε πάρα πολύ σημαντική κίνηση σε ποσοστό 74,5%. Πέραν αυτών, επισημάνθηκε το γεγονός ότι θα πρέπει να δοθεί έμφαση σε θέματα εκπαίδευσης, κατάρτισης και πιστοποίησης των διαμεσολαβητών καθώς επίσης και η ανάγκη σύναψης συνεργασιών και συμμαχιών προκειμένου να επιτευχθούν οικονομίες κλίμακος αλλά και μικρότερα λειτουργικά κόστη. Τέλος, άλλες εξίσου σημαντικές στρατηγικές κινήσεις και άξονες στους οποίους θα πρέπει να κινηθεί μελλοντικά ο κλάδος είναι η καθολική υποστήριξη των διαμεσολαβητών από τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρείες καθώς επίσης και η συνεργασία μεταξύ ιδιωτικού και δημοσίου τομέα ασφάλισης (μικτό ασφαλιστικό σύστημα).

**Πίνακας 5.21 Σε τί βαθμό επηρεάζει η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας (διαδικτυακά κανάλια πώλησης κλπ.) το έργο του επαγγελματία διαμεσολαβητή;**

Κλάδος	Ελάχιστα	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
Κλάδος ζωής	31,2%	27,3%	22,0%	19,5%
Κλάδος οχημάτων	3,1%	13,2%	31,2%	52,5%
Κλάδος λοιπών ζημιών	24,5%	32,3%	27,9%	15,3%

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Αξιολογώντας τον βαθμό που επηρεάζει η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας το έργο του επαγγελματία διαμεσολαβητή, **ο κλάδος των ασφαλειών ζωής επηρεάζεται ελάχιστα** σε ποσοστό 31,2%, **σε αντίθεση με τον κλάδο της ασφάλισης οχημάτων όπου η τεχνολογία τον επηρεάζει είτε πολύ είτε πάρα πολύ** σε ποσοστό 83,7%.

Είναι γεγονός ότι, η ανάγκη της προσωπικής επαφής μεταξύ πελάτη και ασφαλιστικού διαμεσολαβητή παραμένει πολύ πιο ισχυρή στην περίπτωση των ασφαλειών ζωής σε σύγκριση με τις ασφάλειες οχημάτων όπου ο παράγοντας τεχνολογία υπεισέρχεται περισσότερο.



**Πίνακας 5.22 Κρίνετε πώς οι ηλεκτρονικές πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων ως «εργαλείο» πωλήσεων σε επίπεδο γραφείου (πρακτορείο), πρέπει να ενισχυθούν την επόμενη 5ετία υποκαθιστώντας την προσωπική επαφή:**

<b>Κλάδος</b>	<b>Ελάχιστα</b>	<b>Αρκετά</b>	<b>Πολύ</b>	<b>Πάρα πολύ</b>
Κλάδος ζωής	70,7%	16,1%	7,0%	6,3%
Κλάδος οχημάτων	35,9%	29,2%	19,6%	15,3%
Κλάδος λοιπών ζημιών	51,2%	28,8%	14,0%	6,0%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Το ότι η πλειοψηφία των απαντήσεων (ακόμα και στον κλάδο οχημάτων) θεωρεί ότι **οι ηλεκτρονικές πωλήσεις πρέπει να ενισχυθούν σε ελάχιστο βαθμό**, επιβεβαιώνει την πεποίθηση ότι **η προσωπική επαφή του ασφαλιστή με τον πελάτη είναι ιδιαίτερα σημαντική** και είναι αυτή που ενδεχομένως να αποφέρει το επιθυμητό αποτέλεσμα (νέο συμβόλαιο συνεργασίας, ανανέωση κ.λπ).

**Πίνακας 5.23 Αξιολογείστε την εποπτεία που ασκείται στον ασφαλιστικό κλάδο γενικότερα από τους αρμόδιους κρατικούς φορείς:**

<b>Αξιολόγηση</b>	<b>Μερίδιο</b>
Ανύπαρκτη	10,2%
<b>Ανεπαρκής</b>	37,0%
Επαρκής	39,4%
Υπερβολική	10,9%
Άλλη	2,5%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Αξιολογώντας την **εποπτεία** που ασκείται στον ασφαλιστικό κλάδο γενικότερα από τους αρμόδιους κρατικούς φορείς, **το 47,2% την αξιολογούν είτε ανύπαρκτη είτε ανεπαρκής.**

**Αποτελέσματα Δειγματοληπτικής  
Έρευνας στον Κλάδο των Ασφαλιστικών  
Διαμεσολαβητών (Νομικά Πρόσωπα)**

## Ταυτότητα της Έρευνας

- ✓ **Χρόνος διεξαγωγής:** 16 Ιανουαρίου 2020 – 21 Φεβρουαρίου 2020
- ✓ **Μεθοδολογία:** Αποστολή μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (email) του διαδικτυακού συνδέσμου (link) για την ηλεκτρονική συμπλήρωση του ερωτηματολογίου στην ειδική πλατφόρμα. Χρησιμοποιήθηκε δομημένο ερωτηματολόγιο με ερωτήσεις: i) μιας μόνο απάντησης ii) πολλαπλών απαντήσεων και iii) ιεράρχησης των απαντήσεων κατά σημαντικότητα με βάση συγκεκριμένη κλίμακα.
- ✓ **Πληθυσμός της έρευνας:** Το ερωτηματολόγιο απεστάλη σε περίπου 940 εταιρείες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.
- ✓ **Δείγμα:** 88 εταιρείες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης

**Πίνακας 5.24 Αριθμός μόνιμα συνεργαζόμενων ασφαλιστικών συμβούλων (πρακτόρων) της εταιρείας:**

<b>Αριθμός πρακτόρων</b>	<b>Μερίδιο</b>
0	22,7%
1	22,7%
2	18,2%
3	6,8%
4	2,3%
5	2,3%
6	2,3%
7	0,0%
8	2,3%
9	2,3%
10+	18,1%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Το 22,7% των εταιρειών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της έρευνας δήλωσε ότι **δεν έχει μόνιμα συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς πράκτορες**. Ίδιο ποσοστό (22,7%) δήλωσε ότι **συνεργάζεται μόνιμα με έναν πράκτορα**. Αξίζει να σημειωθεί ότι, ποσοστό 18,1% δήλωσε ότι συνεργάζεται μόνιμα με περισσότερους από δέκα (10) ασφαλιστικούς συμβούλους.

**Πίνακας 5.25 Αριθμός ασφαλιστικών πρακτόρων με ελεύθερη σχέση εργασίας (περιστασιακά) της εταιρείας:**

Αριθμός πρακτόρων	Μερίδιο
0	56,8%
1	6,8%
2	2,3%
3	13,6%
4 - 20	15,9%
21+	4,6%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

**Η πλειοψηφία** των εταιρειών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης σε ποσοστό 56,8% δήλωσε ότι **δεν έχει ασφαλιστικούς πράκτορες με ελεύθερη σχέση εργασίας**.

**Πίνακας 5.26 Αξιολογήσατε τα κυριότερα προβλήματα του κλάδου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα σήμερα**

Πρόβλημα	Καθόλου σημαντικό	Λίγο σημαντικό	Μέτρια σημαντικό	Πολύ σημαντικό	Πάρα πολύ σημαντικό
Η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του πληθυσμού	0,0%	23,8%	11,9%	40,5%	23,8%
Το επίπεδο της εκπαίδευσης των διαμεσολαβητών	0,0%	23,8%	33,3%	31,0%	11,9%
Τα ανασφάλιστα οχήματα	7,1%	16,7%	33,3%	23,8%	19,0%
Η υψηλή φορολογία	2,3%	7,0%	11,6%	32,6%	46,5%
Η εξάρτηση του διαμεσολαβητή από τις ασφαλιστικές εταιρείες	2,4%	19,0%	38,1%	31,0%	9,5%
Το υψηλό κόστος συμμόρφωσης στις νέες νομοθετικές ρυθμίσεις	2,3%	11,6%	23,3%	23,3%	39,5%
Η απουσία ισχυρών φορολογικών κινήτρων για ασφάλειες ζωής	0,0%	0,0%	4,9%	41,5%	53,7%
Ο ανταγωνισμός από τα εναλλακτικά κανάλια διανομής	0,0%	16,3%	18,6%	41,9%	23,3%
Άλλο	31,3%	0,0%	31,3%	6,3%	31,3%

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Αξιολογώντας τα **κυριότερα προβλήματα** του κλάδου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα σήμερα, «**η απουσία ισχυρών φορολογικών κινήτρων για ασφάλειες ζωής**» αποτελεί είτε πολύ σημαντικό είτε πάρα πολύ σημαντικό πρόβλημα για το 95,2% των εταιρειών.

Επίσης, «**η υψηλή φορολογία**» αποτελεί είτε πολύ σημαντικό είτε πάρα πολύ σημαντικό πρόβλημα σε ποσοστό 79,1%.

Γενικά **δεν παρατηρείται διάσταση απόψεων σε σχέση με τα κυριότερα προβλήματα του κλάδου ασφαλιστικής διαμεσολάβησης μεταξύ διαμεσολαβούντων φυσικών προσώπων και εταιρειών**. Η υψηλή φορολογία, η απουσία φορολογικών κινήτρων για ασφάλειες ζωής και η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του πληθυσμού αξιολογούνται ως τα μείζονα προβλήματα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.



**Πίνακας 5.27 Αξιολογήσατε τις στρατηγικές κινήσεις και τους άξονες στους οποίους θα πρέπει να κινηθεί την προσεχή 5ετία ο κλάδος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της χώρας μας προκειμένου να ενισχύσει τη θέση του**

<b>Στρατηγική Κίνηση</b>	<b>Καθόλου σημαντικό</b>	<b>Λίγο σημαντικό</b>	<b>Μέτρια σημαντικό</b>	<b>Πολύ σημαντικό</b>	<b>Πάρα πολύ σημαντικό</b>
Σύναψη στρατηγικών συνεργασιών – συμμαχιών	0,0%	7,0%	32,6%	44,2%	16,3%
Έμφαση σε θέματα εκπαίδευσης και πιστοποίησης	0,0%	2,3%	25,0%	43,2%	29,5%
Απόκτηση μεγαλύτερης εξειδίκευσης σε ειδικές αγορές – κινδύνους	0,0%	0,0%	22,7%	52,3%	25,0%
Αξιοποίηση της τεχνολογίας	0,0%	0,0%	8,9%	40,0%	51,1%
Ανάπτυξη και διάδοση νέων καινοτόμων προϊόντων	0,0%	2,2%	15,6%	51,1%	31,1%
Άλλη	28,6%	14,3%	7,1%	35,7%	14,3%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Αξιολογώντας τις **στρατηγικές κινήσεις και τους άξονες** στους οποίους θα πρέπει να κινηθεί ο κλάδος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα την προσεχή 5ετία, **«η αξιοποίηση της τεχνολογίας»** αποτελεί είτε πολύ σημαντική είτε πάρα πολύ σημαντική κίνηση σε ποσοστό 91,1%.

Επίσης, **«η ανάπτυξη και διάδοση νέων καινοτόμων προϊόντων»** αποτελεί είτε πολύ σημαντική είτε πάρα πολύ σημαντική κίνηση σε ποσοστό 82,2%.

Να σημειωθεί ότι, και στο ερώτημα αυτό, **δεν παρατηρείται διάσταση απόψεων σε σχέση με την αξιολόγηση των στρατηγικών κινήσεων μεταξύ διαμεσολαβούντων φυσικών προσώπων και εταιρειών**. Η αξιοποίηση της τεχνολογίας και η ανάπτυξη και διάδοση νέων καινοτόμων προϊόντων, αξιολογούνται ως οι πιο σημαντικές κινήσεις για την ενίσχυση της θέσης του κλάδου στο μέλλον.

**Πίνακας 5.28 Σε τί βαθμό επηρεάζει η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας (διαδικτυακά κανάλια πώλησης κλπ.) το έργο του επαγγελματία διαμεσολαβητή;**

Κλάδος	Ελάχιστα	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
Κλάδος ζωής	26,7%	35,6%	20,0%	17,8%
Κλάδος οχημάτων	0,0%	11,1%	26,7%	62,2%
Κλάδος λοιπών ζημιών	13,3%	44,4%	24,4%	17,8%

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Αξιολογώντας τον βαθμό που επηρεάζει η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας το έργο του επαγγελματία διαμεσολαβητή, **ο κλάδος των ασφαλειών ζωής επηρεάζεται αρκετά σε ποσοστό 35,6%**, ενώ **ο κλάδος της ασφάλισης οχημάτων επηρεάζεται πάρα πολύ σε ποσοστό 62,2%**.

Συγκρίνοντας στο ερώτημα αυτό τις απαντήσεις των εταιρειών και των φυσικών προσώπων διαπιστώνεται ότι **δεν υπάρχουν σημαντικές αποκλίσεις μεταξύ τους**.

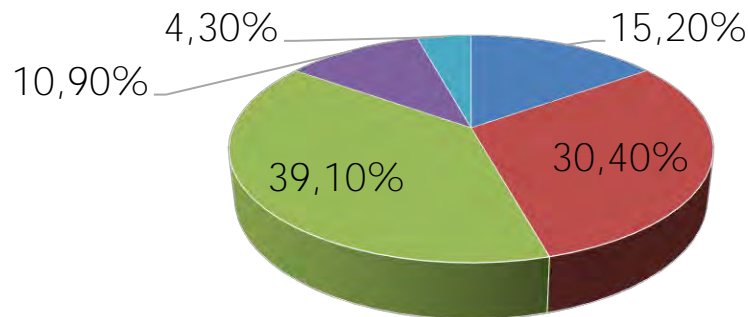
**Πίνακας 5.29 Κρίνετε πώς οι ηλεκτρονικές πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων ως «εργαλείο» πωλήσεων σε επίπεδο γραφείου (πρακτορείο), πρέπει να ενισχυθούν την επόμενη 5ετία υποκαθιστώντας την προσωπική επαφή:**

<b>Κλάδος</b>	<b>Ελάχιστα</b>	<b>Αρκετά</b>	<b>Πολύ</b>	<b>Πάρα πολύ</b>
Κλάδος ζωής	64,4%	20,0%	8,9%	6,7%
Κλάδος οχημάτων	11,1%	44,4%	22,2%	22,2%
Κλάδος λοιπών ζημιών	28,9%	53,3%	11,1%	6,7%

*Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ*

Παρατηρείται ότι, σε επίπεδο εταιρειών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, **η ανάγκη περαιτέρω ενίσχυσης των ηλεκτρονικών πωλήσεων είναι σημαντική ειδικά για τον κλάδο της ασφάλισης λοιπών ζημιών**. Μάλιστα η πεποίθηση αυτή είναι εντονότερη στις εταιρείες από ότι στα φυσικά πρόσωπα.

Διάγραμμα 5.6 Αξιολογείστε την εποπτεία που ασκείται στον ασφαλιστικό κλάδο γενικότερα από τους αρμόδιους κρατικούς φορείς:



■ Ανύπαρκτη ■ Ανεπαρκής ■ Επαρκής ■ Υπερβολική ■ Άλλο

Πηγή: Έρευνα ICAP ΑΕ

Αξιολογώντας τέλος την **εποπτεία** που ασκείται στον ασφαλιστικό κλάδο γενικότερα από τους αρμόδιους κρατικούς φορείς, **το 45,6% την αξιολογούν είτε ανύπαρκτη είτε ανεπαρκής.**

## Στατιστικά Στοιχεία Ανέξαρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων (Α.Α.Δ.Ε.)

Στη παρούσα ενότητα παρουσιάζονται κάποια ενδιαφέροντα **στατιστικά στοιχεία** προερχόμενα από την επεξεργασία του συνόλου των φορολογικών δηλώσεων Ε3 των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών (προσωπικών επιχειρήσεων και νομικών προσώπων).

Τα στοιχεία προέρχονται από τη βάση δεδομένων της **Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων (Α.Α.Δ.Ε.)**, αναφέρονται στο έτος 2019 και αφορούν τον ΚΑΔ 66.22.10 και τις υποδιαιρέσεις αυτού (8φήφια ανάλυση).

Από την επεξεργασία των στοιχείων προκύπτουν τα εξής:

## Πίνακας 5.30 Πλήθος φορολογικών δηλώσεων Ε3 των προσωπικών επιχειρήσεων ανά κλιμάκιο Ακαθάριστων Εσόδων (2019)

Ακαθάριστα Έσοδα σε €	Πλήθος δηλώσεων	Μερίδιο
0 - 15.000	5.850	49,3%
15.001 - 30.000	2.802	23,6%
30.001 - 45.000	1.415	11,9%
45.001 και άνω	1.790	15,1%
<b>Σύνολο</b>	<b>11.857</b>	<b>100%</b>

ΚΑΔ 66.22.10

Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.

Αναλύοντας τα **ακαθάριστα έσοδα** από τις φορολογικές δηλώσεις των προσωπικών επιχειρήσεων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, προκύπτει ότι **σχεδόν το ήμισυ αυτών (ποσοστό 49,3%) δήλωσε έσοδα μέχρι €15.000**. Ακολουθεί το 23,6% με δηλωθέντα έσοδα από €15.001 έως €30.000, ενώ ένα όχι ευκαταφρόνητο ποσοστό 15,1% δήλωσε έσοδα άνω των €45.001.



## Πίνακας 5.3<sup>1</sup> Πλήθος φορολογικών δηλώσεων Ε3 των νομικών προσώπων ανά κλιμάκιο Ακαθάριστων Εσόδων (2019)

Ακαθάριστα Έσοδα σε €	Πλήθος δηλώσεων	Μερίδιο
0 – 100.000	983	61,3%
100.001 -500.000	485	30,3%
500.001 – 1.000.000	76	4,7%
1.000.001 και άνω	59	3,7%
<b>Σύνολο</b>	1.603	100%

ΚΑΔ 66.22.10

*Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.*

Εξετάζοντας αντίστοιχα τα **ακαθάριστα έσοδα** από τις φορολογικές δηλώσεις των νομικών προσώπων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, προκύπτει ότι **η πλειοψηφία αυτών σε ποσοστό 61,3% δήλωσε έσοδα μέχρι €100.000**. Ακολουθεί το 30,3% με δηλωθέντα έσοδα από €100.001 έως €500.000.

**Πίνακας 5.32 Πλήθος φορολογικών δηλώσεων Ε3 προσωπικών επιχειρήσεων & νομικών προσώπων ανά ΚΑΔ (2019)**

ΚΑΔ	Περιγραφή	Πλήθος δηλώσεων	Μερίδιο
66.22.10.01	Υπηρεσίες Ασφαλιστικού Πράκτορα	1.699	12,6%
66.22.10.02	Υπηρεσίες Ασφαλιστικού Συμβούλου με Επαγγελματική Εγκατάσταση	2.629	19,5%
66.22.10.03	Υπηρεσίες Ασφαλιστικού Συμβούλου χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση	5.479	40,7%
66.22.10.04	Υπηρεσίες εκτιμητή, πραγματογνώμονα ασφαλίσεων	485	3,6%
66.22.10.05	Υπηρεσίες μεσίτη ασφαλειών γενικά με επαγγελματική εγκατάσταση	888	6,6%
66.22.10.06	Υπηρεσίες μεσίτη ασφαλειών γενικά χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση	828	6,2%
66.22.10.07	Υπηρεσίες παροχής συμβουλών σε ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά θέματα	992	7,4%
66.22.10.08	Υπηρεσίες συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων	436	3,2%
66.22.10.09	Υπηρεσίες συντονιστή παραγωγών ασφαλίσεων ζωής	24	0,2%
<b>Σύνολο</b>		<b>13.460</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.

**Εν γένει, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ανεξαρτήτως επαγγελματικής εγκατάστασης) αντιπροσωπεύουν το 60,2% του συνόλου των φορολογικών δηλώσεων.**

**Πίνακας 5.33 Πλήθος φορολογικών δηλώσεων Ε3 ανά νομική μορφή (2019)**

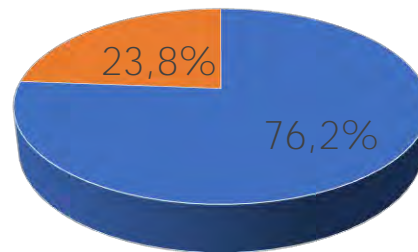
Νομική μορφή	Πλήθος δηλώσεων	Μερίδιο
Προσωπικές Επιχειρήσεις	11.857	88,1%
Ο.Ε. / Ε.Ε. / Ι.Κ.Ε.	1.039	7,7%
Ε.Π.Ε. / ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.	202	1,5%
Α.Ε. / ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε.	206	1,5%
Άλλες	156	1,2%
<b>Σύνολο</b>	<b>13.460</b>	<b>100%</b>

ΚΑΔ 66.22.10

*Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.*

Σχετικά με τον αριθμό των φορολογικών δηλώσεων ανά νομική μορφή ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, προκύπτει ότι **η συντριπτική πλειοψηφία σε ποσοστό 88,1% αφορά δηλώσεις προσωπικών επιχειρήσεων – φυσικών προσώπων**. Από νομικά πρόσωπα προέρχεται το υπόλοιπο 11,9% των δηλώσεων.

## Διάγραμμα 5.7 Πλήθος φορολογικών δηλώσεων Ε3 ανά είδος δήλωσης βάσει ΚΑΔ (2019)



- Αποκλειστικά στον ΚΑΔ 66.22.10
- Παράλληλα και σε άλλους ΚΑΔ

*Σημείωση: στον ΚΑΔ 66.22.10 συμπεριλαμβάνεται και ο ΚΑΔ 66.22.10.00*

*Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.*

Εξετάζοντας το πλήθος των φορολογικών δηλώσεων, ανά είδος βάσει ΚΑΔ, επί συνόλου 13.655 φορολογικών δηλώσεων, **αποκλειστικά από τον ΚΑΔ 66.22.10 (συμπεριλαμβανομένου και του 8φήφιου ΚΑΔ 66.22.10.00), προέρχεται η μεγάλη πλειοψηφία των δηλώσεων (76,2%).**

**Πίνακας 5.34 Μικτά έσοδα προμηθειών & καθαρά έσοδα ανά είδος δήλωσης (2019)**

Είδος δήλωσης	Πλήθος δηλώσεων	Μικτά Έσοδα Προμηθειών σε €	Καθαρά Έσοδα σε €	Μερίδιο μικτών εσόδων προμηθειών
Αποκλειστικά στον ΚΑΔ 66.22.10*	10.405	452.547.481	140.426.408	60,7%
Παράλληλα και σε άλλους ΚΑΔ	3.250	293.193.031	61.147.162	39,3%
<b>Σύνολα</b>	13.655	745.740.513	201.573.570	100%

\* συμπεριλαμβάνεται και ο ΚΑΔ 66.22.10.00

Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.

Από το σύνολο των φορολογικών δηλώσεων, δηλώθηκαν συνολικά μικτά έσοδα προμηθειών ύψους €745,7 εκατ. και συνολικά καθαρά έσοδα αξίας €201,6 εκατ. Σημειώνεται ότι, **αποκλειστικά από τον ΚΑΔ 66.22.10 (συμπεριλαμβανομένου και του 8φήφιου ΚΑΔ 66.22.10.00) προήλθε το 60,7% του συνόλου των μικτών εσόδων προμηθειών και αντίστοιχα το 69,3% του συνόλου των καθαρών εσόδων.**

## Πίνακας 5.35 Μικτά έσοδα προμηθειών & καθαρά έσοδα προσωπικών επιχειρήσεων & νομικών προσώπων ανά ΚΑΔ (2019)

ΚΑΔ	Περιγραφή	Πλήθος Δηλώσεων	Μικτά Έσοδα Προμηθειών σε €	Καθαρά Έσοδα σε €	Μέσος όρος ανά δήλωση - Μικτά Έσοδα Προμηθειών σε €	Μέσος όρος ανά δήλωση - Καθαρά Έσοδα σε €
66.22.10.01	Υπηρεσίες Ασφαλιστικού Πράκτορα	1.699	170.954.744	57.129.093	100.621	33.625
66.22.10.02	Υπηρεσίες Ασφαλιστικού Συμβούλου με Επαγγελματική Εγκατάσταση	2.628	108.522.873	26.670.224	41.295	10.148
66.22.10.03	Υπηρεσίες Ασφαλιστικού Συμβούλου χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση	5.479	105.218.354	38.386.901	19.204	7.006
66.22.10.04	Υπηρεσίες εκτιμητή, πραγματογνώμονα ασφαλίσεων	485	24.148.901	7.362.201	49.792	15.180

# Στατιστικά Στοιχεία Προερχόμενα από την Α.Α.Δ.Ε.

www.icap.gr



Πίνακας 5.35 (συνέχεια)

ΚΑΔ	Περιγραφή	Πλήθος Δηλώσεων	Μικτά Έσοδα Προμηθειών σε €	Καθαρά Έσοδα σε €	Μέσος όρος ανά δήλωση - Μικτά Έσοδα Προμηθειών σε €	Μέσος όρος ανά δήλωση - Καθαρά Έσοδα σε €
66.22.10.05	Υπηρεσίες μεσίτη ασφαλειών γενικά με επαγγελματική εγκατάσταση	888	232.638.796	30.634.426	261.981	34.498
66.22.10.06	Υπηρεσίες μεσίτη ασφαλειών γενικά χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση	828	20.340.037	7.358.108	24.565	8.887
66.22.10.07	Υπηρεσίες παροχής συμβουλών σε ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά θέματα	992	42.929.795	19.412.602	43.276	19.569
66.22.10.08	Υπηρεσίες συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων	436	27.617.427	9.979.230	63.343	22.888
66.22.10.09	Υπηρεσίες συντονιστή παραγωγών ασφαλίσεων ζωής	25	1.136.777	428.334	45.471	17.133
<b>Σύνολο</b>		13.460	733.507.702	197.361.119	54.495	14.663

Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.

Αναλύοντας τα μικτά έσοδα προμηθειών και τα καθαρά έσοδα του συνόλου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών (προσωπικών επιχειρήσεων και νομικών προσώπων) ανά ΚΑΔ, προκύπτει ότι **σε απόλυτα νούμερα τα υψηλότερα μικτά έσοδα προμηθειών (€232,6 εκατ.) δηλώθηκαν από τον ΚΑΔ 66.22.10.05 (μεσίτες ασφαλειών με επαγγελματική εγκατάσταση), ενώ από τον ΚΑΔ 66.22.10.01 (ασφαλιστικοί πράκτορες) δηλώθηκαν τα υψηλότερα καθαρά έσοδα (€57,1 εκατ.).**

Εξετάζοντας το μέσο όρο των μικτών εσόδων προμηθειών ανά δήλωση καθώς επίσης και το μέσο όρο των καθαρών εσόδων, την υψηλότερη τιμή λαμβάνει ο ΚΑΔ 66.22.10.05 (μεσίτες ασφαλειών με επαγγελματική εγκατάσταση). Επίσης, αξίζει να σημειωθεί ότι **σε τρεις (3) μόνον ΚΑΔ, ο μέσος όρος των μικτών εσόδων προμηθειών κυμαίνεται σε επίπεδα υψηλότερα του συνολικού μέσου όρου (€54.495).**



**Πίνακας 5.36 Μικτά έσοδα προμηθειών & καθαρά έσοδα ανά νομική μορφή (2019)**

Νομική μορφή	Πλήθος Δηλώσεων	Μικτά Έσοδα Προμηθειών σε €	Καθαρά Έσοδα σε €	Μέσος όρος ανά δήλωση - Μικτά Έσοδα Προμηθειών σε €	Μέσος όρος ανά δήλωση - Καθαρά Έσοδα σε €	Μερίδιο καθαρών εσόδων επί των μικτών εσόδων προμηθειών
Προσωπικές Επιχειρήσεις	11.857	295.238.447	93.896.057	24.900	7.919	31,8%
Ο.Ε. / Ε.Ε. / Ι.Κ.Ε.	1.039	130.929.466	32.125.823	126.015	30.920	24,5%
Ε.Π.Ε. / ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.	202	43.415.220	7.369.551	214.927	36.483	17,0%
Α.Ε. / ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε.	206	246.356.849	61.174.589	1.195.907	296.964	24,8%
Άλλες	156	17.567.721	2.795.100	112.614	17.917	15,9%
<b>Σύνολο</b>	<b>13.460</b>	<b>733.507.702</b>	<b>197.361.119</b>	<b>54.495</b>	<b>14.663</b>	<b>26,9%</b>

Πηγή: Α.Α.Δ.Ε.

Τέλος, τα υψηλότερα μικτά έσοδα προμηθειών καθώς και καθαρά έσοδα δηλώθηκαν από τις προσωπικές επιχειρήσεις καθώς από αυτές προήλθε και η συντριπτική πλειοψηφία των δηλώσεων.

## Ανάλυση SWOT

## Δυνατά σημεία



- Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές ελέγχουν σημαντικό μερίδιο της ελληνικής ασφαλιστικής παραγωγής.
- Στον κλάδο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης δραστηριοποιούνται οργανωμένες και καταξιωμένες επιχειρήσεις, με μακρόχρονη εμπειρία και γνώση της ασφαλιστικής αγοράς.

## Αδύνατα Σημεία



- Η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του πληθυσμού.
- Η εξάρτηση των διαμεσολαβούντων από τις ασφαλιστικές εταιρείες και την πολιτική πωλήσεων που ακολουθούν.
- Η γραφειοκρατία και το υψηλό κόστος συμμόρφωσης στις νέες κανονιστικές ρυθμίσεις.
- Η έλλειψη νομοθετικού πλαισίου προκειμένου να εισέλθουν στην αγορά νέα στελέχη («δόκιμοι» ασφαλιστικοί πράκτορες).
- Η έλλειψη ισχυρών φορολογικών κινήτρων για τις ασφάλειες ζωής.
- Ο μεγάλος αριθμός των ανασφάλιστων οχημάτων.
- Η υψηλή φορολόγηση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

## Ευκαιρίες



- Οι νέες τεχνολογίες (διαδίκτυο κλπ.)
- Τα χρόνια διαρθρωτικά προβλήματα του εθνικού συστήματος υγειονομικής και ασφαλιστικής περίθαλψης.
- Η σύναψη στρατηγικών συνεργασιών με ασφαλιστικές εταιρείες.
- Η σύμπραξη ιδιωτικού και δημοσίου τομέα στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης.
- Η συνεχής εκπαίδευση, πιστοποίηση, κατάρτιση και απόκτηση εξειδικευμένων γνώσεων των ασφαλιστικών συμβούλων.
- Η δημιουργία ισχυρών δικτύων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.
- Η δημιουργία νέων ασφαλιστικών προϊόντων προσαρμοσμένων στις ανάγκες των καιρών (ασφάλιση πιστώσεων, cyber insurance κ.ά.).
- Η νέα ευρωπαϊκή οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση η οποία «θωρακίζει» το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.
- Η ενίσχυση της εποπτείας από μέρους της ΤτΕ.

## Απειλές



- Οι συνθήκες πανδημίας λόγω του κορονωϊού (Covid-19) και τα επακόλουθά της (μείωση της ρευστότητας των επιχειρήσεων, αύξηση επισφαλειών κ.ά.).
- Η συρρίκνωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών (οικονομική δυσπραγία).
- Η ενδεχόμενη μείωση των τιμών ορισμένων ασφαλιστικών προϊόντων και κατ' επέκταση των εσόδων του κλάδου.



# Ευχαριστώ

για την προσοχή σας!

**Κωνσταντίνος Παλαιολόγος**

Senior Consultant Οικονομικών &  
Κλαδικών Μελετών, ICAP Group  
kpalaiologos@icap.gr

Λεωφ. Ελ. Βενιζέλου 2, 176 76 Καλλιθέα, Τηλ.: 210 7200 000, e-mail: [icap@icap.gr](mailto:icap@icap.gr), [www.icap.gr](http://www.icap.gr)



Οκτώβριος 2020