

1 Abril, 2024

## ENTREVISTA

## FRANCISCO GÓMEZ ALVADO DIRECTOR GENERAL DE PELAYO

○.....|

SI HAY UN RAMO QUE ATRAVIESA UNA SITUACIÓN COMPLICADA ES EL DE AUTOS QUE, A PESAR TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS, CERRÓ 2023 CON UN POSITIVO CRECIMIENTO. TODO ELLO LO ANALIZA EN ESTA ENTREVISTA EL DIRECTOR GENERAL DE PELAYO.

# “El principal motivo por el que nuestros clientes valoran Pelayo es su confianza en el servicio que le vamos a prestar”

**S**egún los datos facilitados por Unespa del año 2023, el seguro de Autos creció un 6,63%. Son unos datos más que aceptables en línea con el resto de No Vida, ¿cómo los valoráis desde la compañía?

En Pelayo valoramos estos datos de forma positiva. Es la evolución lógica motivada por los incrementos de costes que hemos tenido en el ejercicio los que han provocado que las compañías nos veamos obligadas a subir nuestras tarifas.

**Pero no solo hablemos de crecimiento en primas, también de rentabilidad. ¿Hasta qué punto inflación, aumento de costes de mano de obra, actualización del Baremo, exigencias de los proveedores sobre actualizaciones de tarifas... impactan en la rentabilidad del ramo?**

El principal motivo del deterioro de la rentabilidad del ramo de Autos ha sido el incremento de los costes de siniestralidad motivados por los efectos que se mencionan (inflación, aumento de costes de mano de obra, actualización del Baremo, exigencias de los proveedores sobre actualizaciones de tarifas...) que en el año 2023 no se han compensado por la subida de primas.

**Otro de los aspectos clave del ramo de Autos es la siniestralidad que no para de crecer. ¿A qué se debe? ¿Cómo se puede frenar esta sangría?**

El incremento en siniestralidad si lo analizamos desde el punto de vista de la frecuencia siniestral, mayor número de siniestros, creemos que se debe a que hemos vuelto a niveles similares a la época de prepan-

demia, pero con un parque automovilístico cada vez más envejecido y una infraestructura de nuestras carreteras deteriorada, aspectos que influyen en que tengamos siniestros de mayor gravedad.

**¿Hasta qué punto la digitalización del sector puede ayudar a contener la caída de rentabilidad?**

La digitalización en el sector es un claro aliado para mejorar la productividad. Todo lo que consigamos mejorar este aspecto significará que nuestro ratio de gestión será menor y ayudará a contener la caída de la rentabilidad del ramo de Autos.

**¿Es inevitable en este entorno una subida de primas en 2024?**

Viendo los resultados sectoriales del ramo de Autos al cierre de 2023 lo razonable es apostar por que el



1 Abril, 2024



“**Nuestros socios principalmente nos están pidiendo incrementar o retornar a esa proximidad comercial que se tenía con algunas entidades aseguradoras**”

sector necesita al menos un año más de subida de primas para recuperar el equilibrio técnico.

**La venta de turismos ha cerrado 2023, según datos de Anfac, en las 949.000 nuevas matriculaciones. Son datos mejores de lo esperado, pero todavía insuficientes y lejos de las cifras anteriores a la pandemia que hacen que nuestro parque de vehículos no deje de envejecer. Por otro lado, el futuro comprador no sabe qué hacer y qué tipo de vehículo comprar ¿Qué análisis hacéis de la situación? Y, aprovechando que estamos en el inicio de la legislatura, ¿qué le pediríais al Gobierno en este sentido?**

Nuestras previsiones de crecimiento del parque automovilístico a corto plazo no son optimistas. Parece que en el sector de la automoción hay una apuesta clara por el coche eléctrico/híbrido pero el consumidor español sin ayudas gubernamentales no está teniendo capacidad económica para adquirir estos vehículos.

**Hablemos también del vehículo eléctrico que, aunque sea más lento de lo esperado, ya supone un porcentaje importante en el mercado y 1 de cada 10 vehículos vendidos ya es electrificado. ¿Está el seguro ya adaptado para ofrecer coberturas a este tipo de vehículos?**

En Pelayo llevamos comercializando una póliza específica para vehículos eléctricos desde hace más de 4 años. Creemos que es una póliza que cubre adecuadamente el aseguramiento de estos vehículos.

**¿Qué propuesta de valor diferencial ofrece Pelayo a sus clientes de Autos?**

Creo que existen varios motivos por los que nuestros clientes valoran Pelayo. El principal de ellos es su confianza en el servicio que le vamos a prestar en su seguro de Autos.

El segundo motivo es la estabilidad que supone ser mutualista de Pelayo.