

Proyecciones de cierre de 2025 y cómo se vislumbra 2026

pelayo



Francisco Gómez
Alvado

Director general
de Pelayo

El sector asegurador español de No Vida afronta el cierre de 2025 con una tendencia positiva, marcada por el crecimiento en primas (+8% interanual) y una mejora del margen técnico, pese a un entorno macroeconómico complejo y persistente incertidumbre global. La inflación, aunque estabilizada respecto a años anteriores, sigue condicionando el gasto de los hogares, que priorizan el ahorro y ajustan su nivel de aseguramiento ante subidas de primas.

El crédito al consumo continúa al alza (+3,1% anualizado), lo que plantea dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento económico, pero también abre oportunidades para productos aseguradores adaptados a nuevas necesidades. El gasto en seguros representa una partida relevante en la cesta de los hogares (11,3% del gasto total), aunque su crecimiento es inferior al de la inflación, reflejando una mayor sensibilidad al precio en los seguros del consumidor.

En 2025, los ramos de Autos y Salud concentran el 55% del negocio de No Vida, aunque presentan los peores resultados técnicos. Autos crece impulsado por el incremento de primas (+8,9%) y la electrificación del parque, mientras salud mejora su margen gracias a mayores ingresos, con un impacto positivo del acuerdo con Muface, y mejor siniestralidad. Hogar y Empresas destacan por su buena rentabilidad, con ratios combinados inferiores al 92%. La penetración aseguradora en No Vida supera el 95% en vehículos y el 80% en viviendas, consolidando la madurez del mercado. El auge del renting y la compraventa de vivienda sin hipoteca generan nuevas oportunidades,

especialmente en el ramo de hogar, donde la normativa europea exigirá mayores garantías y rehabilitación del parque inmobiliario.

De cara a 2026, las perspectivas son de crecimiento y márgenes positivos sostenibles en los principales ramos, apoyadas en la digitalización, la personalización de productos y la adopción de tecnologías como IA para mejorar la eficiencia operativa. El sector deberá afrontar retos como la presión regulatoria, el relevo generacional, la captación de talento y el endurecimiento del mercado de empresas, donde el rigor técnico será clave.

La concentración del canal corredor y el fortalecimiento de redes propias y bancaseguros seguirán configurando la distribución, mientras la aparición de integradores y alianzas estratégicas podrían empezar a cambiar el paradigma competitivo. La resiliencia del seguro se apoyará en la capacidad de adaptación a nuevos riesgos (ciberseguridad, cambio climático) y en la evolución de la propuesta de valor hacia productos más personalizados y servicios complementarios.

En resumen, el cierre de 2025 confirma la fortaleza y capacidad de adaptación del sector de no vida en España, y 2026 se vislumbra como un año de consolidación de una tendencia favorable, donde la innovación y la eficiencia serán determinantes para mantener la rentabilidad y responder a las nuevas demandas de aseguramiento de la sociedad.

“

Las perspectivas son de crecimiento y márgenes positivos sostenibles en los principales ramos