



2026 Global Insurance Outlook

Claves para competir en un entorno de cambios estructurales e incertidumbre persistente

Resumen EY España, febrero 2026



The better the question. The better the answer. The better the world works.

The EY logo, consisting of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font, with a yellow triangle pointing upwards to the right of the 'Y'.

Shape the future
with confidence

Introducción

El sector asegurador se encuentra en una fase de profunda transformación, marcada por un entorno de volatilidad persistente, tensiones geopolíticas, presión sobre el crecimiento y cambios estructurales en el panorama competitivo. La entrada de capital alternativo y de actores no tradicionales, junto con la maduración de la transformación digital, está redefiniendo las dinámicas del mercado y elevando las exigencias estratégicas para los equipos directivos.

Al mismo tiempo, persisten desafíos estructurales: atender necesidades cambiantes de los clientes, cerrar brechas de protección y ahorro, operar con mayor eficiencia y adaptarse a un entorno regulatorio en evolución. Estas fuerzas están impulsando inversiones relevantes en Inteligencia Artificial (IA), modernización tecnológica y transformación del talento, con el objetivo de fortalecer la resiliencia y generar valor sostenible.

En Europa y Reino Unido este contexto se refleja en una actividad de M&A con menos operaciones pero de mayor tamaño, tal y como muestran los datos recientes. Estas dinámicas evidencian una búsqueda de escala y eficiencia en un entorno más exigente.



En EY trabajamos para construir un mundo que funcione mejor, ayudando a crear valor a largo plazo para los clientes, las personas, la sociedad y generar confianza en los mercados de capital.

Gracias al conocimiento y la tecnología, los equipos de EY, en más de 150 países, generan confianza y ayudan a las compañías a crecer, transformarse y operar. EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, estrategia, asesoramiento en transacciones y servicios de consultoría. Nuestros profesionales hacen las mejores preguntas para encontrar nuevas respuestas a los desafíos a los que nos enfrentamos en el entorno actual.

www.ey.com/es_es

© Ernst & Young, S.L.

Este material se ha preparado únicamente con fines informativos generales y no debe considerarse como asesoramiento contable, fiscal o profesional.

1

Radiografía de un mercado en transformación



01. La incertidumbre y la volatilidad han venido para quedarse

El sector asegurador sigue operando en un entorno NAVI*, marcado por cambios económicos, políticos y geopolíticos en máximos de décadas. La fragmentación comercial, los aranceles, la inflación y los cambios regulatorios se consolidan como la nueva normalidad, lo que presiona el crecimiento de primas y estrecha las vías de expansión para la mayoría de entidades. En paralelo, la incertidumbre aumenta el valor de los seguros, pero también exige una gestión más eficaz del ciclo, con agilidad en la modelización de escenarios, la asignación de recursos y la gestión del desempeño, orientando los esfuerzos hacia lo que se puede controlar.

73%

de los CEOs en el plano global considera crítico o muy importante repensar el enfoque de transformación ante los efectos interconectados de shocks externos.

Fuente: [EY-Parthenon CEO Outlook Survey](#)

2,8%

Según datos del [IMF](#) el crecimiento global previsto es de 2,8%, revisado a la baja desde 3,3%.

\$320MM

en beneficios perdidos por volatilidad geopolítica (2017-24) de impacto global.

Fuente: [EY-Parthenon](#)

56%

de los CROs del sector sitúan la geopolítica como un de los tres principales riesgos en los tres próximos años en la esfera global.

Fuente: [EY Insurance CRO survey](#)

02. El cambio de ciclo, la presión sobre tarifas y la inestabilidad refuerzan el foco en la optimización de costes

El menor crecimiento de primas, el impacto de tipos de interés elevados, la inflación y la intensificación de la competencia están presionando los márgenes en varias líneas de negocio. Los ramos de P&C (Property & Casualty) soportan mayores costes, incluidos los vinculados a siniestros y *legacy technology*, mientras que los aseguradores de vida afrontan el efecto de los tipos en sus carteras de productos. Ante la previsión de un ciclo más débil, las entidades están reforzando la disciplina en la gestión del porfolio y acelerando modelos operativos más ágiles y de bajo coste. En este contexto, la reducción de costes debe ir más allá de ajustes tácticos y apoyarse en un rediseño estructural del modelo operativo, apalancado en tecnología, automatización y servicios gestionados, con el objetivo de generar eficiencia sostenible y liberar recursos para transformación y crecimiento.

8,4%-10%

crecimiento estimado del gasto médico en España en 2026.

Fuente: [iSanidad, Aon, Inese y Colegio de Mediadores.](#)

10,5%

ratios de gastos para aseguradoras compuestas en el escenario global en 2024, frente al 10% en 2023.

Fuente: [EY Cost Benchmarking Survey](#)



*NAVI: No lineal, Acelerado, Volátil, Interconectado.

03. Private equity, el capital "alternativo" y nuevos actores reconfiguran la competencia

Los proveedores de capital alternativo y actores no tradicionales están ganando peso en seguros, aprovechando ventajas en eficiencia de capital, originación y gestión de datos, al tiempo que aceleran nuevos modelos como el reaseguro intensivo en activos y estructuras innovadoras. Este movimiento incrementa la presión competitiva y, a la vez, abre oportunidades de colaboración para liberar capital, reducir exposiciones de larga duración y reforzar la gestión de activos y pasivos.

Crecimiento del capital global alternativo en reaseguradoras

33% desde 2020
68% desde 2015
~17% proporción del total del capital global de reaseguro en 2025.

Fuente: [Aon](#), [Artemis](#)

90%

del total de los activos gestionados de la industria a escala global que está controlado por firmas de activos alternativos con alianzas en el sector asegurador, frente a solo el 15% en 2014.

Fuente: [Harvard Business School/State Street via Risk Market News](#)

\$121MM

es el capital alternativo de reaseguradoras a nivel global en 1H25, un nuevo récord, y sube desde \$115MM en FY24 y \$108MM en FY23.

Fuente: [Aon](#)

04. La IA entra en una nueva fase bajo fuerte presión de transformación

Tras una primera etapa marcada por pruebas pilotos y expectativas, los equipos directivos están replanteando el papel de la IA para generar valor tangible más allá de la eficiencia operativa. De esta forma, la prioridad es escalar casos de uso con impacto real en suscripción, siniestros y experiencia de cliente, integrando capacidades internas y soluciones externas con mayor flexibilidad. Persisten barreras como la calidad y gobernanza del dato, mientras aumenta la presión para consolidar ventajas competitivas en un entorno de rápida evolución tecnológica.

55%-80%

de los consumidores globales afirman haber utilizado herramientas de IA para contratar seguros (tasas más altas en China y más bajas en Alemania).

Fuente: [The Geneva Association](#)

90%

de las aseguradoras a nivel mundial prevé incrementar su inversión en IA, con 75% priorizando suscripción y siniestros.

Fuente: [The Geneva Association](#)

No. 1

La IA y la disrupción tecnológica son los principales desafíos identificados en el entorno internacional en los próximos meses por los directivos.

Fuente: [EY-Parthenon CEO Outlook Survey](#)

77%

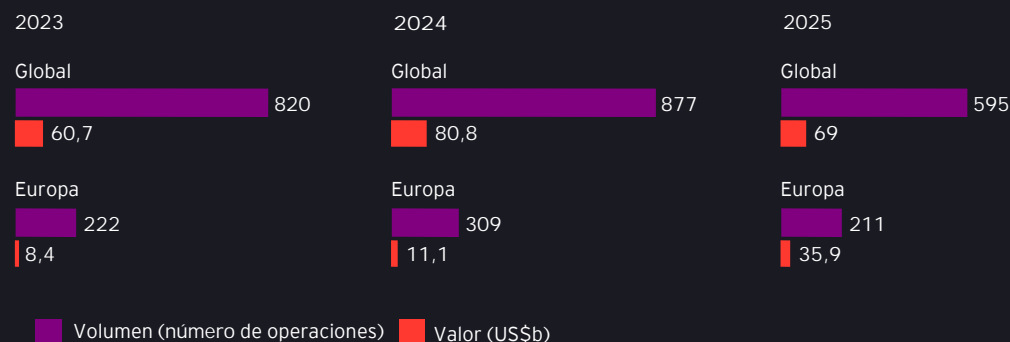
de los altos directivos españoles afirma que la IA ya ha mejorado la productividad.

Fuente: [EY European AI Barometer 2025 - Resumen EY España](#)

05. La búsqueda de crecimiento se amplía y se diversifica

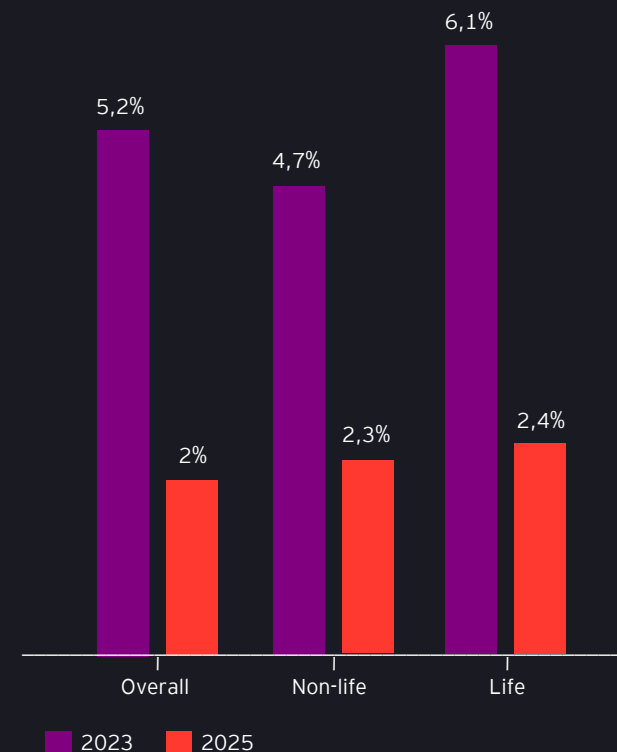
Ante la dificultad de sostener el crecimiento orgánico, las aseguradoras están explorando múltiples palancas para crecer, combinando M&A, expansión geográfica hacia mercados más estables o con menor penetración, alianzas y joint ventures (incluidos brokers y MGAs), así como la entrada en nuevas líneas de negocio o segmentos nicho (por ejemplo, specialty P&C). En este contexto, la consolidación en mercados altamente competitivos gana tracción como respuesta a la presión sobre márgenes y a la necesidad de escala para financiar programas de modernización. Con todo esto, el M&A también persigue objetivos específicos, como acelerar capacidades (especialmente en suscripción y tecnología), incorporar servicios vía adquisiciones InsurTech, o ganar control de costes y experiencia de cliente (por ejemplo, aseguradoras de salud adquiriendo clínicas o aseguradoras de autos comprando talleres), además de la consolidación en brokers, que incrementa su poder de negociación e influencia sobre la distribución.

Actividad estable de M&A

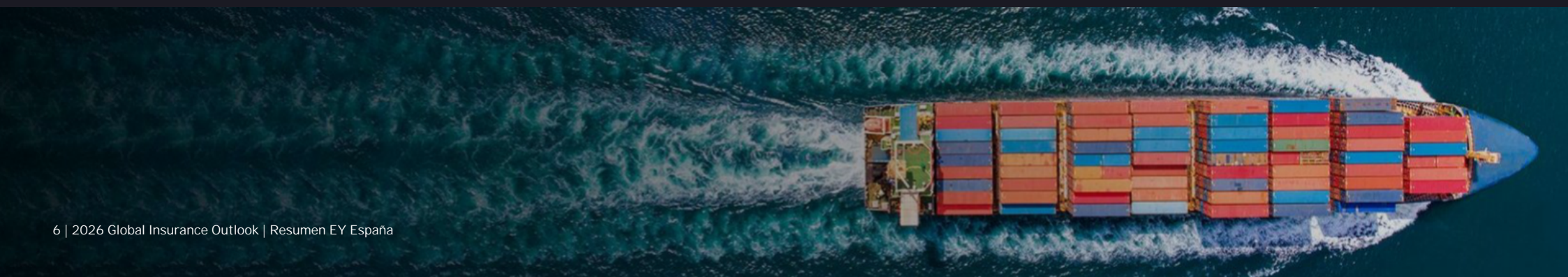



Fuente: EY-Parthenon

Crecimiento global real total de las primas



Fuente: [Swiss Re Sigma](#)



A car is driving on a long, straight road covered in snow, leading towards a vibrant sunset. The sky is filled with orange and yellow hues, and the road is marked with tire tracks. The car's headlights are on, illuminating the snow ahead.

2

Cinco palancas estratégicas para reforzar el posicionamiento en el sector asegurador en 2026 y 2027

Cinco palancas estratégicas para reforzar el posicionamiento en el sector asegurador en 2026 y 2027

En un entorno de cambio multidimensional, volatilidad y presión competitiva, los líderes del sector asegurador cuentan con varias palancas para ajustar el rumbo y capturar oportunidades. La claridad estratégica, respaldada por agilidad operativa y una toma de decisiones apoyada en datos, automatización e Inteligencia Artificial, será determinante para sostener la excelencia en todas las áreas del negocio.

Al mismo tiempo, el componente humano mantiene un papel central. El talento comprometido, una cultura organizativa que impulsa la iniciativa y un liderazgo sólido son esenciales para ejecutar la transformación con éxito. Situar al cliente en el centro, tanto en la planificación estratégica como en la asignación diaria de recursos, será clave para competir en 2026 y 2027.





1

Estrategia de capital, producto y crecimiento: definir dónde competir, ajustar la asignación de capital al nuevo entorno de riesgos y reforzar la disciplina de portfolio, reaseguro y modelización.

2

Orientación integral al cliente: integrar el conocimiento del cliente en decisiones estratégicas y operativas, rediseñar productos modulares y ampliar segmentos y canales.

3

Recalibración operativa en un entorno de alto coste: evolucionar el modelo operativo hacia mayor eficiencia, flexibilidad y colaboración, vinculando reducción de costes a transformación.

4

Despliegue de tecnología avanzada para crear valor: construir un caso de negocio sólido para la IA, reforzar la gobernanza del dato e invertir en capacidades tecnológicas escalables.

5

Transformación continua con foco en talento y cultura: definir prioridades claras, secuenciar iniciativas con hitos medibles y fortalecer la gestión del cambio y el desarrollo de capacidades.

EY | Building a better working world

En EY trabajamos para construir un mundo que funcione mejor, ayudando a crear valor a largo plazo para los clientes, las personas, la sociedad y generar confianza en los mercados de capital.

Gracias al conocimiento y la tecnología, los equipos de EY, en más de 150 países, generan confianza y ayudan a las compañías a crecer, transformarse y operar.

EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, estrategia, asesoramiento en transacciones y servicios de consultoría. Nuestros profesionales hacen las mejores preguntas para encontrar nuevas respuestas a los desafíos a los que nos enfrentamos en el entorno actual.

All in to shape the future with confidence.

EY hace referencia a la organización internacional y podría referirse a una o varias de las empresas de Ernst & Young Global Limited y cada una de ellas es una persona jurídica independiente. Ernst & Young Global Limited es una sociedad británica de responsabilidad limitada por garantía (company limited by guarantee) y no presta servicios a clientes. La información sobre cómo EY recopila y utiliza datos personales y su correspondiente descripción sobre los derechos de las personas en virtud de la legislación vigente en materia de protección de datos, están disponibles en ey.com/es_es/legal-and-privacy. Las firmas miembros de EY no ejercen la abogacía donde lo prohíban las leyes locales. Para obtener más información sobre nuestra organización, visite ey.com/en_gl.

© 2026 Ernst & Young, S.L.

Todos los derechos reservados.

Este material se ha preparado únicamente con fines informativos generales y no debe considerarse como asesoramiento contable, fiscal o profesional. Consulte a sus asesores para obtener consejos específicos.

ey.com/es_es

Contacto

Carlos Martín Alonso
Socio Responsable del Sector Seguros en EY España
carlos.martin.alonso@ey.com

[Accede al informe completo](#)

