



21ª Encuesta: Tarifas periciales

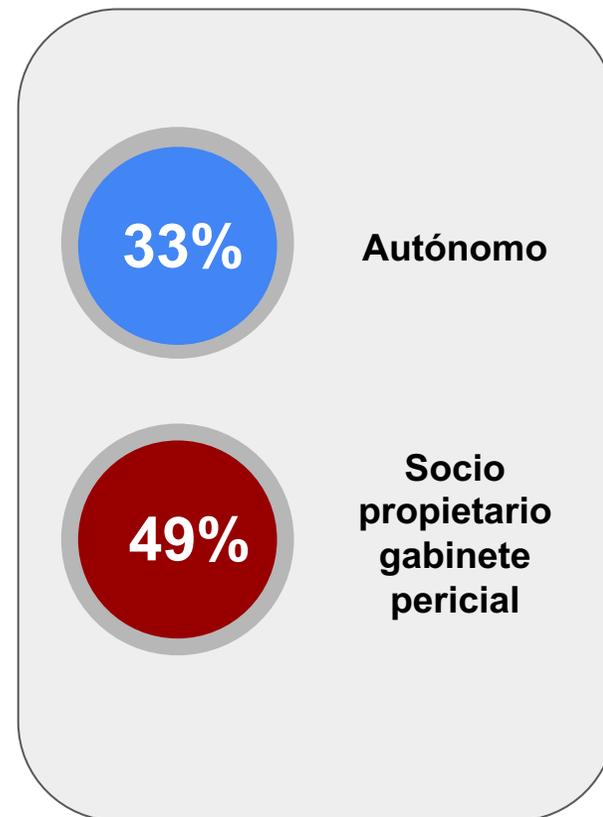
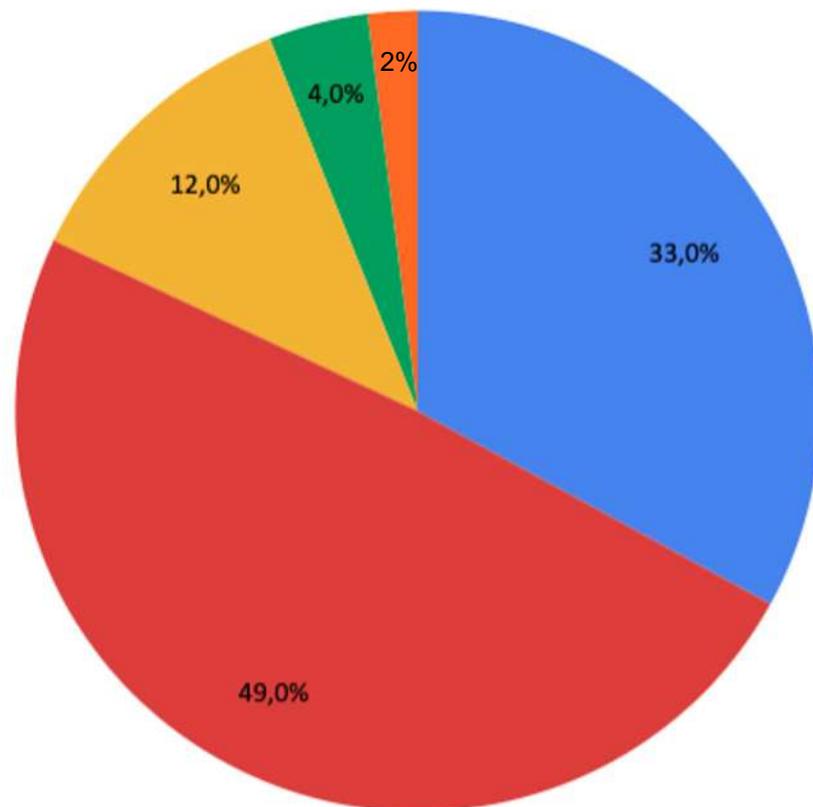


RESULTADOS Y CONCLUSIONES

INTRODUCCIÓN

- Los resultados de la 21ª Encuesta del Observatorio de la Pericia sobre “Tarifas periciales” que se muestran a continuación obedecen a las respuestas obtenidas entre los días 5 y 21 de mayo de 2023.
- El muestreo que se ha recolectado corresponde a 382 asociados profesionales y miembros colaboradores (20,11% del censo) que han respondido el formulario, de los 1.900 que recibieron la encuesta en su WhatsApp.
- Dicha encuesta sigue la estructura de todas las del Observatorio de la Pericia, con varios tipos de preguntas cerradas y con opciones para que el usuario pueda elegir entre una o, en su caso, varias de ellas, con una extensión suficiente para poder realizar un análisis en profundidad.
- Estas encuestas son anónimas y respetan la normativa del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).

Señale su SITUACIÓN PROFESIONAL:



- Autónomo independiente
- Socio propietario gabinete pericial
- Colaborador gabinete o red pericial (autónomo en exclusividad)
- Empleado con funciones periciales
- Empleado con otras responsabilidades (gerente, administrador, jefe de peritos...)

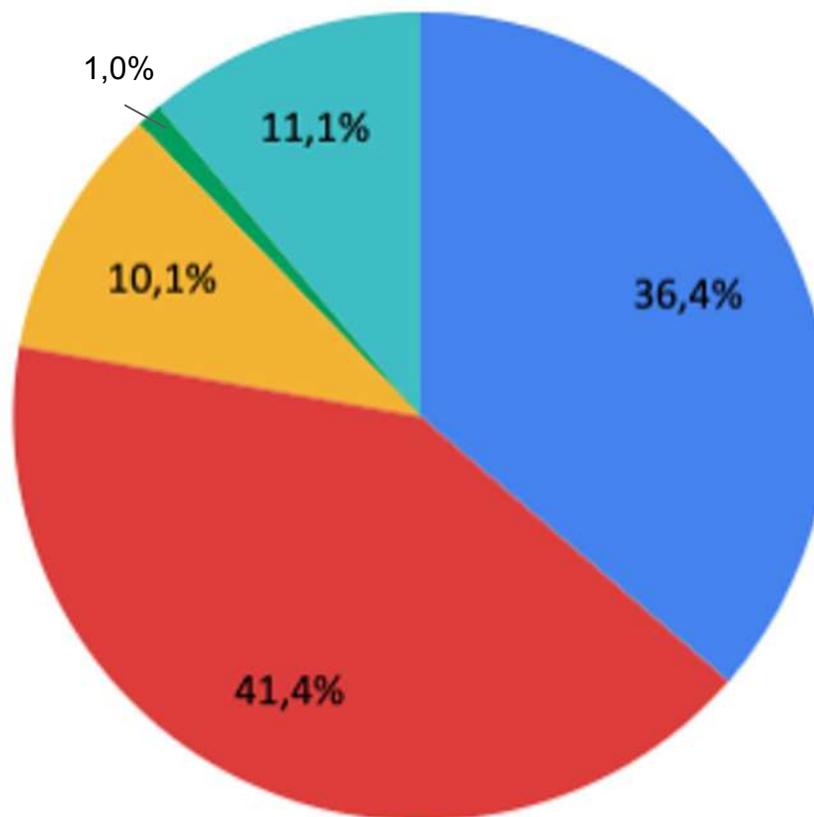


El asociado puede ejercer en varias especialidades, las respuestas son múltiples



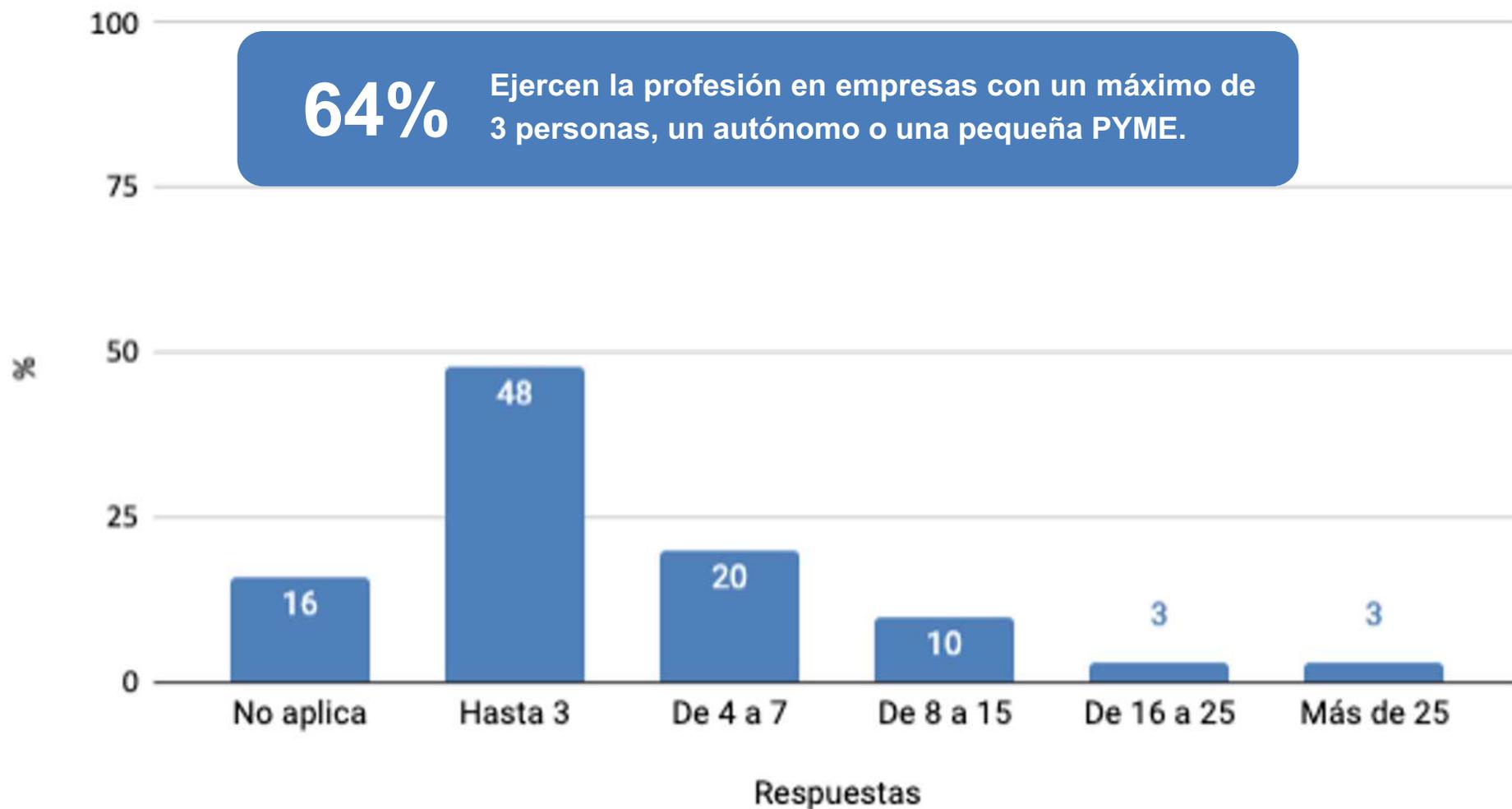
La proporción de los asociados en APCAS en ambas especialidades es de 39,06% de Autos y 40,23% de IRD.

Áreas de la pericia

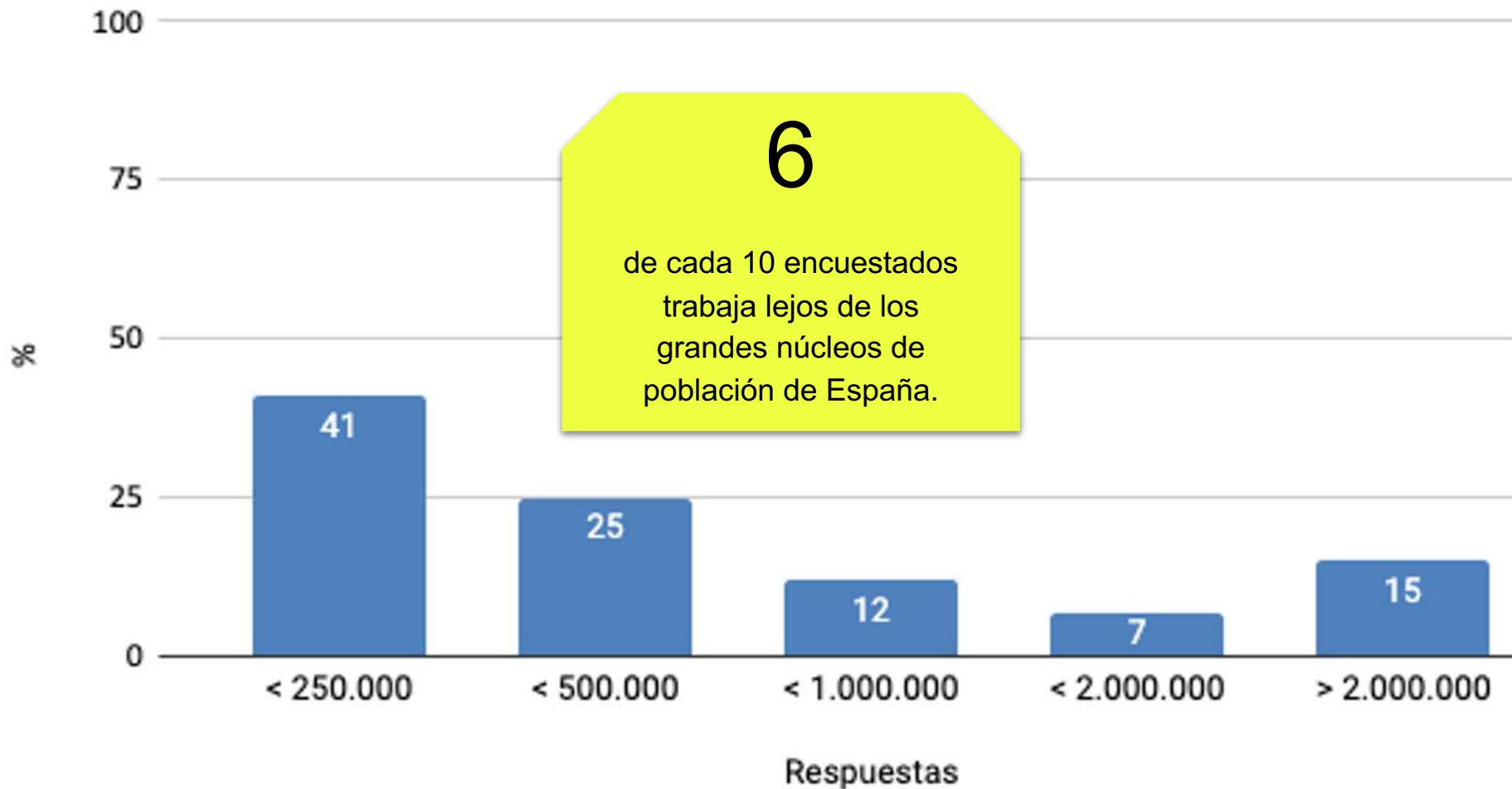


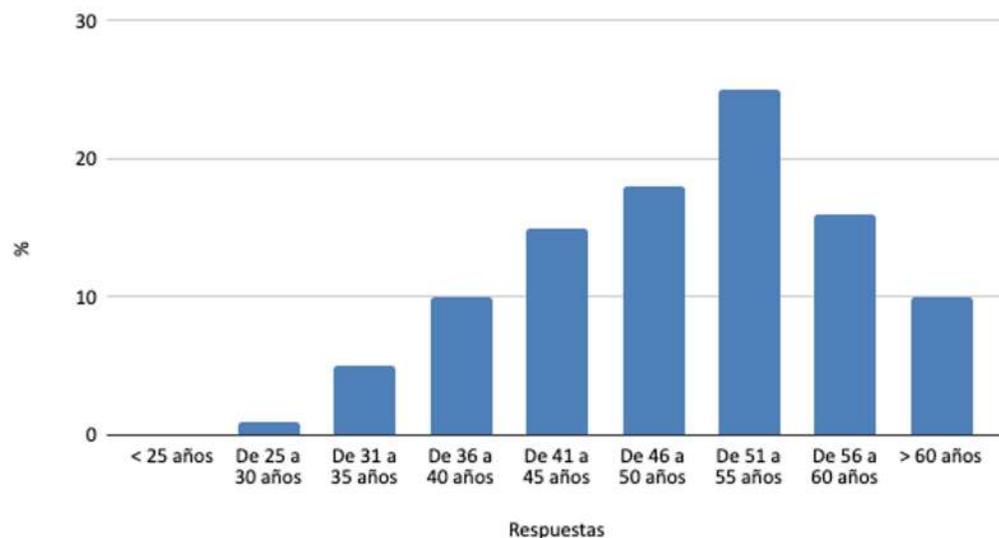
● V.A. ● I.R.D. ● Embarcaciones recreo ● Agrarios ● Comisarios Averías

Tamaño gabinete



Tamaño poblaciones donde ejercen





Edad

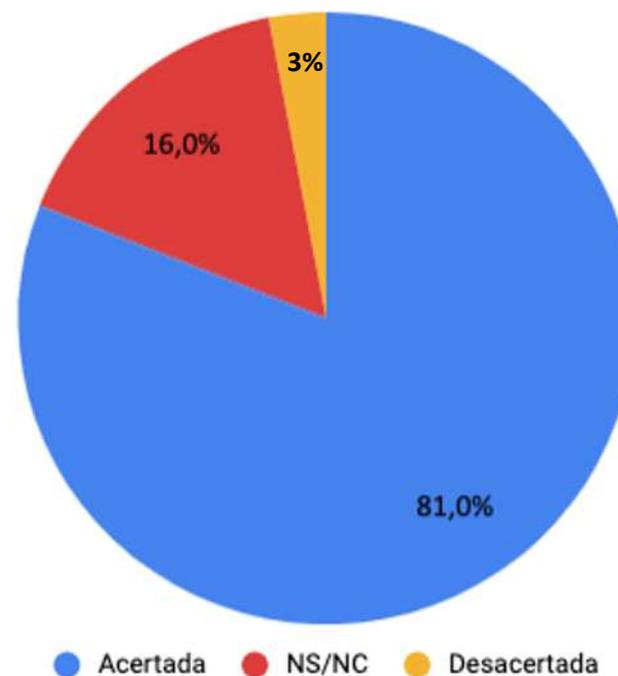


La curva de edad sigue el mismo patrón que la curva de edad del conjunto de los miembros de la asociación.

Opinión sobre la encuesta



La percepción de acierto de esta encuesta ha mejorado mucho en relación a anteriores convocatorias



Consideraciones previas

- De los asociados que han respondido la encuesta, un 36,4% de profesionales son de Autos y un 41,4% de IRD, (teniendo en cuenta que muchas ocasiones el asociado puede ejercer en ambas especialidades, las respuestas son múltiples) el porcentaje de participación coincide con la proporción de los asociados en APCAS en ambas especialidades (VA 39,06% e IRD 40,23%). De igual manera ocurre también con las especialidades de Comisarios de Averías (11,1%) (en APCAS 8,06%), de Embarcaciones de Recreo (10,1%) (en APCAS 9,27%) y Agrarios (1%) (en APCAS 1,99%).
- Los encuestados se distribuyen en su mayoría en dos bloques: autónomo independiente (33%) y socio propietario de gabinete (49,0%), (un total de 82%). Mientras que el tamaño de la empresa más frecuente con un máximo de 3 personas, un autónomo o una pequeña PYME suponen el 48% de las respuestas obtenidas.
- Merece la pena resaltar también, dentro del perfil de los encuestados, el entorno de trabajo, muchos de ellos lo hacen en entornos fuera de las grandes conurbaciones, el 41% en ámbitos de menos de 250.000 habitantes y un 25% en ámbitos de menos de 500.000. Es decir, casi 7 de cada 10 encuestados trabaja lejos de los grandes núcleos de población de España.
- La curva de edad, sigue el mismo patrón que la curva de edad del conjunto de los miembros de la asociación.
- La percepción de acierto de esta encuesta ha mejorado mucho en relación a anteriores convocatorias, un 81% la considera acertada (anteriores 51,5% OP20: herramientas de valoración, 41,4% OP18: madurez digital), baja hasta el 16% la opinión de los que no saben o no contestan y disminuye hasta 3% los que la consideran desacertada, (39,6% OP20: herramientas de valoración y 45,4% OP18: madurez digital).

Exigencia CONOCIMIENTO PERICIAL por parte de las aseguradoras:

63%

ACTUALIDAD

ALTO O MUY ALTO

65%

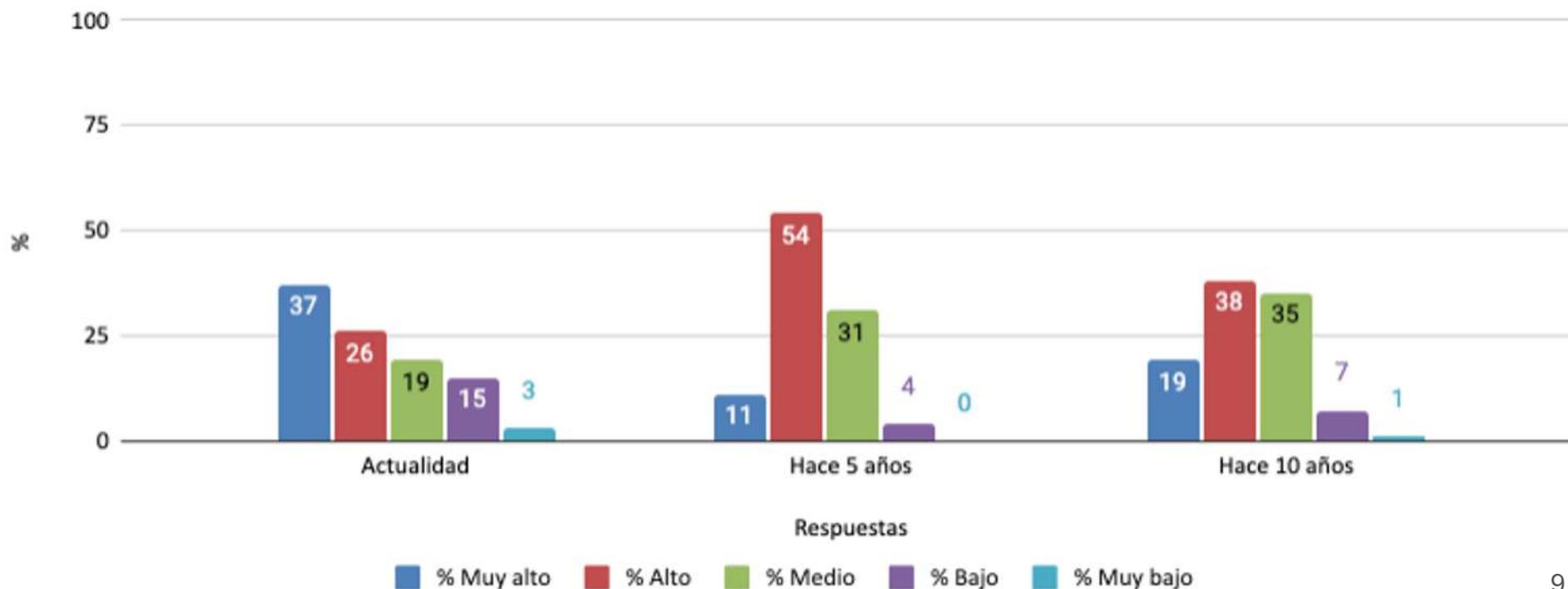
HACE 5 AÑOS

ALTO O MUY ALTO

57%

HACE 10 AÑOS

ALTO O MUY ALTO

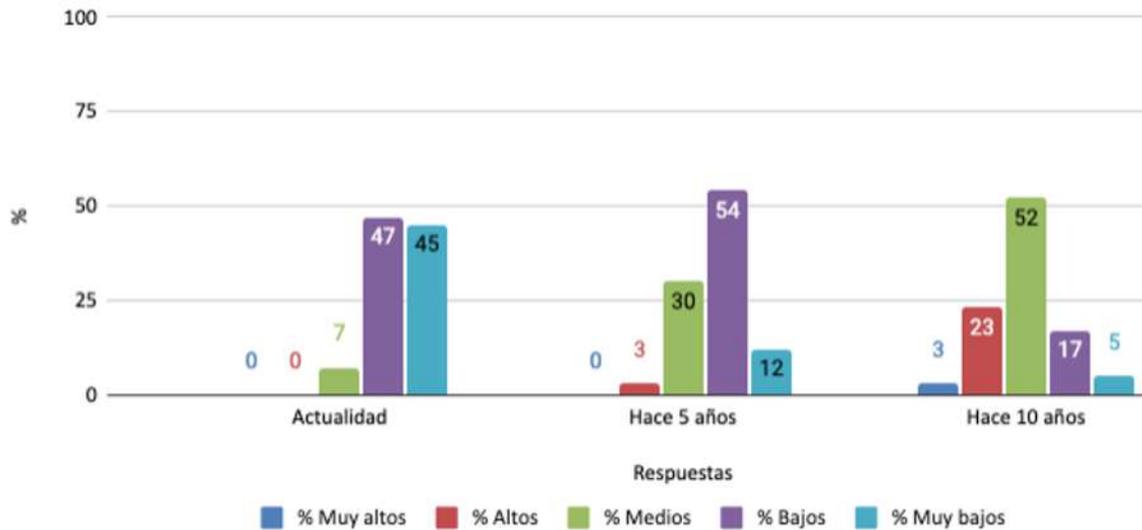


CONCLUSIONES

El nivel de exigencia del conocimiento pericial se ha incrementado en estos últimos 10 años, con un valor de un 37% para muy alto y un 26% para alto. La suma de ambos porcentajes se mantiene en el tiempo, 57% hace 10 años, 65% hace 5 años y 63% en la actualidad, lo que ha cambiado significativamente es el peso de muy importante en la actualidad.

Sorprende, por contradictorio, el valor actual de bajo con un 15%, que nos ofrece la gráfica de la situación actual, el porcentaje más alto de la serie estudiada.

HONORARIOS PERCIBIDOS de acuerdo a la exigencia de CONOCIMIENTO PERICIAL



75%

HACE 10 AÑOS

MEDIOS O ALTOS

33%

HACE 5 AÑOS

MEDIOS O ALTOS

7%

ACTUALIDAD

MEDIOS O ALTOS

CONCLUSIONES

Las respuestas ofrecidas por los encuestados denuncian un importante deterioro en sus ingresos frente al trabajo realizado, con un desequilibrio claro entre lo trabajado y los ingresos percibidos.

Hace 10 años la suma de los honorarios clasificados como medios o altos representaba el 75% de las respuestas, hace 5 años esta misma suma representa el 33% y en la actualidad, solo suma el concepto de medios con un 7%, frente al 92% que representa bajos o muy bajos.

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO CUBIERTOS POR LOS HONORARIOS

3%

ACTUALIDAD

**GASTOS
CUBIERTOS > 75%**

5%

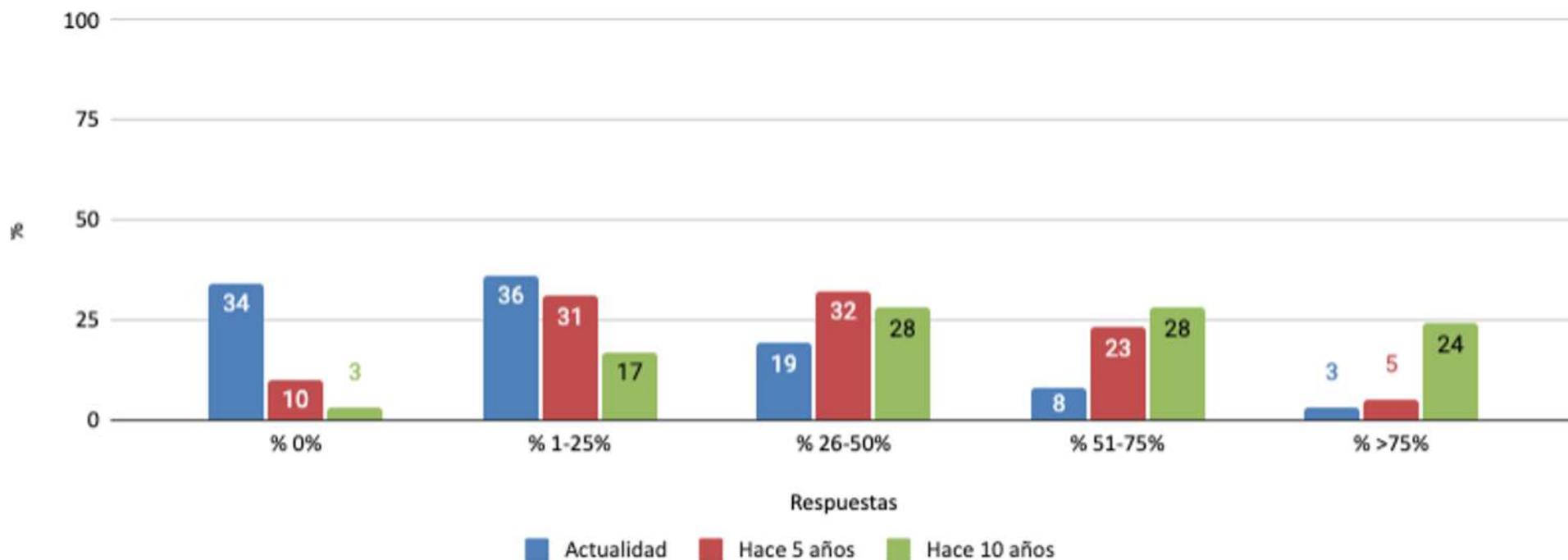
HACE 5 AÑOS

**GASTOS CUBIERTOS
> 75%**

24%

HACE 10 AÑOS

**GASTOS CUBIERTOS
> 75%**



CONCLUSIONES

La gráfica obtenida de las respuestas dadas por los encuestados dice que los gastos de desplazamiento no están siendo cubiertos en la actualidad y que hemos pasado de estar cubiertos en más de un 75% hace 10 años para el 24% a un 3% de los encuestados en la actualidad.

En consonancia, no estaban cubiertos hace 10 años para el 3% frente al 34% de los que dicen que no les cubre nada en la actualidad.

El deterioro ha sido progresivo, aumentando la pérdida de ingresos ya hace 5 años y cayendo claramente en la actualidad. Hoy cubre el 0% para el 34%, y hasta el 25% para un 36% de profesionales encuestados lo que supone el 50% de las respuestas; hace 5 años 0% para el 10%, y hasta el 25% para un 31% lo que representa el 41% de las respuestas; hace 10 años 0% para el 3% de encuestados, y hasta el 25% para un 17% lo que representa el 20% de las respuestas. Datos que definen claramente la evolución y pérdida de ingresos en este concepto durante los últimos 10 años para los encuestados.

37%

HACE 10 AÑOS

BAJOS O MUY BAJOS

77%

HACE 5 AÑOS

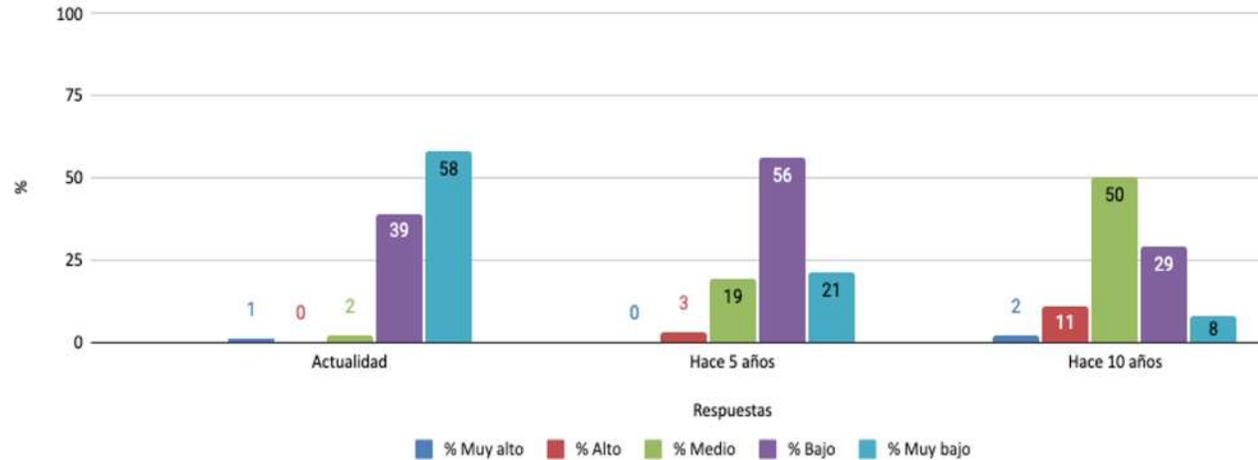
BAJOS O MUY BAJOS

97%

ACTUALIDAD

BAJOS O MUY BAJOS

INGRESOS percibidos por los GASTOS de acuerdo al AUMENTO DEL COSTE DE VIDA



CONCLUSIONES

Los ingresos percibidos en concepto de gastos de desplazamiento se han degradado significativamente a la baja de acuerdo a las respuestas recibidas.

Hace 10 años, para el 5% de profesionales encuestados eran medios, hace 5 años para el 56% eran bajos y en la actualidad para el 58% son muy bajos.

Según lo expuesto en las respuestas, es evidente que en la actualidad los gastos de desplazamiento generados por el trabajo pericial no están cubiertos por las compañías.

GASTOS CUBIERTOS por los honorarios EN HERRAMIENTAS DIGITALES

72%

ACTUALIDAD

**GASTOS CUBIERTOS
< 25%**

57%

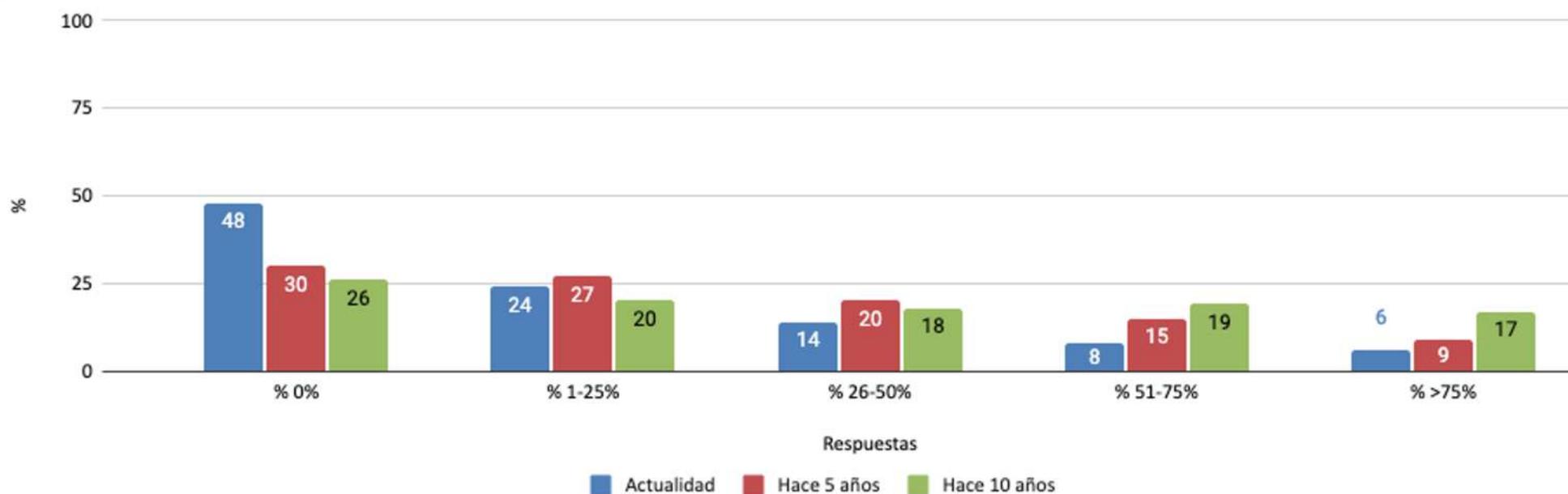
HACE 5 AÑOS

**GASTOS
CUBIERTOS < 25%**

46%

HACE 10 AÑOS

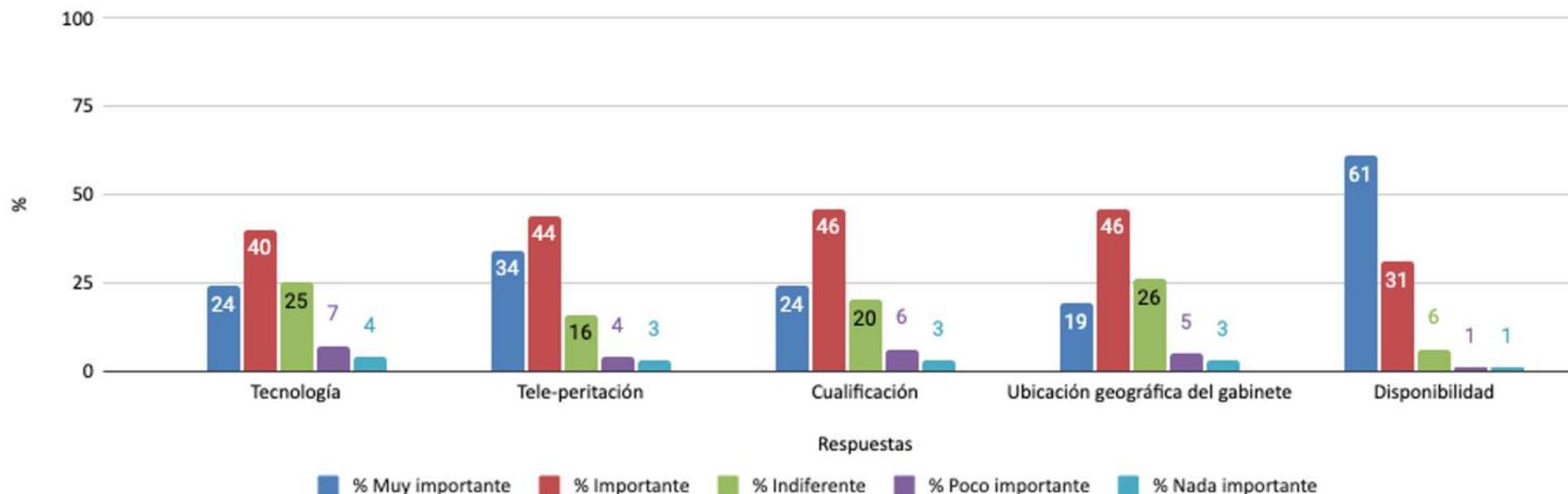
**GASTOS CUBIERTOS <
25%**



CONCLUSIONES

En este cuadro el proceso es similar al anterior. Si bien los porcentajes son similares en todas las gráficas, hace 10 años el porcentaje más alto en que los gastos no se cubrían era del 26%, en la actualidad representa el 48% y para un 24% de encuestados, pagan los gastos de digitalización menos del 25%.

La curva de hace 5 años define la tendencia a la baja que se confirma en la actualidad.



VALORACIÓN ASEGURADORAS de los siguientes aspectos a la hora de CONTRATAR

1º

DISPONIBILIDAD

2º

TELE-PERITACIÓN

3º

CUALIFICACIÓN

CONCLUSIONES

Destaca la valoración que según los encuestados hacen las aseguradoras de la disponibilidad del perito, muy importante para el 61% e importante para el 31% de los encuestados, lo que representa un porcentaje total de ambas opciones de un 92% de las respuestas.

El resto de los valores ofrecen gráficas muy similares:

- Tele peritación: 44% importante - 34% muy importante - Total ambas 78%.
- Cualificación: 46% importante - 24% muy importante - Total ambas 70%.
- Ubicación: 46% importante - 19% muy importante - Total ambas 65%.
- Tecnología: 40% importante - 24% muy importante - Total ambas 64%.

Es evidente que la percepción que tienen los profesionales es que la disponibilidad es el elemento más importante para las aseguradoras.

VALORACIÓN ASEGURADORAS de los siguientes aspectos a la hora de FIJAR HONORARIOS

1º

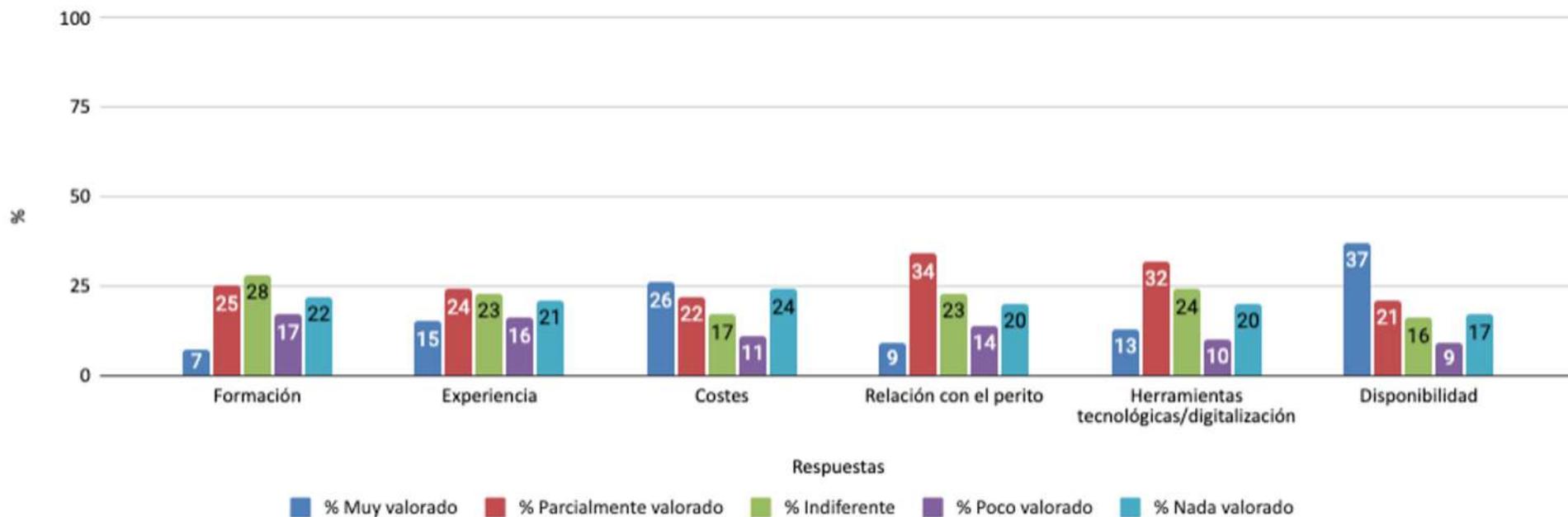
DISPONIBILIDAD

2º

COSTES

3º

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS



CONCLUSIONES

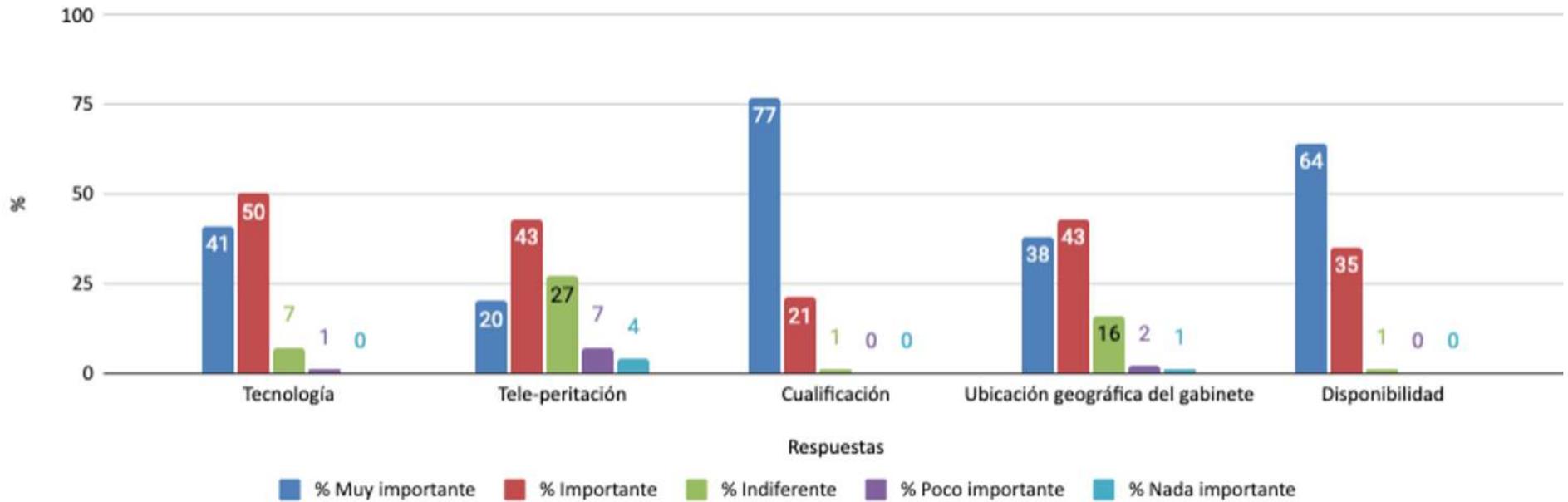
Hay tres aspectos que destacan en las respuestas recibidas:

1. Disponibilidad: Muy valorado 37% - Parcialmente valorado 21% – Total 58%.
2. Costes: Muy valorado 26% - Parcialmente valorado 22% – Total 48%.
3. Herramientas tecnológicas: Muy valorado 13% - Parcialmente valorado 32% – Total 45%.

Es evidente, que prima sobre lo demás la disponibilidad del perito y el coste de su servicio, y es solo en un tercer lugar que valoran las herramientas tecnológicas que disponen sobre el resto de los aspectos planteados.

Sorprende la poca valoración que tiene la formación para las aseguradoras según los encuestados: Muy valorado 7% - Parcialmente valorado 25% – Total 32%, sin embargo, otro aspecto como la experiencia, que se presume da conocimiento al profesional, está más valorada que la propia formación: Muy valorado 15% - Parcialmente valorado 24% – Total 39%.

La digitalización y la relación personal presentan gráficas similares, donde la respuesta más significativa es la valoración por parte de los encuestados de parcialmente valorado con un 32% de las mismas y un 34% para la relación con el perito. Son, por tanto, factores complementarios y no determinantes para la fijación de los honorarios por parte de las aseguradoras según el criterio de los encuestados.



¿Qué TENDRÍAN QUE VALORAR las aseguradoras para contratar PERITOS DE SEGUROS?

1º

CUALIFICACIÓN

2º

DISPONIBILIDAD

3º

TECNOLOGÍA

CONCLUSIONES

Sorprende cómo cambian las gráficas de cómo entienden que valoran las aseguradoras los parámetros planteados en la encuesta a cómo entienden los profesionales encuestados que deberían valorarse por parte de las aseguradoras.

La única gráfica donde hay prácticamente coincidencia en ambas es en la disponibilidad. Valoración propia de los profesionales de la pericia: Muy importante 64%, Importante 35%, total 96%, la valoración que entienden los encuestados que tienen las aseguradoras es Muy importante 61%, Importante 35%, total 92%.

Todo lo contrario, ocurre con la cualificación que para los peritos debería ser un aspecto determinante. Resulta muy importante para el 77% ,frente al 21% que entienden los encuestados que tienen las aseguradoras.

Otro aspecto interesante es la tecnología y la tele peritación. La tecnología muestra una valoración propia de los profesionales de la pericia: Muy importante 41%, Importante 50%, total 91%, frente a la valoración que entienden los encuestados que tienen las aseguradoras es Muy importante 24%, Importante 40%, total 64%.

Lo contrario ocurre con la tele peritación que muestra una valoración propia de los profesionales de la pericia: Muy importante 20%, Importante 43%, total 63%, frente a la valoración que entienden los encuestados que tienen las aseguradoras es Muy importante 34%, Importante 44%, total 78%.

La ubicación es más un aspecto complementario, que los peritos entienden que debería tener más valoración en la elección de los profesionales por parte de las aseguradoras.

INCREMENTO en sus HONORARIOS Y GASTOS con respecto a hace 10 AÑOS

INGRESOS

VA (43%) - IRD (41%)

GASTOS

VA (36%) - IRD (40%)

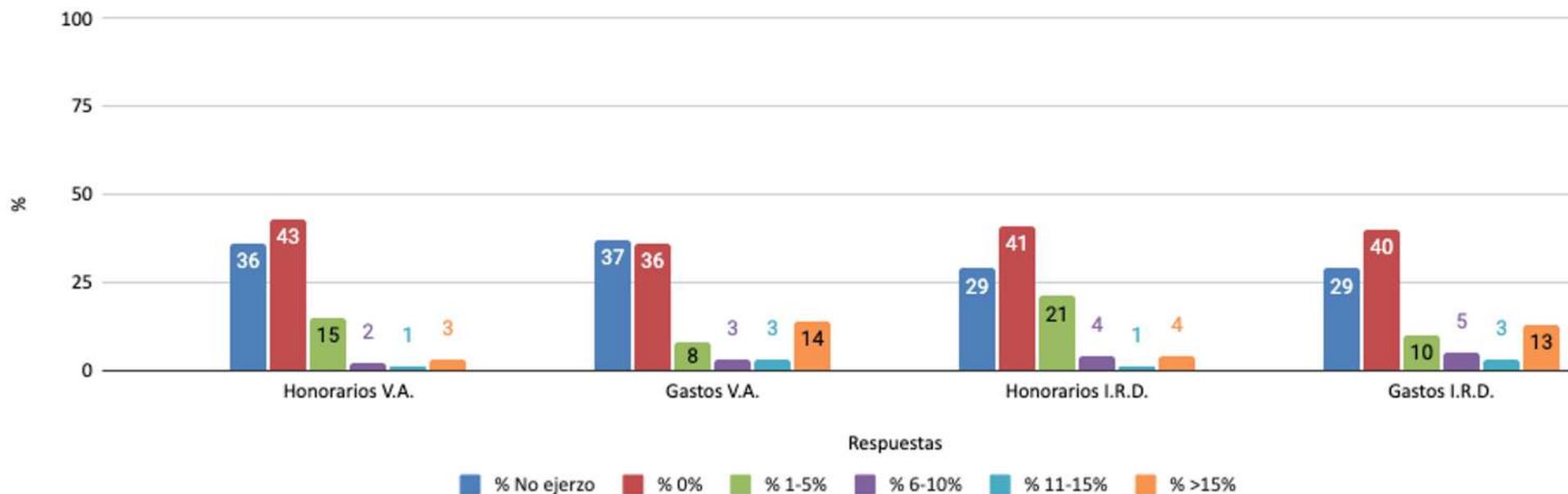
CONGELADOS

2
de cada
3

Honorarios
congelados desde
hace 10 años

2
de cada
5

Gastos de gestión
congelados desde
hace 10 años.



CONCLUSIONES

Los datos obtenidos de la encuesta ofrecen un resultado que nos indica que un alto porcentaje están congelados tanto en VA (43%) como en IRD (41%) y los gastos también se encuentran en la misma situación VA (36%) IRD (40%).

Se detectan subidas muy leves en los honorarios, VA hasta un 5% para el 15%, IRD hasta un 5% para el 21% de los encuestados.

En los ingresos por concepto de gastos, tiene un aumento de ingresos más elevado. En VA un 8% dice haber incrementado sus ingresos en este concepto hasta un 5% y más de un 15% para el 14% de los encuestados. En IRD un 10% dice haber incrementado sus ingresos en este concepto hasta un 5% y más de un 15% para el 13% de los profesionales encuestados.

Podemos resumir diciendo que para 2 de cada 3 peritos, los honorarios están congelados desde hace 10 años y que para 2 de cada 5 peritos tienen congelados los gastos de gestión desde hace 10 años.

INCREMENTO en sus HONORARIOS Y GASTOS con respecto a hace 10 AÑOS

AFIRMAN TENER CONGELADOS LOS HONORARIOS

1
de cada
2

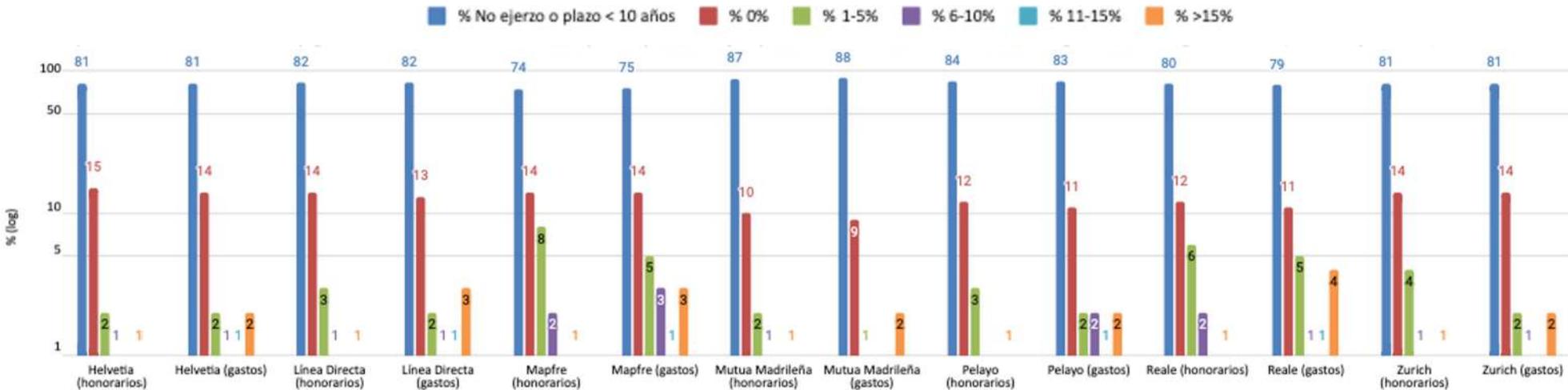
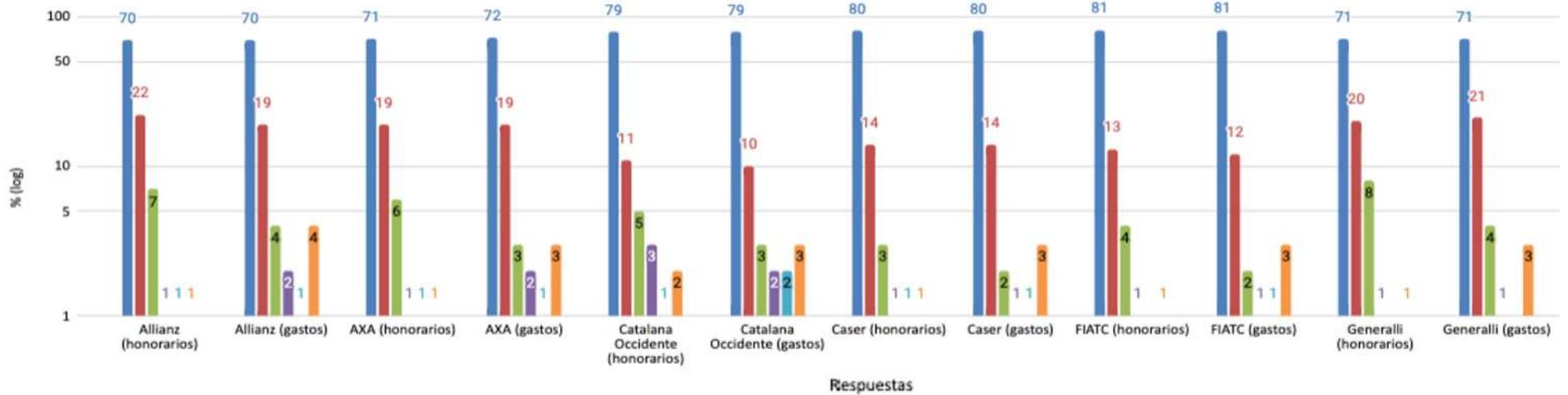
Catalana Occidente
Mapfre
Pelayo
Reale

2
de cada
3

Allianz
AXA

3
de cada
4

Caser
Fiat
Generali
Línea Directa
Zurich



CONCLUSIONES

En líneas generales la información proporcionada por los encuestados recogida en esta gráfica, sigue la misma tendencia que la información en las gráficas anteriores.

Existen algunas excepciones donde **los encuestados dicen haber recibido subidas en proporciones más altas** que la media general indicada en el cuadro anterior (pág. 25) (2 de cada 3 dicen tener los honorarios congelados y 2 de cada 5 dicen tener los gastos congelados).

El siguiente listado de compañías, indica que el 50% de los encuestados dicen haber tenido un incremento tanto en honorarios (H) como en gastos (G), mientras que el otro 50% dice tenerlos congelados.

- Catalana Occidente (H: 1 de cada 2, G: 1 de cada 2)
- Mapfre (H: 1 de cada 2, G: 1 de cada 2)
- Pelayo (G: 1 de cada 2)
- Reale (H: 1 de cada 2, G: 1 de cada 2)

CONCLUSIONES

En el extremo contrario, donde la proporción de las respuestas **dice tener congelados sus honorarios y gastos superiores a la media general** (honorarios 2 de cada 3 y gastos 2 de cada 5), se encuentran las siguientes compañías:

- Allianz (G: 2 de cada 3)
- Axa (G: 2 de cada 3)
- Caser (H: 3 de cada 4, G: 2 de cada 3)
- Fiat (H: 3 de cada 4, G: 3 de cada 5)
- Generali (G: 3 de cada 4)
- Helvetia (H: 5 de cada 6, G: 3 de cada 5)
- Línea Directa (H: 3 de cada 4, G: 2 de cada 3)
- Mutua Madrileña (H: 3 de cada 4, G: 3 de cada 4)
- Pelayo (H: 3 de cada 4)
- Zúrich (H: 3 de cada 4, G: 3 de cada 4)

CONCLUSIONES FINALES

- **El criterio de exigencia del conocimiento pericial** por parte de los clientes, según los encuestados, **ha aumentado en estos últimos 10 años**. De la misma manera **los honorarios abonados** por los clientes no están **acordes a este nivel de exigencia**, para el 92% de los encuestados **son bajos o muy bajos**.
- **Los gastos de desplazamiento**, según los encuestados, han sufrido una evolución similar a los honorarios percibidos, han sido reducidos de forma que **para el 58% de los encuestados son muy bajos**.
- El análisis de la cobertura de **los gastos** según los encuestados ratifica esta consideración. **Hoy se cubre el 0% para el 34% de los encuestados, y hasta el 25% para un 36% de estos, lo que supone el 50%** de las respuestas. Se ha pasado en 10 años de estar cubiertos en más de un 75% para el 24% de profesionales encuestados a un 3% en la actualidad.
- Los gastos en herramientas digitales han sufrido una evolución similar y para el 48% de los encuestados no están cubiertos.
- Se ha comprobado, según los encuestados, que existen **diferencias** en la valoración de los **criterios** que se aplican en la **contratación de los profesionales** por parte de las **compañías** y las valoraciones que, sobre estos mismos criterios, los **profesionales** entienden que deberían ser las prioritarias.

CONCLUSIONES FINALES

- El único aspecto en el que **coinciden es en el de la disponibilidad**. Valoración propia de los profesionales de la pericia: Muy importante 64%, Importante 35% total 96%, la valoración que entienden los encuestados que tienen las aseguradoras es Muy importante 61%, Importante 35% total 92%.
- Los profesionales destacan que las compañías aseguradoras no valoran adecuadamente **su cualificación**, cuando estas la exigen en un alto grado para contratarles, pero, no es valorada a la hora de la remuneración de los honorarios. La cualificación **para los peritos** debería ser un aspecto determinante, **Muy importante para el 77% de los peritos, frente al 21%** que entienden los encuestados **que valoran las aseguradoras**.

La **tecnología** y la **tele peritación** tienen valoraciones invertidas, poco importante la primera para las compañías e importante la segunda. El criterio de los profesionales, es inverso valorando más la tecnología que la posibilidad de la tele peritación.

Con relación al **criterio** que creen que aplican sus **clientes** a la hora de fijar **sus honorarios**, los encuestados hacen la siguiente valoración: **Disponibilidad y Costes son los más importantes** para las compañías, seguidos de dos grupos con valoraciones similares: herramientas tecnológicas y relación con el perito y, por **último**, el grupo formado por **experiencia y formación**, siendo estos los aspectos más técnicos de la profesión.

CONCLUSIONES FINALES

El análisis final que ofrece la encuesta de acuerdo a las respuestas obtenidas sobre la evolución de los **honorarios y gastos**, tanto de VA como de IRD, nos dice lo siguiente: **para 2 de cada 3 peritos los honorarios están congelados** desde hace 10 años y que para **2 de cada 5 peritos** tienen **congelados los gastos propios de la actividad** también desde hace 10 años.

Los incrementos recogidos por los peritos, que así lo reconocen, nos indican los siguientes datos:

- **Subidas muy leves en los honorarios**, VA hasta un 5% de subida para el 15% de los encuestados, IRD hasta un 5% de subida para el 21% de los encuestados.
- El concepto de **gastos, tiene un aumento de ingresos más elevado**. En VA un 8% indica haber incrementado sus ingresos en este concepto hasta un 5% y más de un 15% de incremento para el 14% de encuestados. En IRD un 10% de encuestados indica haber incrementado sus ingresos en este concepto hasta un 5% y más de un 15% de subida para el 13% de encuestados.

El análisis pormenorizado realizado sobre un **grupo de compañías**, nos ofrece **datos muy similares** al resto del estudio. **Existen excepciones tanto positivas como negativas** en la relación de los que dicen que los honorarios y los gastos están congelados y los que dicen que han tenido mejoras. **Dichas mejoras**, en caso de haberlas, están en los tramos más bajos y **no amortizan la subida del IPC**.

CONCLUSIONES FINALES

En resumen, para los encuestados, el criterio para contratar los servicios de un profesional están centrados en 2 puntos: Disponibilidad y Costes, relegando a un segundo término los demás factores, por lo que el mercado profesional, se convierte más, en una cuestión de precio en muchos casos, frente a un mercado de calidad, lo que ha llevado a un ajuste continuo de los honorarios y los gastos por parte de los clientes en los últimos años, no solo, no ajustando sus honorarios al IPC, sino exigiendo más conocimiento por menos remuneración y cargando los gastos de gestión del siniestro sobre los honorarios de los profesionales. Las compañías que se han salido de esta norma, aumentando la remuneración a los profesionales, lo han hecho con crecimientos muy por debajo del IPC.

Descargo Responsabilidad

La presente encuesta elaborada por APCAS, ha sido realizada mediante el envío de cuestionarios cumplimentados de forma anónima por los asociados de la entidad. Los datos publicados en la encuesta representan de la manera más precisa posible la información facilitada por los asociados, pero en ningún modo puede considerarse como una visión exacta de la realidad del sector pericial ni de sus profesionales.

APCAS no se responsabiliza de las consecuencias de cualquier tipo derivadas de la utilización de estos datos. Esto incluye cualquier daño directo, indirecto, casual, trascendental o ejemplar que pueda ser provocado por cualquier persona que utilice los datos de la encuesta, por cualquier causa y bajo cualquier teoría de responsabilidad. Esto incluye, pero no se limita a, cualquier pérdida de beneficios (ya sea directa o indirecta), pérdida de fondo de comercio o reputación de negocio, pérdida de datos, coste de sustitución de bienes o servicios, o cualquier otra pérdida de intangibles.



apcas.es