

El seguro en el sector eólico: de la especialización a la anticipación con los nuevos riesgos

- La aseguradora Beazley y el bróker AON aprovechan la celebración de WindEurope para dar las claves del seguro en el sector eólico en los próximos años.

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-seguro-en-el-sector-eolico-de-la-especializacion-a-la-anticipacion-con-lo...>

Ramón Roca

Jueves, 07 mayo 2026

La aseguradora Beazley y el bróker AON aprovechan la celebración de WindEurope para dar las claves del seguro en el sector eólico en los próximos años

Cada vez es más importante tener bien asegurado todo en nuestras vidas, y no iba a ser menos el sector energético y más concretamente con el eólico. Hace unos días, con la celebración del Congreso Europeo Eólico **WindEurope 2026** en el IFEMA de Madrid aprovechamos la ocasión para charlar con la aseguradora **Beazley** el bróker **AON** sobre todo ello.

El sector eólico, uno de los pilares de la transición energética, se enfrenta a un escenario cada vez más exigente: **eventos climáticos más extremos, cadenas de suministro tensionadas y proyectos que acumulan retrasos y sobrecostes**. Un cóctel que está poniendo a prueba la capacidad de respuesta del seguro.

Ese nuevo mapa de riesgos centró el diálogo entre **Teresa Merino**, representante de la aseguradora Beazley, y **José Ángel Pagola**, del bróker AON. Dos visiones complementarias, pero con ritmos claramente distintos: **análisis frente a urgencia**.

Uno de los puntos centrales de la conversación gira en torno al impacto del cambio climático en el negocio eólico. Lo que antes se consideraba excepcional empieza a convertirse en recurrente.

“**No estamos ante un problema puntual, sino estructural**”, advierte **Teresa Merino**, suscriptora de Energías Renovables en **Beazley**, que insiste en que el sector debe asumir que el comportamiento climático ha cambiado. En el caso de la eólica, eso implica enfrentarse a **episodios de viento fuera de los rangos habituales, tormentas más severas o condiciones cada vez menos estables**.

Desde la óptica aseguradora, esto complica enormemente la evaluación del riesgo. “La gestión del riesgo tiene que ser cada vez más sofisticada y basada en conocimiento”, subraya.

Por su parte, **José Ángel Pagola**, Renewable Energy leader North of Spain en **AON**, cuyo principal cliente es Iberdrola, confirma el diagnóstico de Merino pero pone el foco en sus consecuencias prácticas. “**El problema no es solo que el riesgo aumente, es cómo respondemos a él**”, viene a trasladar, insistiendo en que el mercado necesita soluciones tangibles.

Cadena de suministro

Algo parecido sucede con otro tipo de riesgos que cada vez son más habituales como son los de la cadena de suministro. Sobresaltos por los continuos cambios en la geoestrategia energética hacen que el sector asegurador esté preparado de manera continua.

“Hay fallos evidentes en cómo se están abordando algunos riesgos”, afirma Pagola, señalando directamente a la gestión de estas disrupciones. El impacto va más allá de lo operativo. Cada retraso en la entrega o instalación de un aerogenerador **alarga el periodo de exposición al riesgo**, incrementa costes financieros y tensiona las pólizas.

Ahí es donde el bróker detecta una desconexión que les preocupa. “El cliente no quiere complejidad, quiere soluciones claras y eficaces”. Y advierte de que “no podemos trasladar toda la complejidad al cliente”.

Desde Beazley, la respuesta pasa por contextualizar el problema. Merino defiende que estos riesgos requieren un análisis más profundo antes de ajustar coberturas. “Tomar decisiones sin entender todas las variables puede generar más problemas a medio plazo”, comenta.

Sofisticación

Asegurar el sector eólico requiere de profesionales que estén muy especializados. No es un sector cualquiera, requiere estar formado y conocer bien por dentro una industria cada vez más compleja tanto desde el punto de vista técnico como del operativo.

Desde el lado asegurador, el foco está en mejorar modelos, datos y capacidad de anticipación. Desde el lado del bróker, la prioridad es otra: **hacer que todo eso sea utilizable en la práctica**.

Pagola lo resume con claridad. “El cliente necesita respuestas, no explicaciones complejas”. Mientras, Merino insiste en que sin ese análisis previo, las decisiones pueden ser erróneas o insuficientes.

De todo ello, y mucho más hemos hablado en la entrevista conjunta que les realizamos en WindEurope. No te la pierdas.