

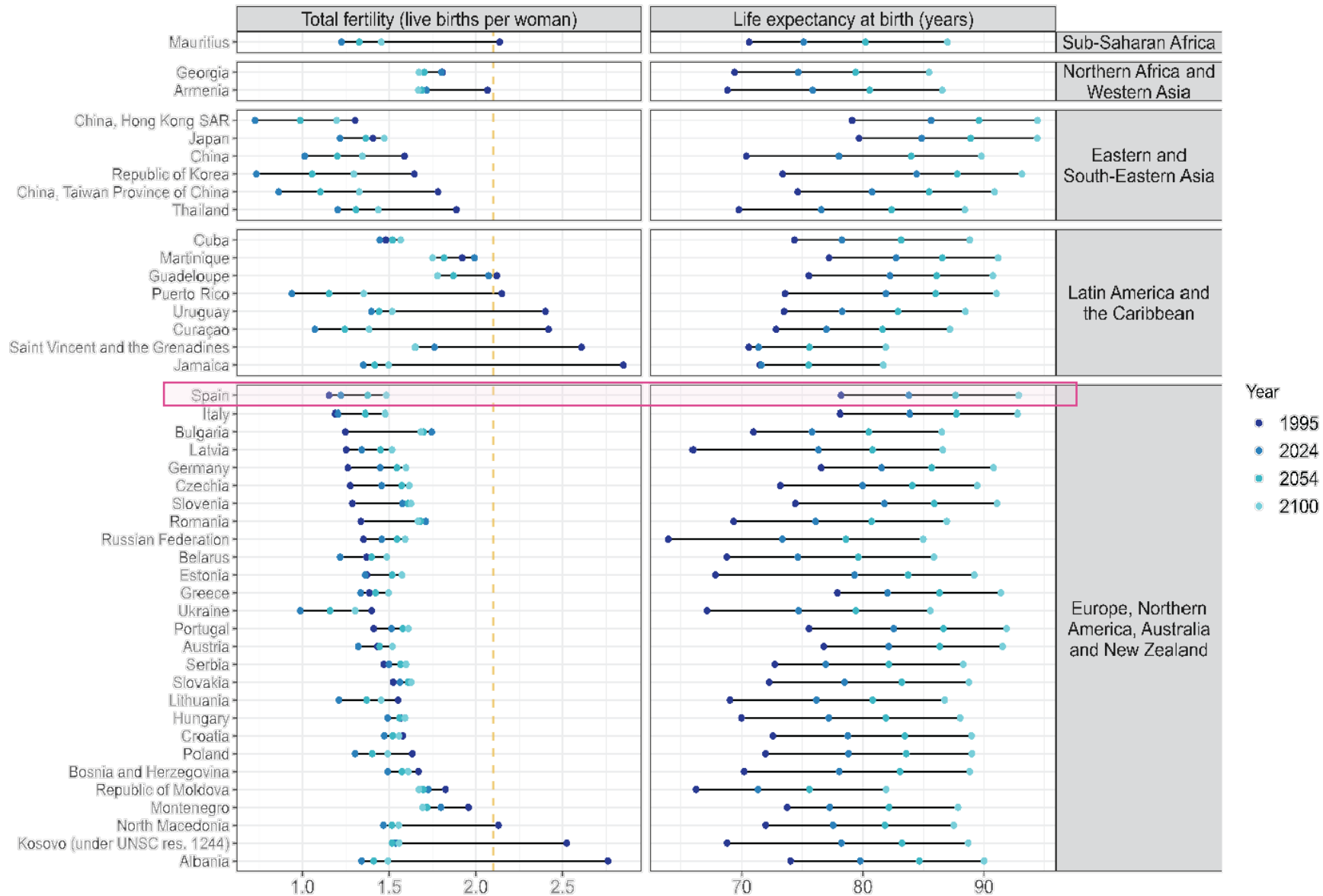


Presentación del estudio: **Oferta aseguradora para el colectivo sénior**

Sabina Martín
ICEA

24 de marzo de 2026

Longevidad y fertilidad: comparativa internacional

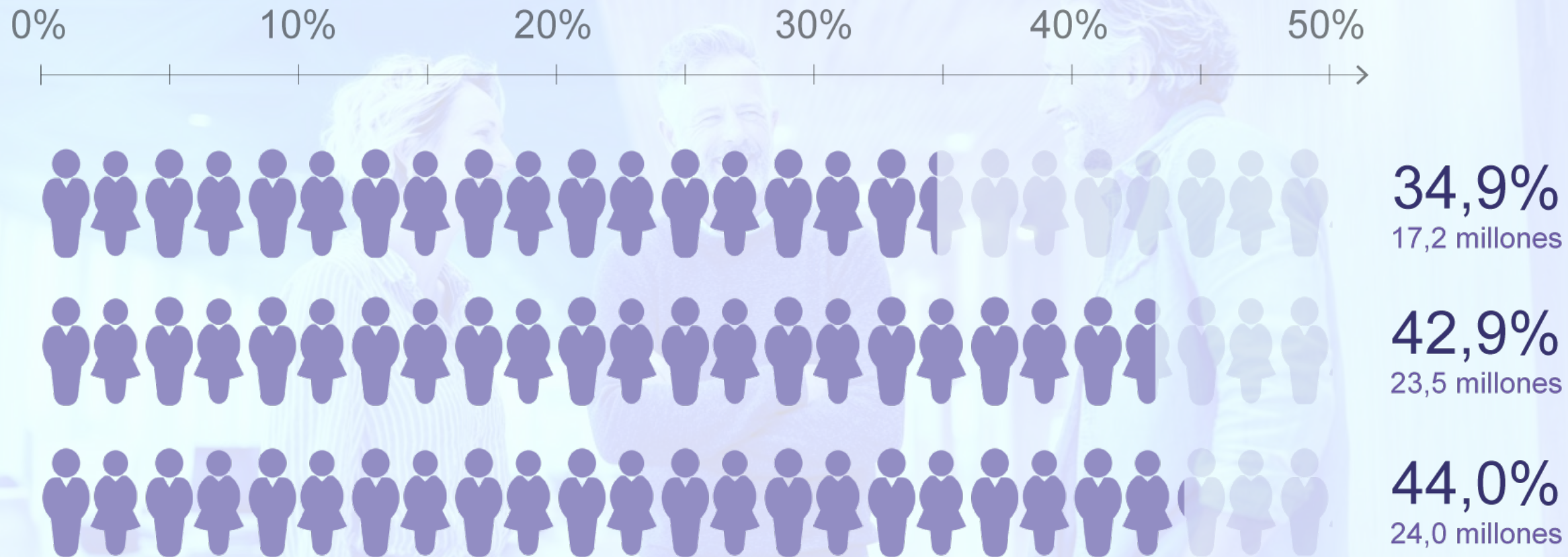


Year

- 1995
- 2024
- 2054
- 2100

Fuente: United Nations (World Population Prospects 2024)

España: población sénior (55 años y más)



España: composición de la población sénior



Gasto de los hogares con un cabeza de familia sénior en España

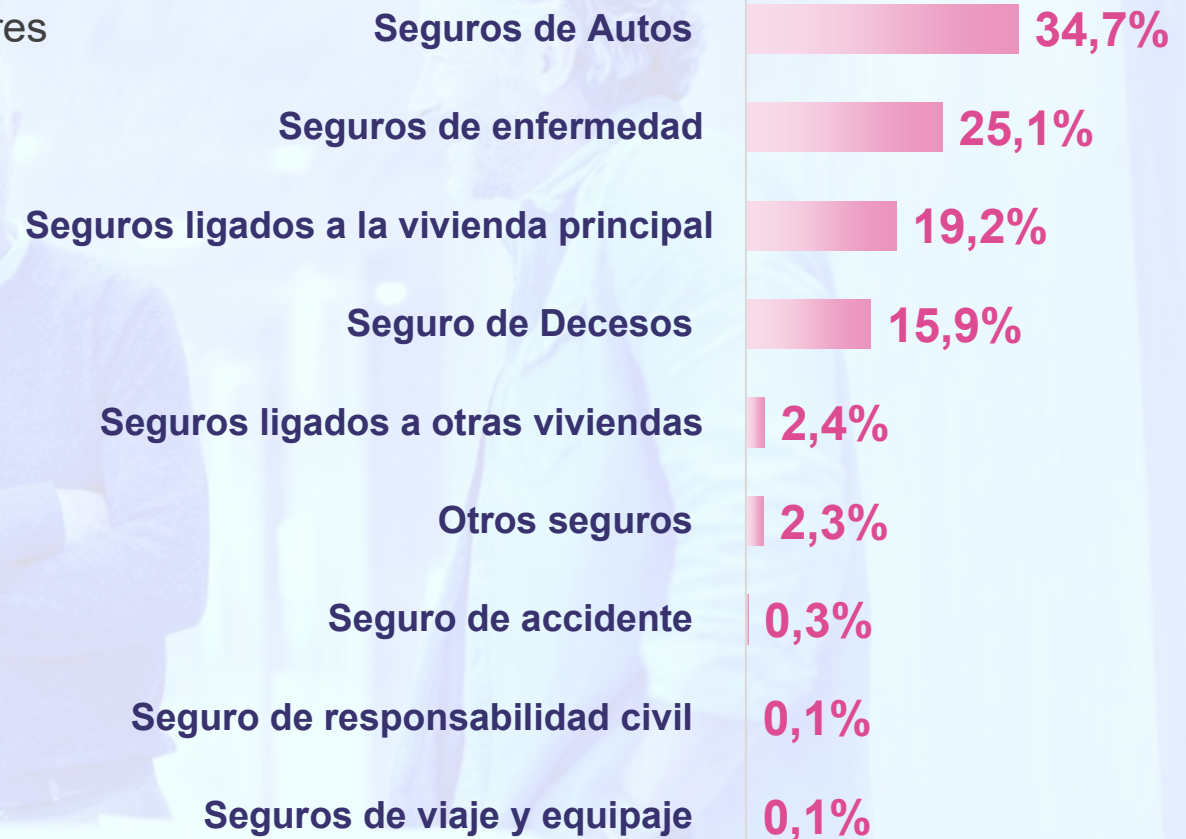
Los hogares con un cabeza de familia sénior abarcan el **49,2%** del gasto total de los hogares



El gasto en seguros abarca el **4,2%** del total gasto de los hogares con un cabeza de familia de 55 años o más

Gasto en seguros de los hogares españoles con un cabeza de familia sénior

El gasto en seguros de los hogares con un cabeza de familia de 55 años o más supone el **55%** del gasto total en seguros de los hogares

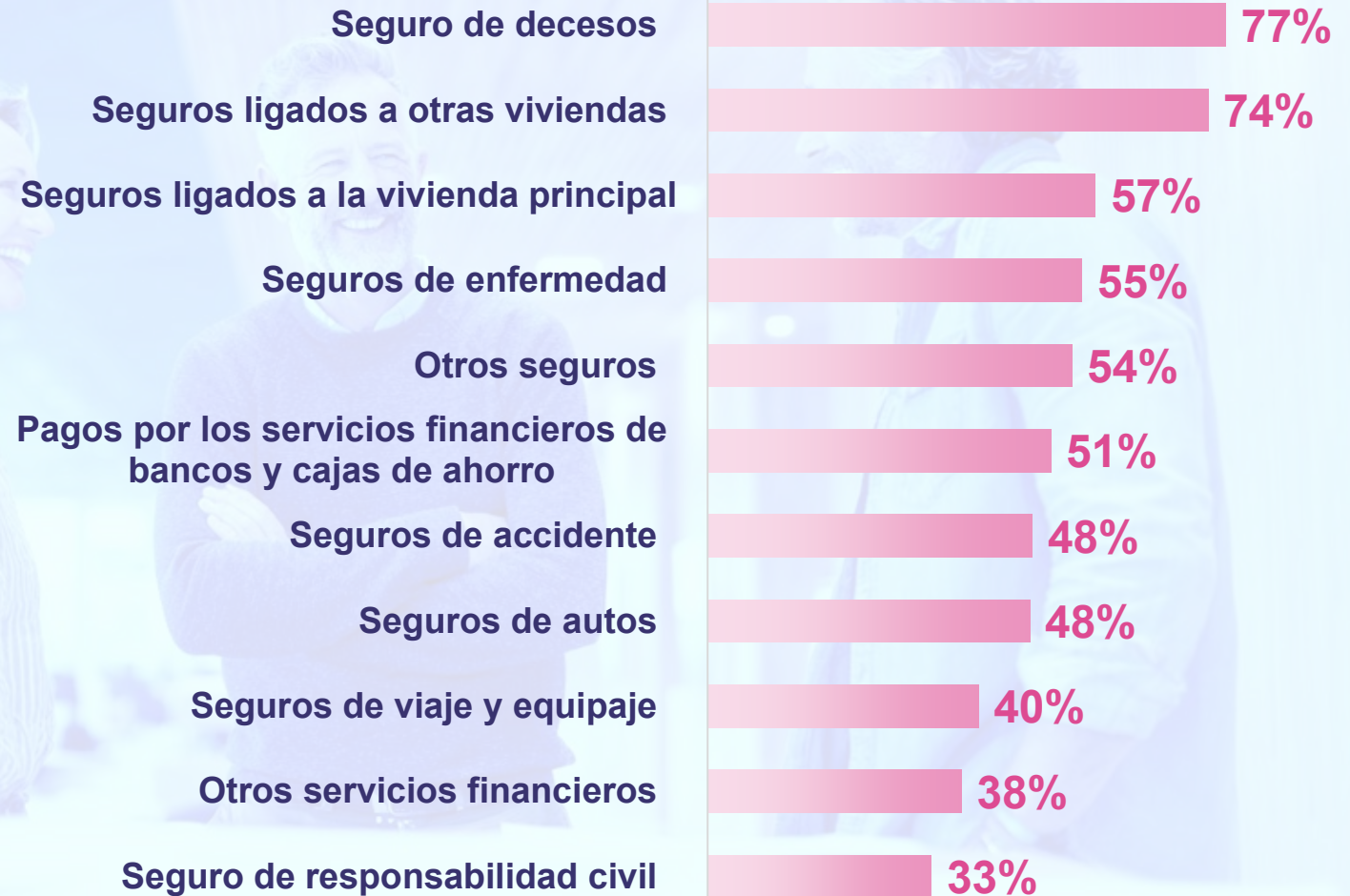


96% sénior tienen algún seguro contratado

98% sénior tienen algún seguro contratado

Representación de los hogares españoles con un cabeza de familia sénior en el gasto en seguros

El gasto en seguros de los hogares con un cabeza de familia de 55 años o más supone el **55%** del **gasto total en seguro de los hogares**



Entidades participantes en el análisis de la oferta aseguradora para el colectivo sénior



39 entidades y grupos aseguradores (representan un total de 52 entidades)

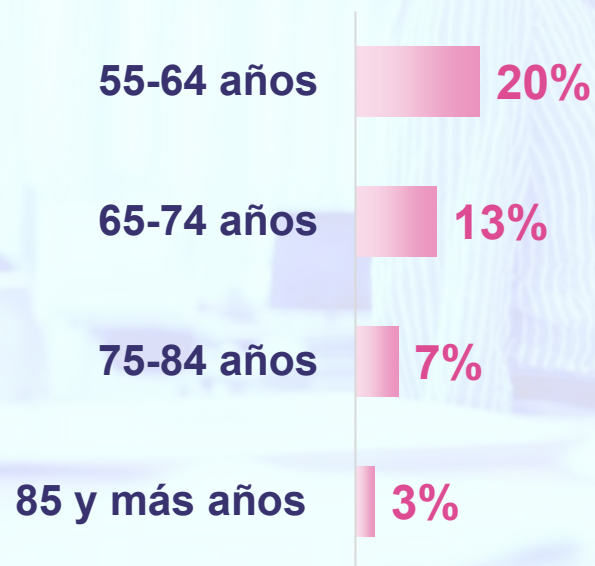
≈ 72% Primas del Sector Asegurador

Presencia de los séniors en las aseguradoras

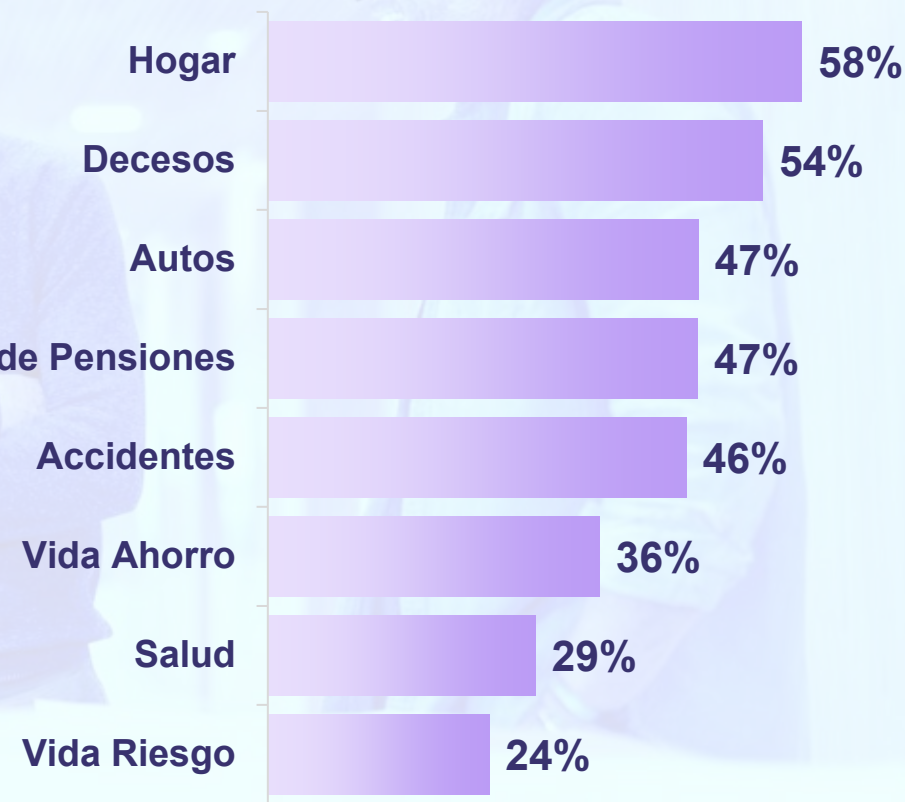
Al menos **dos de cada cinco** asegurados son sénior en las entidades aseguradoras que han colaborado en el estudio



Penetración de los séniors sobre el total de la cartera por tramos de edad



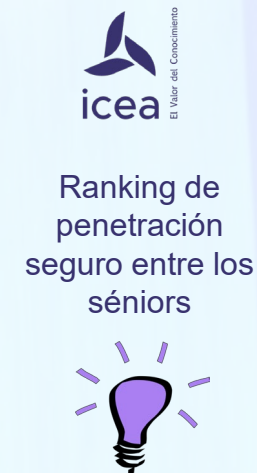
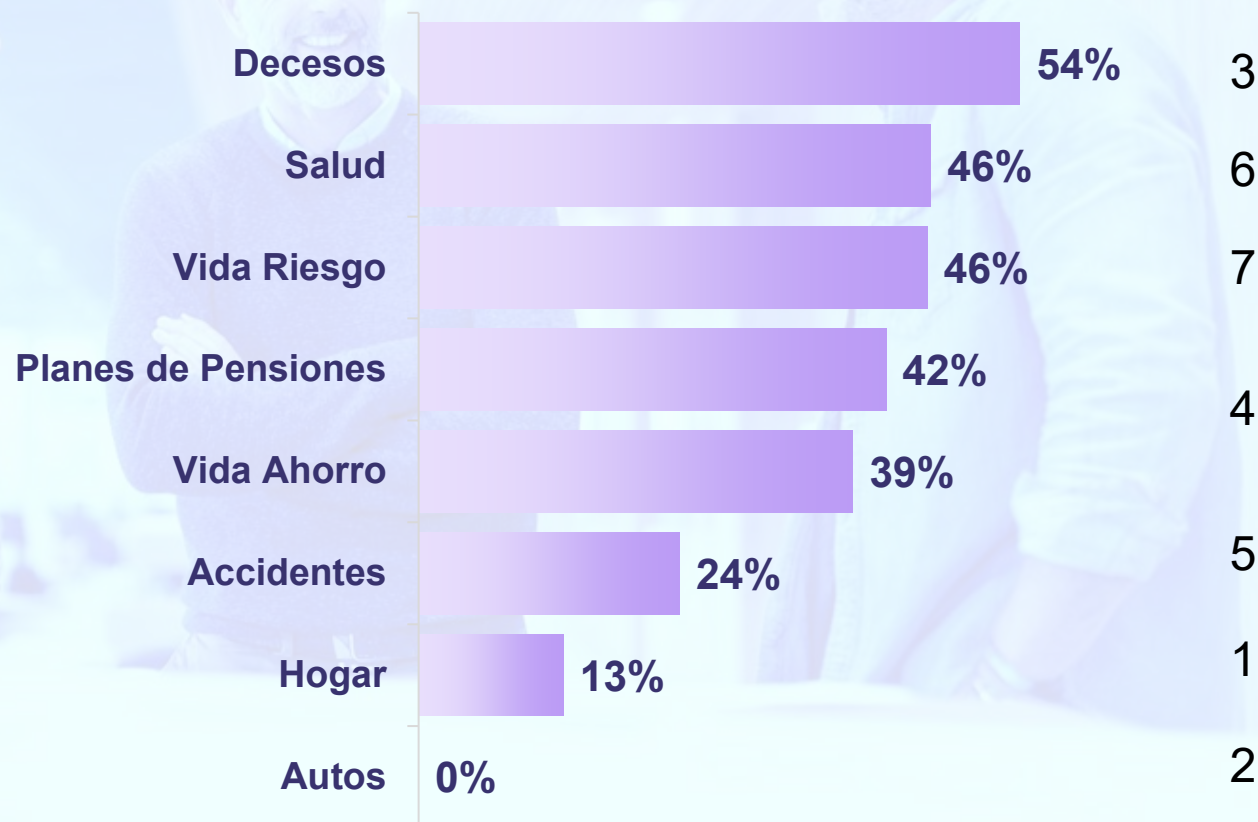
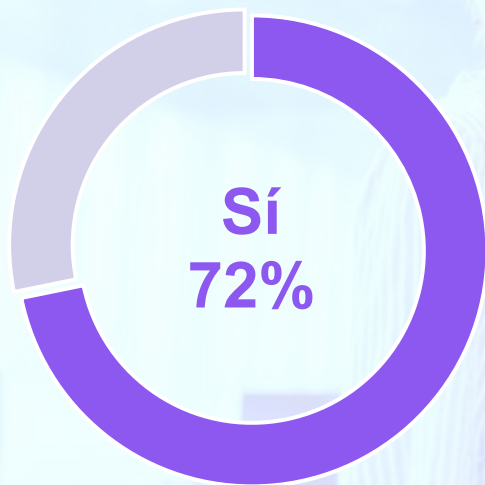
Penetración de los séniors sobre el total de la cartera por producto



Oferta aseguradora específica para séniors

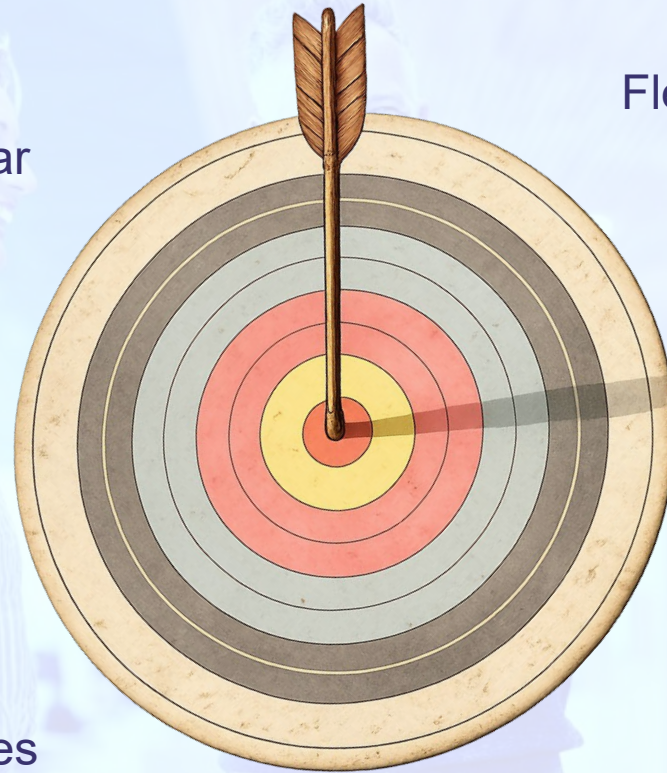
Siete de cada diez entidades y/o grupos aseguradores disponen de una oferta específica para séniors
Respecto a 2023 hay más entidades que están ofreciendo este tipo de productos específicos, apostando por una propuesta de valor en su oferta

Penetración en las entidades de la oferta aseguradora para el colectivo sénior



Características de la oferta aseguradora específica para sénior

Decesos



Paquetes específicos de servicios orientados al bienestar de los clientes sénior

Flexibilidad en la forma de pago

Asistencia domiciliaria

Prima única

Asistencia psicológica

Servicios de apoyo en gestiones administrativas (pensiones de viudedad u orfandad o el cambio de titularidad de contratos de suministro)

Asesoramiento jurídico y/o testamentario

Características de la oferta aseguradora específica para sénior

Decesos

Salud

Coberturas de reembolso para servicios muy demandados por este colectivo

Sin edad máxima de contratación

Copagos diseñados para un uso recurrente del seguro

Sin cuestionario de salud ni carencias



Características de la oferta aseguradora específica para sénior

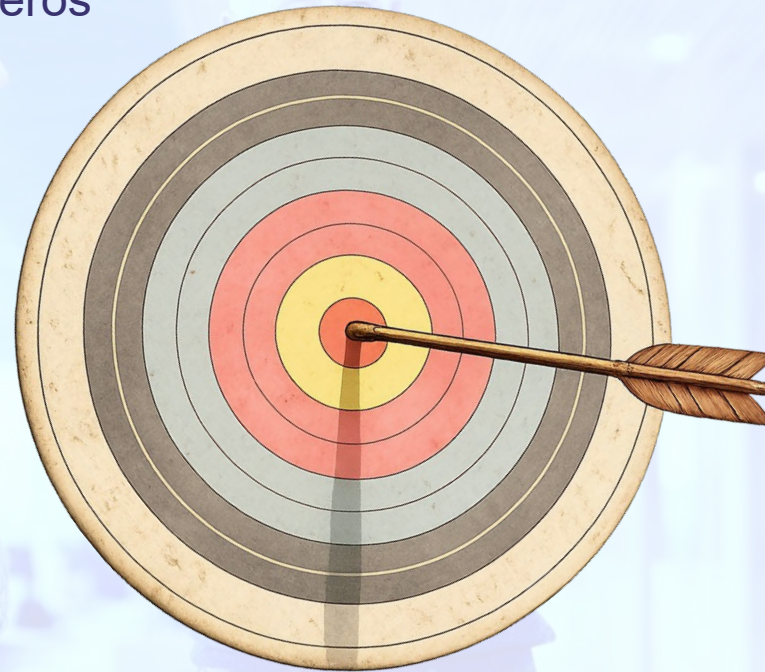
Decesos

Salud

Inclusión de servicios como la realización de testamento online, ayudas de terceros en determinadas situaciones

Prima constante

Invalidez derivada de enfermedades neurodegenerativas y supervivencia hasta los 90 años



Vida riesgo

Seguros de vida ampliados para perfiles a partir de 55 años

Protección ante situaciones de dependencia severa o gran dependencia

Características de la oferta aseguradora específica para sénior

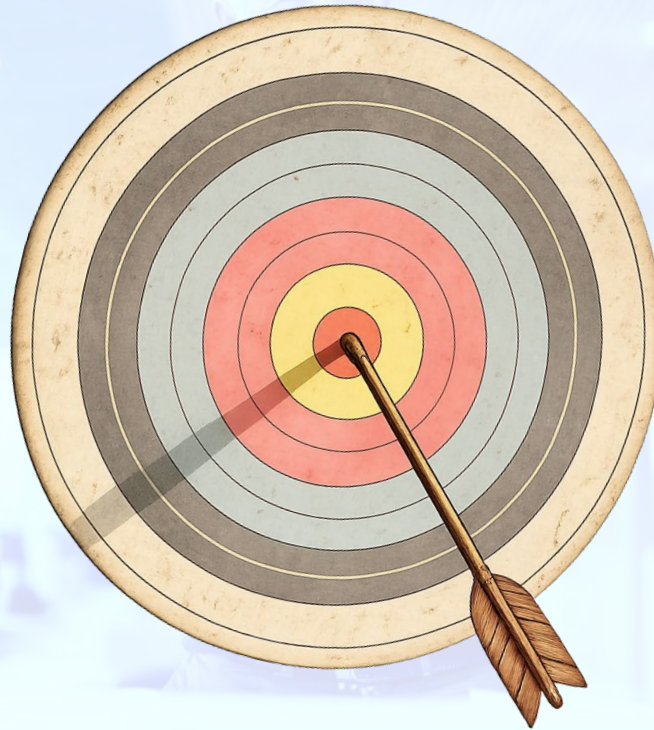
Decesos

Salud

Inversiones adaptadas al ciclo de vida

Perfil de riesgo adaptado ajustando la cartera de inversión anualmente de renta fija y variable

Productos específicos para personas cercanas a la jubilación



Vida riesgo

Planes de pensiones

Características de la oferta aseguradora específica para sénior

Decesos

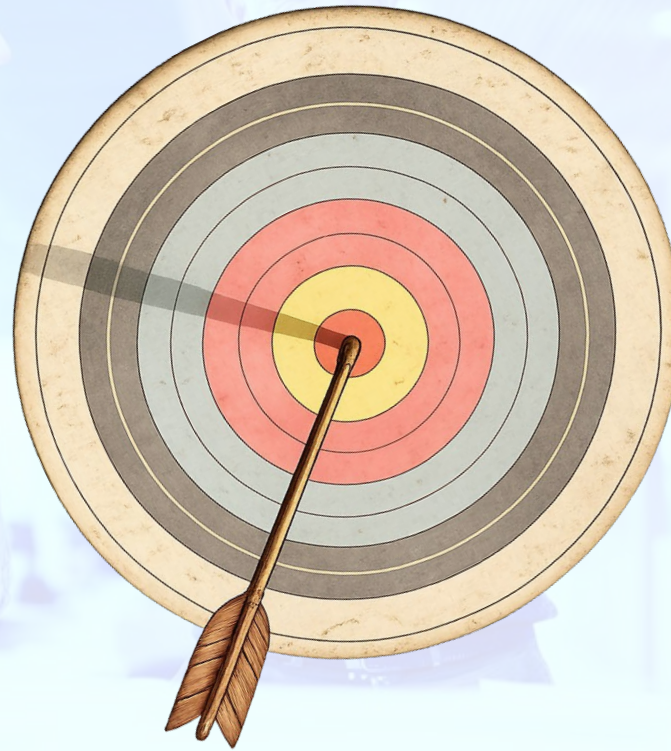
Salud

Combinaciones entre renta y capital que se adaptan a las necesidades de los séniors

Rentas vitalicias

Vida riesgo

Desacumulación de capital



Ahorro

Planes de pensiones

Características de la oferta aseguradora específica para sénior



Fuente: ICEA

Características de la oferta aseguradora específica para sénior

Servicios relacionados con el cuidado y control de las personas mayores

Decesos

Salud

Teleasistencia

Hogar

Bricolaje

Ayuda doméstica

Accidentes

Vida riesgo

Ahorro

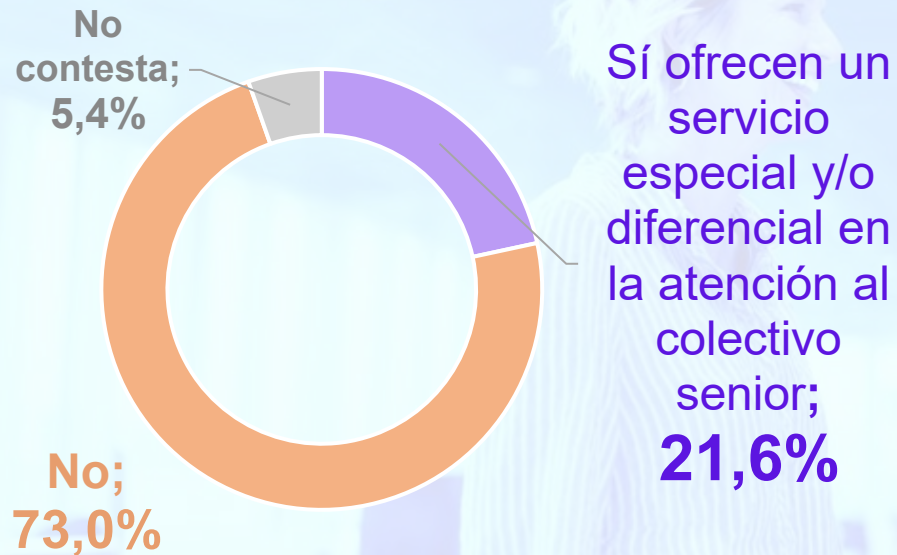
Planes de pensiones

Fuente: ICEA

Servicio especial o diferencial a los sénior

Una de cada cinco entidades y/o grupos aseguradores **dispone de un servicio especial o diferencial** en la atención a el segmento sénior.

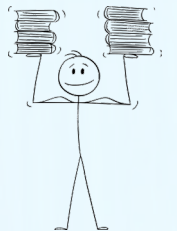
Hay menos entidades y/o grupos que ofrecen este tipo de servicio diferencial respecto al 2023.



88% Personal especializado en el trato con el colectivo sénior

38% Documentación adaptada a las necesidades del colectivo sénior (letra más grande,...)

25% Uso de herramientas tecnológicas adaptadas al colectivo sénior (apps y páginas web de fácil uso y entendimiento ...)



El **80%** de los séniors encuestados en el estudio de 2023 **no** se sentían cómodos cuando habían recibido un trato diferencial por parte de una empresa privada (bancos, seguros, compras..), sobre todo eran **los séniors de menor edad...**

Opinión sénior polarizada en cuanto a si consideran que deben tener un trato diferencial por la edad.

Tipología de la oferta aseguradora

Los servicios relacionados con la salud son los más presentes en la oferta aseguradora de las entidades y/o grupos aseguradores



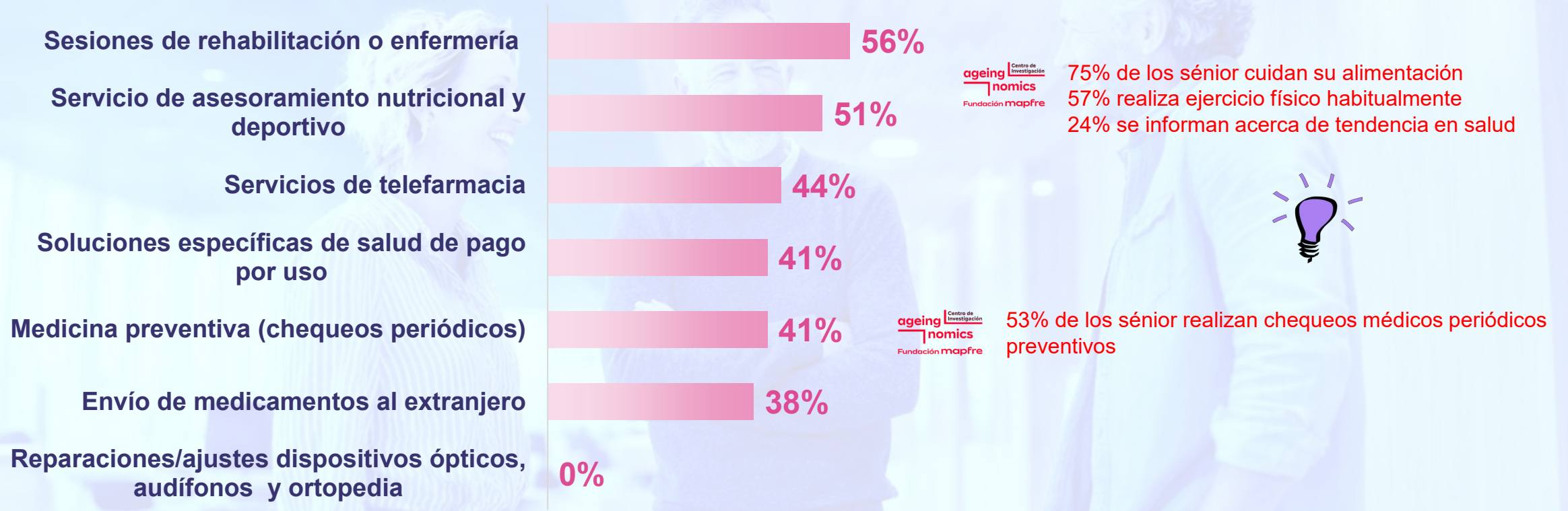
27% de los sénior su principal preocupación esta relacionada con la salud



Fuente: ICEA, porcentaje de entidades y/o grupos aseguradores de la muestra que ofrecen algún tipo de servicio en cada ámbito, pudiendo ofrecer uno o varios servicios a la vez.

Servicios relacionados con la salud

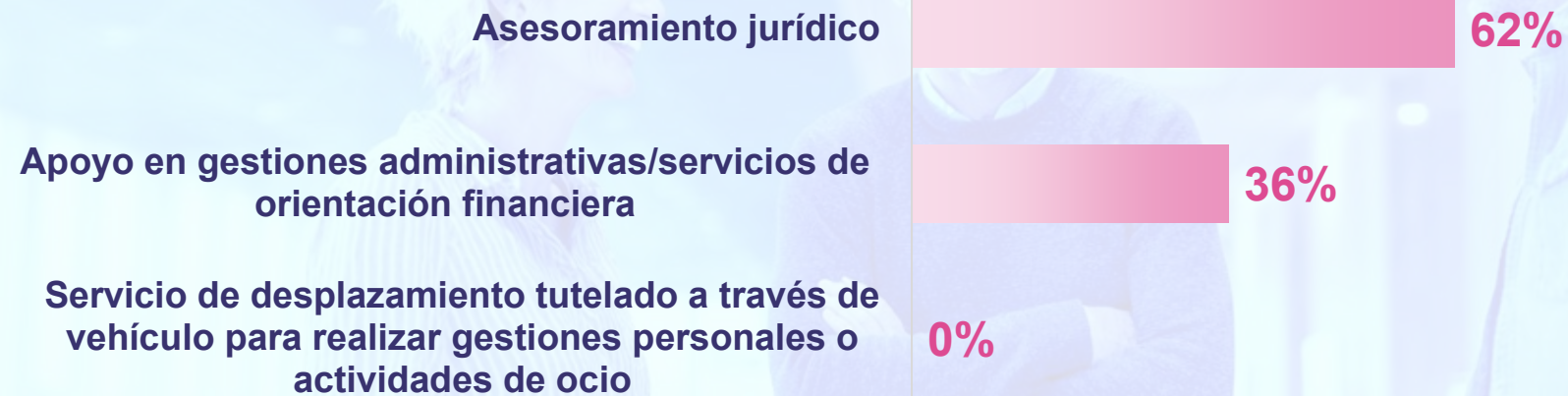
Los servicios de rehabilitación y enfermería junto con el asesoramiento nutricional y deportivo son los más presentes en la oferta aseguradora entre las entidades y/o grupos aseguradores



Estos servicios están incluidos principalmente como coberturas en el seguro (algunas entidades sí los prestan como un servicio independiente para clientes y no clientes) y son prestados principalmente a través de proveedores externos

Servicio de gestiones administrativas, desplazamientos y asesoramiento

Dos de cada tres entidades y/o grupos aseguradores ofrecen asesoramiento jurídico y una de cada tres apoyo en las gestiones administrativas/servicios de orientación financiera.



Estos servicios están incluidos principalmente como coberturas en el seguro, pero al menos una de cada cinco lo ofrece también como un servicio independiente para clientes. Ninguna lo ofrece como servicio a no clientes.

Servicios para el hogar y adaptación del entorno

La mitad de las entidades y/o grupos aseguradores incluyen en su oferta el servicio de reparación / bricolaje en el hogar

Servicios de reparación/bricolaje de hogar

54%

Servicios de cuidado de mascotas y plantas

28%

ageing
nomics
Fundación mapfre

33% de los sénior convive con una mascota

Solución integral para adaptar el domicilio y eliminar barreras físicas

0%

ageing
nomics
Fundación mapfre

79% sénior no tiene su casa adaptada para una persona mayor dependiente



Principalmente se impiden como cobertura de un seguro, pero también se ofrece como servicio independiente a clientes

Servicios de acompañamiento y cuidado personal

Los servicios de acompañamiento y cuidado personal son los que están menos presentes entre las entidades y/o grupos aseguradores, de ellos, la ayuda en el domicilio y el servicio de acompañamiento junto con el de cuidado personal son los que están más presentes en la oferta de las aseguradoras

Ayuda en el domicilio (limpieza de hogar, compras, lavandería elaboración de comidas, etc.)



ageing
nomics
Fundación mapfre

41% séniór no tiene ayuda en el domicilio, pero le gustaría tenerla

Servicios de acompañamiento



Servicios de cuidado personal (peluquería, podólogo, ...)



Servicio de cuidado a domicilio de familiares mayores



Apoyo o asesoramiento psicológico

















ageing
nomics
Fundación mapfre

38% de los séniór cuidan de su salud emocional habitualmente.




Estos servicios se ofrecen principalmente como cobertura de un seguro, pero hay un porcentaje relevante de aseguradoras que lo incluyen como servicio independiente para clientes y para no clientes

Gap entre la oferta de servicios y los más necesarios para el colectivo sénior

	Servicios de rehabilitación o enfermería	2	1
	Ayuda en domicilio	4	2
	Solución integral para adaptar el domicilio y eliminar barreras físicas	-	3
	Servicios de acompañamiento	6	4
	Reparaciones/ajustes dispositivos ópticos, audífonos, ortopedia...	-	5
	Servicios de cuidado personal	8	6
	Asesoramiento jurídico	1	7
	Servicios de reparación/bricolaje de hogar	3	8
	Apoyo o asesoramiento psicológico	-	9
	Soluciones específicas de salud de pago por uso	7	10
	Apoyo en gestiones administrativas/servicios de orientación financiera	9	11
	Servicios de telefarmacia, nutrición, bienestar...	5	12
	Servicios de desplazamientos tutelados	-	13
	Servicios de cuidado de mascotas y plantas	10	14

 Ranking servicios ofertados

 Ranking Servicios más necesarios según encuesta al colectivo sénior

Nota: 1 es el más valorado por los sénior /más presente en la oferta aseguradora y 14 menos valorado por los sénior / 10 menos presente en la oferta. Fuente: ICEA.

Servicios residenciales para sénior



Servicio más valorado por los séniors

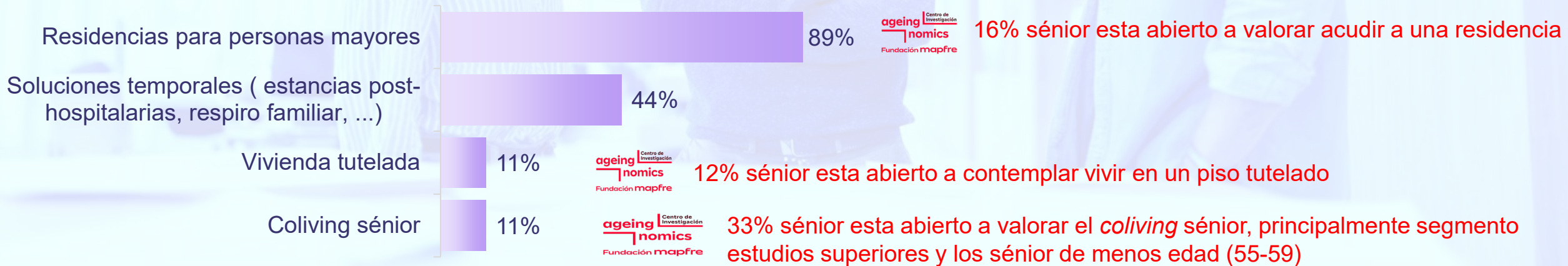
7/10



Servicios residenciales ≠ residencias para personas mayores



45% de los séniores están abiertos a valorar alguna alternativa residencial




Porcentaje de entidades aseguradoras y/o grupos aseguradores de la muestra. Fuente: ICEA

Productos de ahorro o liquidez vinculados a la vivienda



30% de las entidades y/o grupos aseguradores ofrece algún producto de este tipo o está en fase de análisis

17,4% hipoteca inversa
4,3% vivienda inversa



30% de los sénior su principal preocupación es económica (situación económica desfavorable e ingresos cuando se jubile principalmente)

85% de los sénior tiene una vivienda en propiedad

26% de los sénior estaría dispuesto a vender o hipotecar su casa siempre que la mantenga mientras viva

36% les gustaría sacar mayor bº económico a su vivienda

15% confían en la hipoteca inversa (es la opción que más aumenta en confianza: 10% en 2023)

“El interés por la vivienda inversa ha experimentado en España un crecimiento del **757%** en España en los dos últimos años, según los datos analizados por Almagro Capital. De acuerdo con la información recabada por esta empresa, el volumen anual de personas interesadas en este tipo de soluciones ha pasado de una media de 166 casos al año entre 2017 y 2019 a una media de 1.423 entre 2023 y 2025, lo que supone un incremento de más del 700%”

“ El crecimiento del interés refleja una realidad clara: **hay una generación de propietarios con un patrimonio inmobiliario consolidado que busca fórmulas más flexibles, transparentes y adaptadas a sus necesidades en esta etapa de la vida.** ”

El Economista.es

19/03/2026

El colectivo sénior se va a convertir en el grupo demográfico dominante con el consiguiente impacto social y económico

En el colectivo sénior conviven personas en diferentes etapas vitales con necesidades y preferencias muy diversas y heterogéneas

El sector asegurador esta trabajando en ofrecer una propuesta de valor para el colectivo sénior

La longevidad es un logro social que toda sociedad debe saber gestionar