

El seguro de renovables entra en una nueva era: más capacidad, pero más exigencia

- Con una de las carteras renovables más maduras de Europa –liderazgo consolidado en solar fotovoltaica y eólica terrestre, y una apuesta creciente por la eólica marina y el almacenamiento en baterías–, España atrae el interés de aseguradoras internacionales que buscan precisamente esa diversificación geográfica.



El seguro de renovables entra en una nueva era: más capacidad, pero más exigencia

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-seguro-de-renovables-entra-en-una-nueva-era-mas-capacidad-pero-mas...>

María José Núñez

Viernes, 24 julio 2026

Con una de las carteras renovables más maduras de Europa –liderazgo consolidado en solar fotovoltaica y eólica terrestre, y una apuesta creciente por la eólica marina y el almacenamiento en baterías–, España atrae el interés de aseguradoras internacionales que buscan precisamente esa diversificación geográfica

El mercado asegurador global de las energías renovables atraviesa un punto de inflexión. Tras años de ajuste de precios al alza y condiciones más restrictivas, el sector ha entrado en una fase de amplia capacidad, competencia creciente y bajadas sostenidas de primas. Es, en términos técnicos, un soft market. Pero sería un error leer esta coyuntura únicamente como una oportunidad de ahorrar en el coste del seguro. Bajo la superficie, las reglas del juego están cambiando de forma más profunda.

Un mercado con viento a favor... por ahora

Los datos del último informe de mercado de WTW son elocuentes: en 2026, las reducciones de prima para los mejores riesgos –proyectos bien diseñados, con buena información técnica y primas relevantes– se sitúan entre el 20% y el 30%. Para riesgos con buen comportamiento siniestral pero menor volumen, las bajadas llegan hasta el 10-15%. Los ratios combinados medios del sector se

mantienen por debajo del 90%, lo que indica que las aseguradoras siguen obteniendo buenos resultados técnicos. Vuelven, además, mecanismos que habían desaparecido durante el endurecimiento del mercado, como los low claims bonuses –bonificaciones por bajo nivel de siniestros– y los acuerdos a largo plazo con descuentos para el segundo año.

Este entorno es, en parte, consecuencia del propio éxito del sector renovable. La madurez tecnológica de la eólica y la solar, unida a la acumulación de datos históricos de siniestralidad, ha permitido a las aseguradoras calibrar mejor sus modelos de riesgo y competir con más confianza. A ello se suma el apetito de nuevos actores por diversificar su cartera hacia un segmento con perspectivas de crecimiento estructural.

España, en el centro del mapa

El mercado español ocupa una posición privilegiada en este contexto global. Con una de las carteras renovables más maduras de Europa –liderazgo consolidado en solar fotovoltaica y eólica terrestre, y una apuesta creciente por la eólica marina y el almacenamiento en baterías–, España atrae el interés de aseguradoras internacionales que buscan precisamente esa diversificación geográfica. La mayoría de las carteras de las grandes aseguradoras tienen hoy una exposición cercana al 50% en el mercado norteamericano, y Europa, con España a la cabeza, es uno de los destinos naturales de esa diversificación.

Además, la agenda de seguridad energética europea, acelerada por la presión geopolítica de los últimos años, ha convertido el desarrollo renovable en una prioridad estratégica de primer orden. Todo ello genera oportunidades reales para el mercado asegurador local, pero también nuevos tipos de riesgo que requieren aproximaciones más sofisticadas.

La trampa del precio

Aquí reside el matiz más importante de este momento de mercado: la bajada de precios no es universal ni automática. Las aseguradoras están siendo cada vez más selectivas. Ya no basta con que un proyecto sea renovable para acceder a las mejores condiciones; lo que se valora es la calidad de la información que el promotor es capaz de aportar.

Los proyectos que demuestran sólidos estándares de ingeniería, prácticas de mantenimiento documentadas, datos históricos de rendimiento y planes de contingencia creíbles son los que capturan las mayores reducciones. Los que no pueden acreditar ese nivel de información se encuentran con condiciones mucho menos favorables, independientemente de que el mercado esté técnicamente en fase de suavización.

Este cambio de enfoque refleja una evolución más profunda en la naturaleza del riesgo renovable. Hoy, los riesgos más relevantes son de carácter sistémico: la dependencia de un proveedor crítico, los plazos de recuperación ante un siniestro grave, la capacidad real de reponer equipos en un contexto de tensiones en las cadenas de suministro globales... La concentración de la fabricación de equipos solares y de almacenamiento en proveedores chinos, por ejemplo, introduce una variable de dependencia que las aseguradoras monitorizan con atención creciente.

El seguro como palanca estratégica

En este nuevo entorno, el seguro está dejando de ser un trámite administrativo para convertirse en un factor estratégico dentro de la estructura de cualquier proyecto renovable. Esto es especialmente visible en las tecnologías emergentes: hidrógeno verde, geotermia avanzada o solar espacial. En estos segmentos, la disponibilidad de cobertura aseguradora es con frecuencia una condición necesaria para atraer financiación. Los inversores y los prestamistas exigen cada vez más que la estructura de seguros esté integrada desde las fases tempranas del desarrollo, no añadida al final.

Para los promotores y propietarios de activos renovables en España, el mensaje es claro: el mejor momento para optimizar el coste y las condiciones del seguro no es en la renovación anual, sino mucho antes, cuando todavía se pueden tomar decisiones sobre ingeniería, proveedores, contratos y sistemas de monitorización que impactan directamente en el perfil de riesgo del proyecto.

Una oportunidad que hay que saber aprovechar

El soft market actual es una ventana de oportunidad real. Pero como todas las ventanas, tiene una vida útil incierta. Las condiciones pueden cambiar ante un año de siniestralidad elevada, ante tensiones geopolíticas que alteren las cadenas de suministro, o simplemente ante un ajuste del apetito de las aseguradoras. Quienes aprovechen este momento para construir relaciones sólidas con el mercado asegurador, mejorar la calidad de su información de riesgo y alinear sus estructuras contractuales con las expectativas de cobertura, estarán mejor posicionados cuando el ciclo inevitablemente cambie.

En WTW trabajamos precisamente en esa intersección: entre la ingeniería del riesgo, la estrategia financiera y el mercado asegurador. Porque en el sector renovable, como en tantos otros, la diferencia entre una buena cobertura y una excelente no está solo en el precio. Está en cómo se gestiona el riesgo antes de que ocurra.

Escribe María José Nuñez, Head de Natural Resources en WTW España