

Estructura de Diálogo Participativo

Mesa de Agentes: Entidades Aseguradoras

- **Fecha:** lunes, 19 de mayo 2025
- **Duración:** 11.00-13.00 horas (2 h)
- **Lugar:** [Sede UNESPA. Calle Núñez de Balboa, 101 \(Madrid, 28006\)](#)

El objetivo de esta mesa fue **identificar barreras y explorar posibles incentivos** para favorecer el **diseño y la comercialización** de **productos aseguradores sostenibles** que **fomenten la descarbonización** de los principales sectores clave en España.

En concreto, se intentaron perseguir los **siguientes 3 objetivos específicos**:

- **Detectar barreras, incentivos, estrategias de activación** y mecanismos facilitadores para **productos aseguradores sostenibles**.
- Obtener una **imagen precisa sobre qué funciona y qué no en el mercado actual**, cómo los clientes perciben estos productos y **cómo se puede asegurar la demanda**.
- **Propuesta delegados financieros** a cada clúster para su participación en las mesas sectoriales del STEP 2.

Asistentes Mesa de Trabajo

Coordinadores

- Ana Puente. Subdirectora G. de Finanzas Sostenibles y Digitales (**Tesoro**)
- Eduardo Brunet. Director GFI España (**GFI España**)

Componentes de la mesa

- UNESPA. Pedro del Pozo, Responsable de Departamento Economía, Finanzas y Sostenibilidad
- UNESPA. María José Gálvez, Directora Sostenibilidad
- DGSFP. Lucia Hernando, Inspectora Seguros DG de Seguros y Fondos de Pensiones
- ENESA. Miguel Pérez Cimas, Director
- Agroseguro. Elsa Sánchez, Responsable de Estrategia y Gobierno Corporativo
- Agroseguro. Sergio de Andrés, Director General
- PERM. Jose Luis Lorenzo, Director Técnico
- PERM. Oscar Buscos, Gerente
- CASER. Hugo González, Director de Automóviles
- MAPFRE. Fernando López, Director General Mapfre Inversión
- MAPFRE. Daniel Meilán, Director Desarrollo Negocio No Vida
- MAPFRE. Gregorio Rodriguez, Corporate Distribution – Director
- Mutua Madrileña. Marta León, Directora de Vida
- Mutua Madrileña. Federico Vicioso, Director Estadístico Actuarial
- Occident. Manuel Martínez, Dirección Grandes Riesgos

- Occident. Silvia Orós, Dirección de Inversiones Financieras
- VidaCaixa. Clara Armengol, Directora de sostenibilidad y comunicación
- Reale. Javier Puelles, Director de Inversiones
- Reale. Adriana Domínguez, Directora de Oferta
- Santa Lucía. M. Teresa Díaz, Directora de Sostenibilidad y Control Interno
- Santa Lucía. Marta Pareja, Analista Cuantitativa de Inversiones.

Perfiles técnicos

- Tesoro. Alfonso Rodríguez-Arias, Jefe de Servicio
- GFI España. Claudia González Cobos. Asociada Senior
- GFI España. Gabriel Alvarado, Intern
- UNESPA. Cristina Guerrero, Responsable de Departamento

Bienvenida institucional

Intervención de UNESPA

- Agradeció la convocatoria y **puso de manifiesto las dificultades particulares que enfrenta el sector asegurador** en comparación con otros agentes financieros **para avanzar en productos sostenibles**.
- Se señaló la **complejidad intrínseca del mundo del seguro** en su imbricación con la financiación sostenible y la **dificultad para definir un "seguro sostenible"**.

Intervención del Tesoro

- Se dio la bienvenida a los participantes, enmarcando la sesión en la fase cualitativa del GT4.
- El **objetivo es identificar barreras, incentivos, estrategias de activación** y mecanismos facilitadores para **productos aseguradores sostenibles**.
- Se busca **entender qué funciona y qué no** en el mercado actual, cómo los clientes perciben estos productos y cómo se puede asegurar la demanda.
- Se **destacó el doble rol del sector asegurador**: como **actividad aseguradora** y como **inversor institucional** con fondos estables.

Intervención de GFI España

- **Se reiteró el objetivo** de identificar barreras e incentivos para la escalabilidad de los productos aseguradores sostenibles.
- Se explicó que el **output esperado tras el desarrollo de la mesa** de trabajo es un **documento de recopilación de los principales puntos** abordados, respetando la confidencialidad establecida.
- **Explicó las normas de la mesa, incluyendo la duración de 2 horas** y la Regla de Chatham House.
- La **estructura de la sesión** comprendería: identificación de estructuras y productos prometedores, discusión de barreras, análisis de incentivos y palancas de colaboración público-privada.

Identificación de estructuras aseguradoras sostenibles activas en España

Perspectiva general del sector asegurador sostenible

En el inicio de la Mesa, las **entidades aseguradoras presentes ofrecieron su visión** sobre el sector asegurador y los **retos a los que se enfrentan para incorporar la sostenibilidad** en su actividad:

- Se destacó que **el seguro es intrínsecamente un instrumento de sostenibilidad** por su rol en la remediación de daños, especialmente ante efectos climatológicos. Se trata de una función que **va más allá de los criterios de sostenibilidad recientes** y que se ha puesto en valor siempre. En ese sentido, **es difícil aislar el concepto de sostenibilidad de otros riesgos** inherentes a la actividad aseguradora.
- En esa línea, se señaló que **en ciertos tipos de sectores** (como la rehabilitación de vivienda) **las ayudas públicas tienen un mayor impacto** en la toma de decisiones por parte de los ciudadanos que los productos ofrecidos por el sector del seguro.
- Una de las entidades también **destacó el importante papel del sector** asegurador, no siempre reconocido, **en el back office**.

Respecto a las estructuras actualmente activas, se puso **énfasis en la dificultad** que muchas de las entidades asistentes encuentran para **ofrecer productos sostenibles que cuenten con una demanda** y una **comprensión suficiente** por parte de los clientes:

- **Los clientes no siempre tienen entre sus prioridades la sostenibilidad.** Algunas entidades expusieron que en las encuestas previas al lanzamiento de productos, muchos clientes no valoran el valor diferencial de los seguros verdes. Otras destacaron que **no perciben una demanda real de productos sostenibles**, lo que desincentiva el desarrollo de la oferta.
- En ese sentido, se señaló que el **binomio rentabilidad-riesgo sigue primando** frente a la sostenibilidad, como muestran los focus groups impulsados por alguno de los asistentes. Los clientes, en esos grupos, **solo muestran preferencia medioambiental a igualdad de precios**.
- También se identificó cierta **reticencia a etiquetar productos como sostenibles** por la **falta de criterios homogéneos**, ya que cada entidad establece los suyos. Esta falta de homogeneidad genera confusión en los clientes y **temor en las aseguradoras de caer en prácticas como el greenwashing**, según indicaron algunos de los asistentes.
- Uno de los asistentes mencionó la **importancia de concienciar y ser pedagógico** con el cliente, acercándose a ellos a partir de **conceptos que conocen mejor como “sostenibilidad”** para fomentar una mayor demanda de estos productos.

Pool Español de Responsabilidad Medioambiental (PERM)

Una de las estructuras aseguradoras sostenibles identificadas en la mesa fue el PERM, un **pool de reaseguros creado en 1994** para dar soporte en responsabilidad medioambiental. Sin embargo, se indicó que algunos aspectos de la [Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental](#), deberían desarrollarse e implementarse mejor. Se destacaron algunas posibles mejoras:

- **Educación y sensibilización ambiental**, desde el sector asegurador, las administraciones y la mediación, especialmente con foco en las PYMEs.
- **Necesidad de valorar el alcance** de la propia ley. Una de las entidades comentó que, a diferencia del seguro de automóvil, el seguro medioambiental no es universal y obligatorio.

Agroseguro

Agroseguro es la **Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados, S.A.**. Se encarga de la gestión de los seguros agrarios por cuenta y en nombre de las entidades aseguradoras que forman parte del pool de coaseguro. Algunas de las aportaciones en la mesa sobre lo seguros agrarios:

- Por su propia naturaleza, el **seguro agrario contribuye tanto a la sostenibilidad ambiental** (riesgos agroclimáticos) **como social**, al favorecer el mantenimiento de la actividad económica y la población en zonas rurales.
- Se comentó que **el no reconocimiento del seguro agrario en la taxonomía** no evidencia la realidad. Una de las entidades señaló que **la sostenibilidad están en el ADN del seguro agrario** y que podría cumplir las condiciones de la taxonomía.
- También se destacó que **la concienciación del sector agrario ha aumentado** debido a la mayor frecuencia de fenómenos agroclimáticos.

Seguros de automóvil

Se valoró la incorporación del componente de **sostenibilidad en el sector de los seguros de automóvil**, destacando algunos retos para lograr que los productos sean competitivos y atractivos:

- Sobre las **"reparaciones verdes"**, como alternativa a la sustitución, la percepción de algunas entidades fue que **la acogida del cliente no es demasiado positiva**.
- En relación con el **enfoque 'pay as you drive'**, es un producto que depende mucho de la tipología del cliente y sus hábitos de conducción para valorar su implementación general sin poner en riesgo las rentabilidades.
- En relación con las **reparaciones**, se señaló que los vehículos eléctricos presentan un coste de reparación más elevado que los de combustión, además, **la siniestralidad también es mayor que la de los vehículos** convencionales.

Una de las entidades también señaló que **en algunos activos**, como las placas fotovoltaicas en cubiertas o determinadas industrias de ámbito sostenible, hay **dificultades para encontrar coberturas amplias** porque el riesgo de estos activos es mayor.

Seguros de vivienda y hogar

A nivel residencial, algunas de las entidades aseguradoras asistentes evaluaron la viabilidad de desarrollar productos aseguradores sostenibles vinculados a la eficiencia energética en viviendas. Como principales conclusiones destacan:

- La **oferta o no de un seguro verde no es un elemento decisivo** en la toma de decisiones sobre la compra de viviendas más eficientes o la rehabilitación.
- En ese sentido, se señaló que debería existir una mayor **ambición centrada en incentivos públicos a la compra de vivienda eficiente o a la rehabilitación**, cuyo peso en la decisión final es mayor que la concurrencia o no de un seguro.

Seguros de construcción y nuevos materiales

En relación a los **seguros de construcción**:

- Se señaló que existen **nuevos materiales**, como la madera o las construcciones por prefabricado, que **aún se están evaluando**.
- Una de las entidades también mencionó la **importancia de evaluar el impacto de fenómenos**

climáticos, como el granizo, en activos sostenibles como las placas solares. A día, de hoy, según señaló, **no hay trazabilidad** sobre qué casas tienen o no esas placas, cuando el impacto económico de este fenómeno sobre las placas es muy alto.

Barreras identificadas

Durante toda la sesión, y fundamentalmente durante la parte de la mesa dedicada específicamente a ello, el **sector asegurador identificó algunas de las barreras para ofrecer productos y estructuras sostenibles**. Destacan las siguientes:

Falta de demanda real por parte de los clientes

- Se señaló que **no hay demanda clara por productos etiquetados como "sostenibles"**: muchos clientes no los valoran o entienden su aportación, **primando el binomio rentabilidad-riesgo**.
- Por otro lado, **el término "sostenible" se asocia principalmente con "verde"**; mientras que **otros aspectos** medioambientales o sociales **más integrados en la actividad aseguradora no son reconocidos** por los clientes ni, en ocasiones, por la legislación.
- En el ámbito de la **responsabilidad ambiental**, esta falta de concienciación **se manifiesta sobre todo en las PYME**.

Diseño de los productos sostenibles

- Se constataron algunos **problemas de diseño** de productos aseguradores sostenibles. En concreto, existe una **dificultad para definir qué es un "seguro sostenible"**.
- Se señaló que no hay un marco normativo que establezca **criterios homogéneos para el "tagging verde"**, lo que en algunas entidades genera cierto miedo de caer en prácticas de *greenwashing*.
- La **taxonomía verde** también se identificó como una **barrera por parte de algunos actores**, y se señaló que es importante la pedagogía con los clientes para aproximarles conceptos como el de la sostenibilidad.

Cobertura y medición de riesgos

- En términos de asunción de riesgos en nuevos activos, se señaló la **potencial discrepancia entre activos sostenibles y los activos recomendablemente asegurables**. Es decir, algunos activos sostenibles pueden conllevar más riesgos que cubriría el seguro.
- Por ejemplo, la **instalación de placas solares en tejados en edificios** industriales puede tener altos riesgos en función del material del que esté hecho el edificio. Algunos materiales, como los "panel sandwich" **son altamente inflamables, por lo que su combinación con placas es arriesgada**.

Inversión institucional por el sector asegurador

- La **falta de conceptos estandarizados** sobre lo que es y lo que no es sostenible fue identificada como una barrera, también, para la inversión institucional.
- Una de las entidades señaló que las **instituciones financieras no tienen armonizado lo que significa que un producto sea sostenible**, lo que puede generar confusión tanto en clientes

como en inversores.

- Por otro lado, se indicó que aunque **se han hecho esfuerzos por "verificar" fondos no hay una preferencia clara del cliente** por productos sostenibles si no se acompaña de rentabilidad, lo que desincentiva la inversión en ellos.

Soluciones e incentivos propuestos

Un marco regulatorio más claro

- La mesa propuso **desarrollar un armazón jurídico claro sobre qué es "sostenible"** en el ámbito asegurador, con reglas comunes para todos, lo que ayudaría a desarrollar productos sin miedo al *greenwashing*.
- En el ámbito de los seguros medioambientales, **se propuso revisar la Ley de Responsabilidad Medioambiental** para **reevaluar las exenciones actuales** y determinar la obligación de aseguramiento para determinadas actividades comerciales.
- Sobre la taxonomía y marcos de este tipo, otras entidades propusieron **simplificar la terminología y los conceptos** para que el cliente entienda de qué se está hablando y pueda valorar mejor sus preferencias.

Incentivos públicos y fiscales

- Varias entidades coincidieron en la **importancia de aligerar o suprimir impuestos para fomentar la contratación de seguros**.
- Se destaca que el **acompañamiento con ventajas fiscales** es clave para impulsar la demanda o impulsar nuevos productos aseguradores sostenibles como los **seguros verdes de vivienda**.
- **Se valoró la colaboración público-privada** como una buena solución para **afrontar parte de los retos** señalados en la mesa, poniendo en valor la importancia de sesiones como esta para avanzar.
- En el **ámbito industrial**, se valoró la posibilidad de **otorgar subvenciones para la prevención de riesgos** (ej. mitigación de riesgos de incendio en PYME).

Concienciación y formación

- La formación se identificó como una de las aliadas **para fomentar la demanda de seguros sostenibles**.
- Se propuso **impulsar una formación básica sobre seguros en edades tempranas**, así como formación a los mediadores para que puedan promover activamente este tipo de seguros.
- En el ámbito de clientes profesionales, se señaló que es necesaria **concienciación** para trasladar a los **operadores económicos** la importancia del seguro **medioambiental** y los beneficios del seguro sostenible en otros nichos.
- La **formación para la prevención de riesgos** también fue identificada como una palanca para poder **hacer más atractivos ciertos seguros**. En concreto, se propuso incentivar la formación de la población frente a riesgos como inundaciones e incendios.

Recopilación de datos

- Una de las entidades señaló que sería importante **avanzar en la recopilación y centralización de datos**, por ejemplo, en materia de siniestro, si bien se reconoció que debe partir de una **coordinación con las Comunidades Autónomas** que son quienes gestionan parte de los

datos.

- Una de las entidades también señaló que se podría evaluar **las normativas ISO para comprobar que cubran nuevos materiales** y componentes de construcción sostenible.

Colaboración público-privada

- **Se valoró la colaboración público-privada** como una buena solución para **afrontar parte de los retos** señalados en la mesa.
- Varias entidades coincidieron en la necesidad de **crear guías de prevención de riesgos para PYMEs** mediante colaboración público-privada.

Desarrollo de nuevos nichos y productos sostenibles

Respecto al sector del reciclaje sería necesario incrementar medidas de protección y prevención en las instalaciones para que los riesgos sean asegurable.

El **seguro agrícola** también se considera que es un **nicho infrautilizado en algunos cultivos**. Aunque su penetración es del 50%, y del 80% en cultivos tradicionalmente cubiertos, en otros como el olivar (más resilientes) la penetración es muy baja. Se propuso **buscar alternativas, como ayudas extraordinarias**, para estos cultivos.

También se propuso **promover el ahorro a largo plazo desde joven**, por ejemplo, destinando un porcentaje de la nómina por defecto para cubrir necesidades futuras.

Conclusiones y próximos pasos

A continuación, se presentan las principales conclusiones derivadas de la sesión sobre retos e impulso de los productos aseguradores sostenibles:

- El seguro es, por naturaleza, **una herramienta que incorpora la sostenibilidad**, especialmente frente a riesgos climáticos, pero también por su contribución social y económico, por ejemplo en el ámbito del agroseguro).
- Existe una **complejidad intrínseca del mundo del seguro** en su imbricación con la financiación sostenible y cierta **dificultad para definir un "seguro sostenible"**.
- **Existe baja demanda real y comprensión limitada** por parte de los clientes sobre productos aseguradores etiquetados como "sostenibles", lo que limita su desarrollo y escalabilidad.
- La falta de criterios normativos homogéneos y la ausencia de un marco regulatorio claro **dificultan la definición y promoción de seguros sostenibles**, generando temor a prácticas de greenwashing.
- Se identifican **incentivos públicos, formación y colaboración público-privada como palancas clave** para superar barreras y fomentar el desarrollo de productos aseguradores sostenibles y su demanda.

A continuación, se detallan los **próximos pasos organizativos** para dar continuidad y eficacia a las sesiones de la mesa de trabajo:

- Se elaborará el presente **documento de recopilación** de los principales puntos abordados, respetando la confidencialidad, que será enviado a los asistentes para revisión y aprobación.
- Este documento servirá de insumo para el **informe final del GT4**.
- Se recordó el envío de propuestas de delegados para las mesas sectoriales.