

Cooperativismo, propósito y diversidad

Claves para un sector asegurador resiliente

14 de agosto 2025



The better the question. The better the answer. The better the world works.

icmif

International Cooperative and
Mutual Insurance Federation



Shape the future
with confidence

Agenda

1

- Bienvenida e introducción

2

- El poder del modelo mutual y cooperativo en un mundo cambiante

3

- Hallazgos clave del informe EY-ICMIF 2024

4

- Contexto local: realidades y oportunidades

5

- Q&A: ¿cómo seguimos cocreando un sector más humano y resiliente?

Equipo EY



Nuno Vieira

**Socio Líder Seguros
LATAM**

+25 años de experiencia en Consultoría. En los últimos años, ha estado desarrollando proyectos de transformación empresarial, principalmente en estrategia, distribución, desarrollo de productos, finanzas y operaciones/eficiencia.



Juan Pablo Grisolfá

**Socio Líder Servicios Financieros
Argentina**

+20 años de experiencia trabajando en las entidades líderes de la industria de servicios financieros a nivel regional, Juan Pablo es Líder de Consultoría en para la industria de servicios financieros en Argentina.



Rogerio Galveas

**Socio Líder Seguros
Chile**

+25 años de experiencia en la dirección de desarrollos empresariales, en la prestación de asesoramiento empresarial y de TI, y en la implementación de iniciativas estratégicas para impulsar las ventas, optimizar los servicios y agilizar las operaciones. Proyectos en US, Europa y LATAM.



Gérard Glorieux

**Director Líder Seguros
México**

+24 años de experiencia en consultoría especializada en el sector asegurador en México y Latinoamérica, como implementación de programas de transformación en las principales aseguradoras de México, entre otros proyectos.

Acerca de la investigación EY-ICMIF

- En EY somos aliados del sector mutual y cooperativo a nivel mundial, como lo demuestra nuestra relación con ICMIF.
- Nos impulsa construir un mejor mundo de negocios para nuestros clientes y comunidades, y creemos que nuestra cultura y marca están totalmente alineadas con organizaciones basadas en valores.
- Para apoyar al sector a nivel mundial, elaboramos esta nueva edición del Informe Global de Mutualidad y cooperativismo. En julio de 2024, EY, junto con ICMIF, realizamos una encuesta a más de 100 ejecutivos de mutuales y cooperativas de todo el mundo, además de entrevistas con aproximadamente 20 líderes.



A screenshot of the ICMIF website. The top navigation bar is orange with the ICMIF logo and the text "International Cooperative and Mutual Insurance Federation". Below the navigation bar is a dark green banner featuring an aerial view of a rowing team in a boat. The text "EY Global Mutual Insurance Market Scan 2024" is overlaid on the banner. To the right of the banner is a yellow box containing the text "EY Global Mutual Insurance Market Scan, 2024" and "Leveraging the principles of mutual differentiation in a dynamic market". Below the banner is a "Downloads" section with a button labeled "Download English (PDF)". On the right side of the screenshot is a smaller image of the report cover, which shows a rowing team on a lake and the EY logo with the tagline "Building a better working world".

Agenda

1

- Bienvenida e introducción

2

- El poder del modelo mutual y cooperativo en un mundo cambiante

3

- Hallazgos clave del informe EY-ICMIF 2024

4

- Contexto local: realidades y oportunidades

5

- Q&A: ¿cómo seguimos cocreando un sector más humano y resiliente?

Transparencia y conexión en contextos complejos: coordenadas de supervivencia del modelo mutual

¿Por qué el cooperativismo sigue vigente?

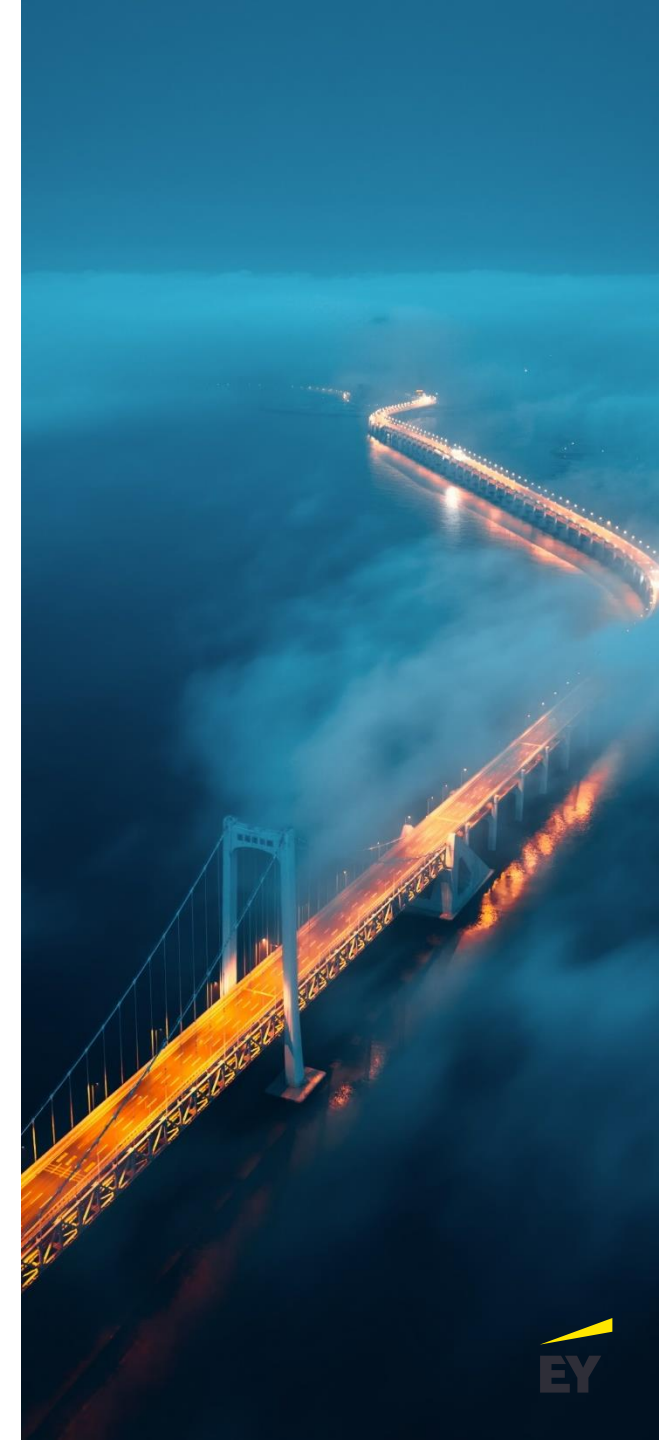
- En tiempos de incertidumbre, las mutuales ofrecen algo que va más allá de la cobertura: ofrecen confianza. Su vigencia no es casual. Son organizaciones que nacen del compromiso con las personas, y que se sostienen en valores como la solidaridad, la equidad y la reciprocidad. En un mundo que busca sentido, el cooperativismo tiene mucho que decir.

Ventajas diferenciales: foco en el propósito, devolución de valor, compromiso social

- Las mutuales no compiten solo por precio, sino por propósito. Devuelven valor a sus miembros, no a accionistas. Invierten en educación, salud, prevención y comunidad. Su compromiso social no es una estrategia de marketing, es su razón de ser. Y eso las convierte en actores clave para enfrentar los desafíos del futuro.

Convivencia con modelos corporativos: diversidad como fortaleza del ecosistema asegurador

- El ecosistema asegurador se enriquece cuando conviven modelos distintos. Las mutuales aportan una mirada centrada en las personas, mientras que las compañías tradicionales impulsan escala y eficiencia. La diversidad no es una amenaza, es una oportunidad para construir un sector más equilibrado, inclusivo y resiliente.



Agenda

1

- Bienvenida e introducción

2

- El poder del modelo mutual y cooperativo en un mundo cambiante

3

- Hallazgos clave del informe EY-ICMIF 2024

4

- Contexto local: realidades y oportunidades

5

- Q&A: ¿cómo seguimos cocreando un sector más humano y resiliente?

1. En los últimos años, las tasas de crecimiento de las mutuales han superado a las del sector asegurador en general

Tasa de Crecimiento

¿La clave? Un **modelo** que combina **propósito** con resultados, y que **responde a las necesidades** reales de las personas.

4.700

Mutuales a nivel global, en ~80 países o territorios.

US\$1,41 billones

Primas emitidas por mutuales en 2022

P&C: US\$748.000M (54%)

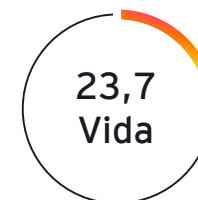
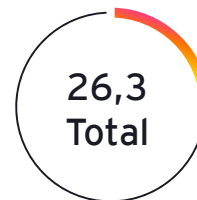
Vida: US\$661.000M (46%)

Crecimiento de primas brutas emitidas en 2023:

14% Mutuales (5% CAGR)

9% Compañías de Seguros Generales (3% CAGR)

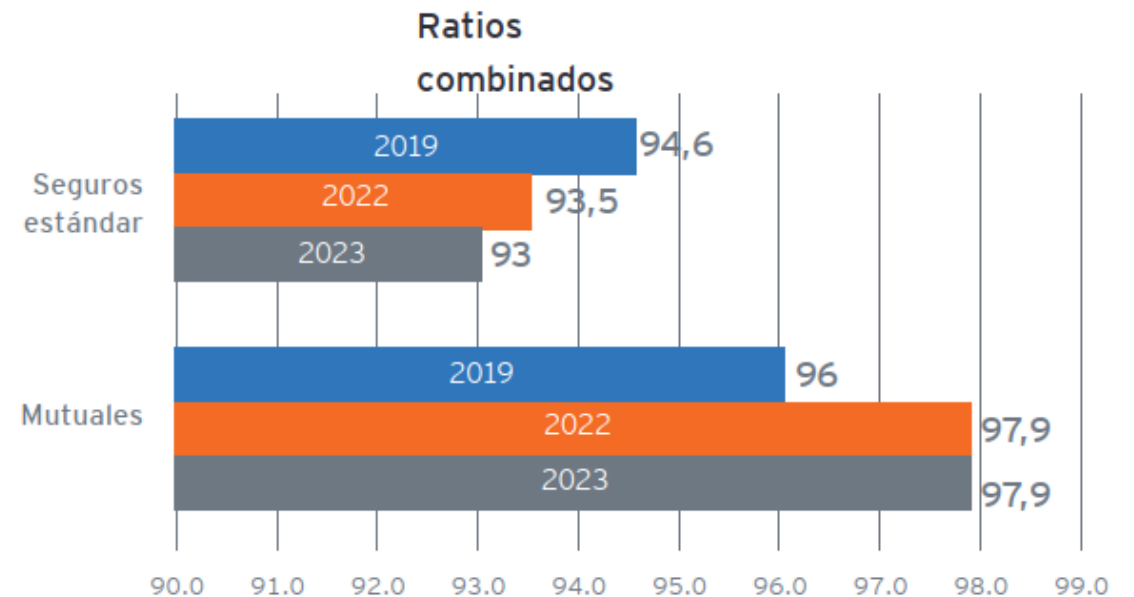
Cuota global de mercado mutuales/cooperativas



2. En los últimos 5 años, los ratios combinados medios de las mutuales han quedado rezagados con respecto a las entidades privadas o que cotizan

Resultado Técnico

- Las mutuales **pagan** una **mayor** proporción en **siniestros** (índice de pérdidas 4 % más alto).
- Las compañías estándar han mejorado marginalmente sus ratios combinados desde 2019, mientras que las mutuales han visto deteriorarse los suyos.
- A medida que los ratios combinados de la industria se acercan al 100%, las **mutuales deben encontrar el equilibrio entre apoyar a sus miembros en sus momentos de necesidad y mantener una cartera rentable para garantizar la estabilidad financiera.**



Fuente: Análisis de EY

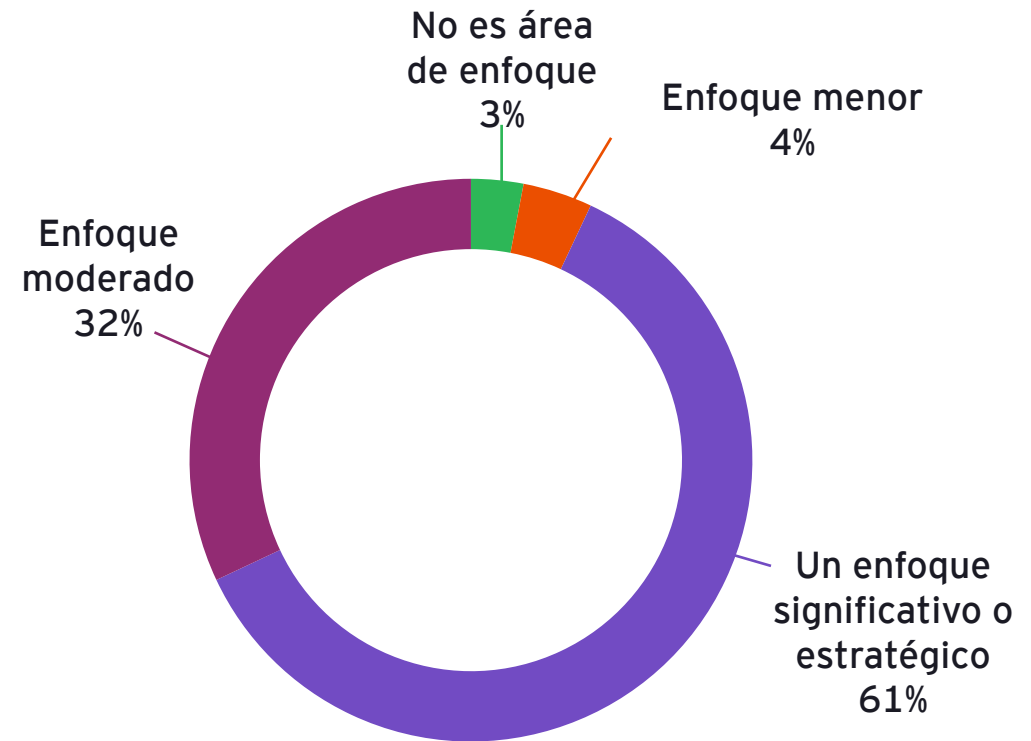
3. La gestión de los costos y la rentabilidad es clave para la sostenibilidad del negocio

Rentabilidad y Costos

Los entrevistados reconocen que la **rentabilidad es importante** si desean **seguir acompañado** a sus miembros en el futuro. Si se enfocan en **cuidar a las personas** más allá de la **generación de valor económico**, la confianza se fortalece, pero no es suficiente para la **sostenibilidad del negocio**.

El 70% está haciendo acciones para **gestionar los costos** desde reducir costos operativos, reducir comisiones, hacer asociaciones con otras mutuales para ciertos riesgos.

¿En qué medida su organización ha cambiado su enfoque hacia la rentabilidad en los últimos años?



4. Hay un consenso en torno al cooperativismo como impulsor de valor y diferenciador

Propósito y Reciprocidad

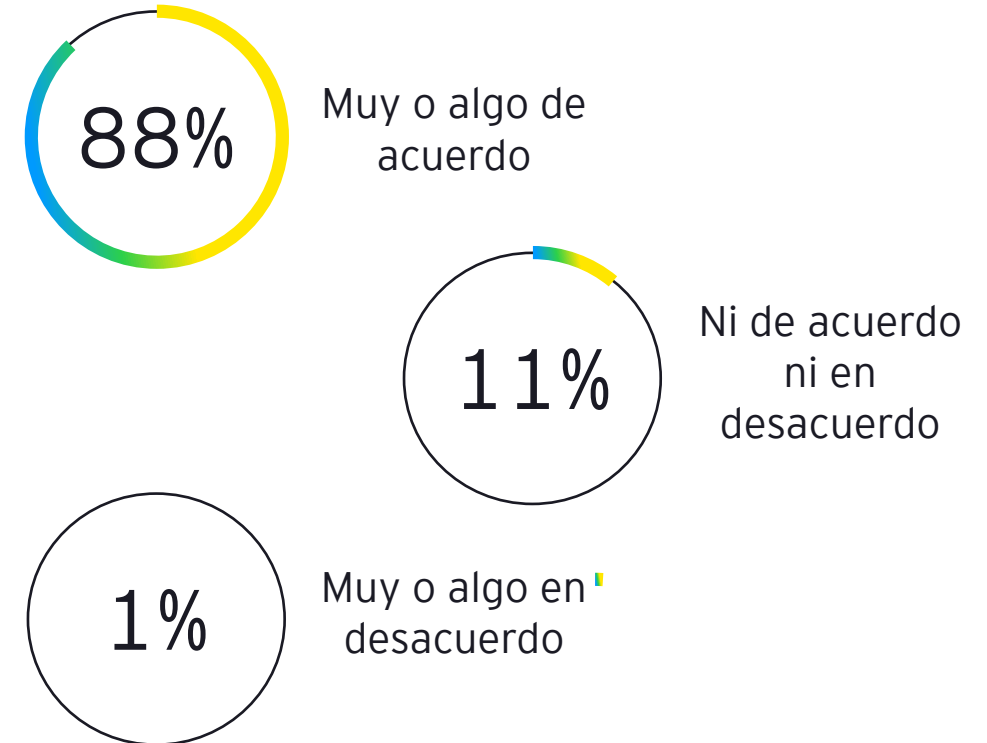
Se prioriza una estrategia dirigida por un propósito, basada en el valor a largo plazo, sobre la rentabilidad.

Están verdaderamente centrada en los miembros. La reciprocidad entre los miembros es una ventaja competitiva del sector debe ser comprendida.

Las mutuales están mejor equipadas para adoptar una visión a largo plazo y es un diferenciados.

Por otro lado se observa una innovación limitada en el espacio de participación de los miembros, es un área de oportunidad para la cultura de reciprocidad.

Como mutuales, estamos impulsando una estrategia orientada a largo plazo y el valor, sobre la rentabilidad



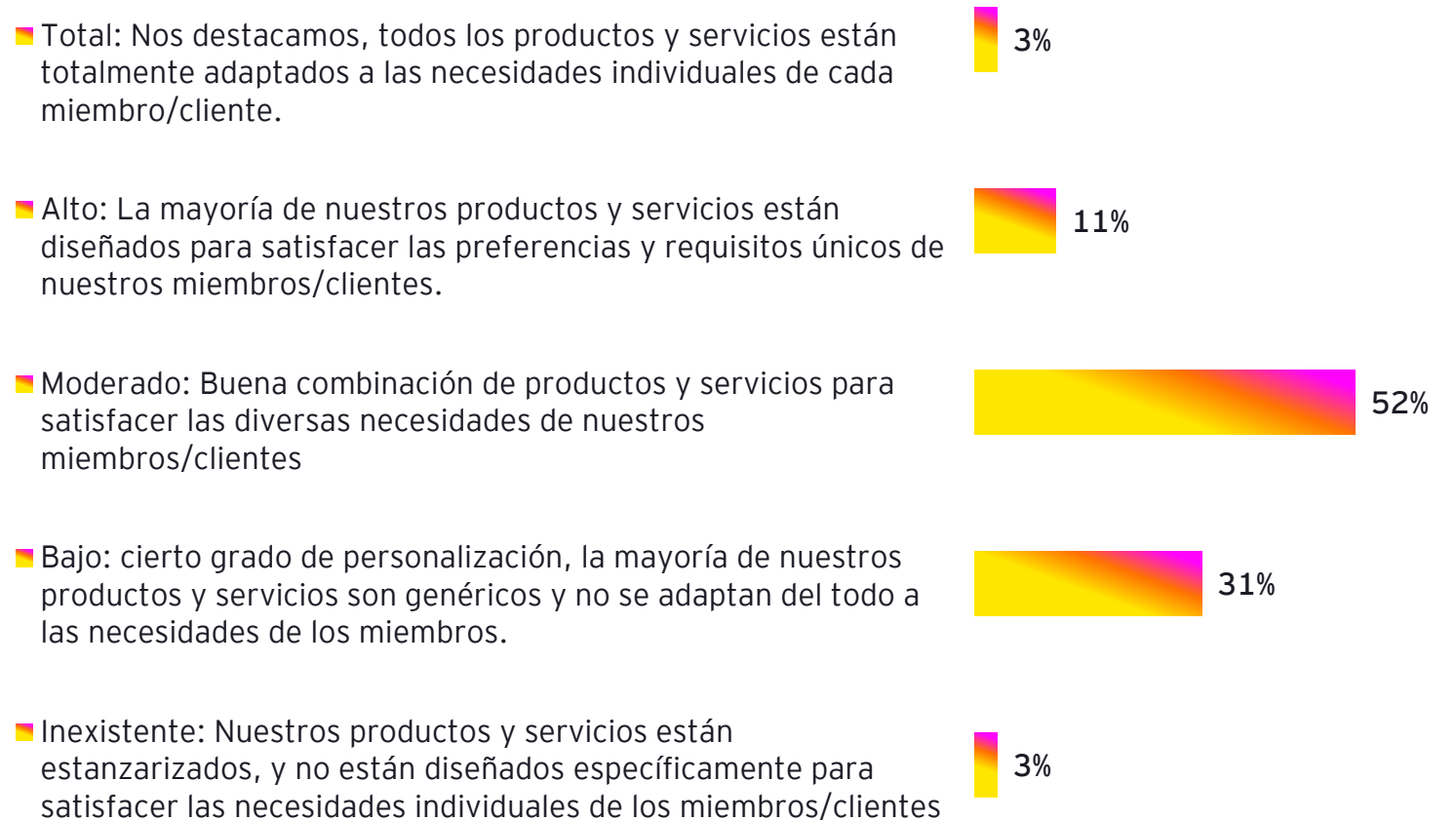
5. El grado de personalización es común dentro del sector

Personalización

La personalización de productos y servicios para **satisfacer** las preferencias y requisitos únicos de los miembros es **común dentro del sector de las mutuales**

El **55%** de las más pequeñas ofrece un **alto grado de personalización** o en sus productos y servicios (algunas incluso lo priorizan sobre su propia rentabilidad), en comparación con solo el **28%** de las **muy grandes** y el **20%** de las **grandes**.

La gran mayoría (86%) asegura que sus empresas ofrecen algún grado de personalización

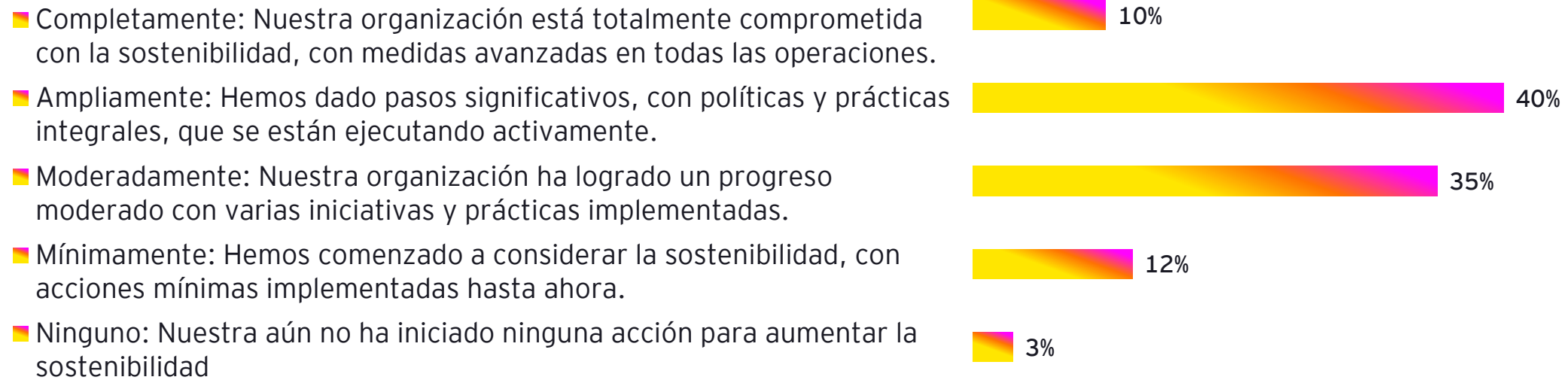


6. Adopción de los criterios ESG y la sostenibilidad

Sostenibilidad

La **sostenibilidad** es el corazón de la propuesta de valor para muchas mutuales, en particular las de propiedad y accidentes (P&C), que estuvieron entre las primeras en reconocer el cambio climático. El aspecto “social” de ESG es donde las mutuales ofrecen la mayor diferenciación vs. el sector de los seguros en general.

¿Hasta qué punto su organización ha tomado medidas para ser más sostenible?



7. Navegando los desafíos del talento y la fuerza laboral

Fuerza Laboral

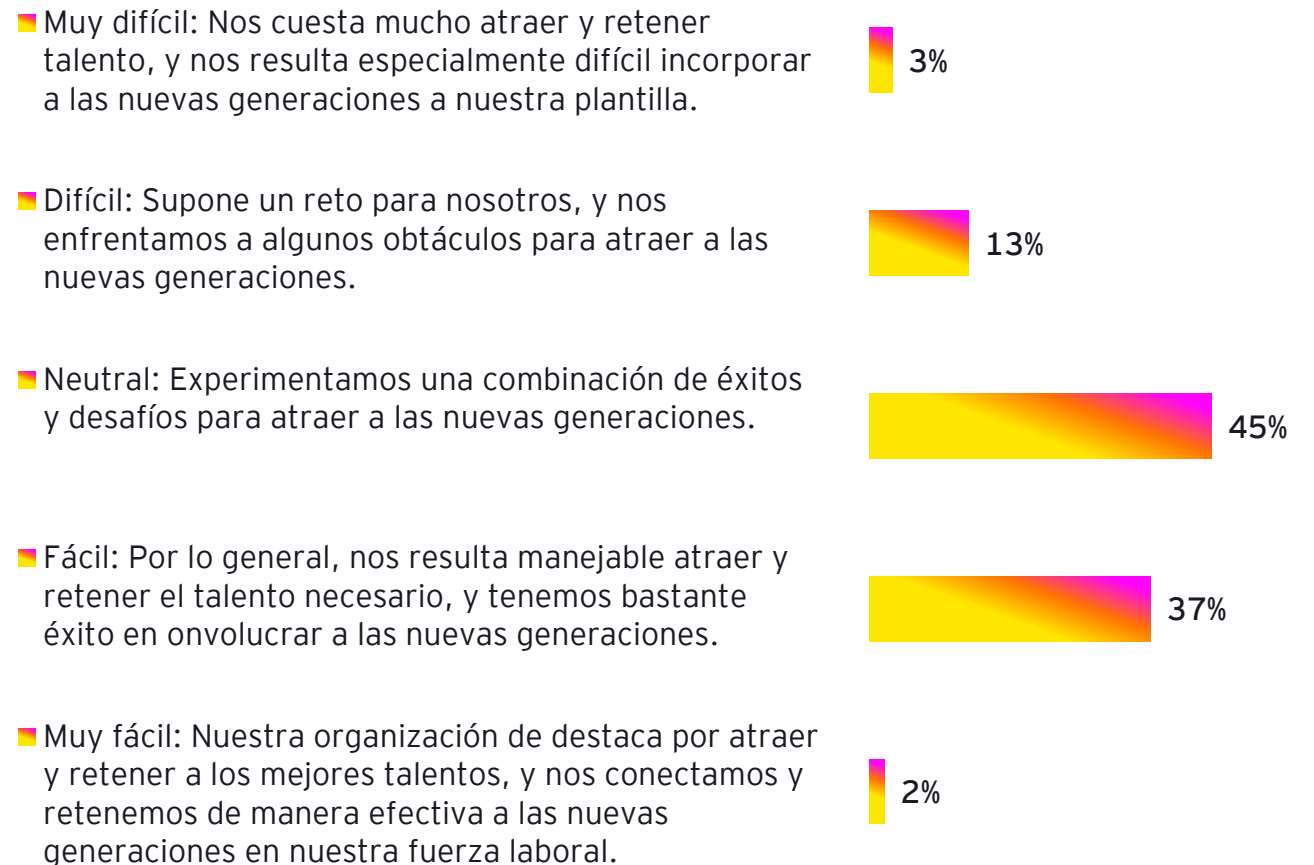
Los **costos laborales** son un componente **importante** de los **gastos** de las mutuales.

Solo el 10% de las mutuales planea **reducir su nómina** a raíz de la **automatización**.

Más **50%** **espera crecer**, especialmente en las **funciones de tecnología, suscripción y siniestros**.

Retener talento no es un gran desafío para las mutuales, siendo algo muy positivo

¿Qué tan fácil les resulta atraer y retener el talento, incluidas las nuevas generaciones de trabajadores?



Los resultados de nuestra encuesta reflejan el turbulento panorama del mercado al que se enfrentan hoy en día todos los tipos de aseguradoras

Resumen: Desafíos

Presiones en los costos

Variedad de presiones de costos, comenzando con las pérdidas por **siniestros** , (mayor de los costos), siniestros por **cambio climático** , costo de **tecnología** de autos y problemas de **abastecimiento** de **repuestos** , entre otros.

Capital para seguir creciendo

Las mutuales **no pueden emitir acciones** en el sentido tradicional. Esto **suele** mencionarse como una **limitación** , especialmente para aquellas que necesitan **inversiones significativas** para **crecer o modernizarse** .

La vía más común es a través de **ganancias retenidas** . Este método es **lento** , en un contexto muy dinámico y veloz.

Presión Regulatoria

Sector **muy regulado** . Los reguladores buscan una mayor protección del consumidor y ética. Las aseguradoras deben **proporcionar información transparente** sobre los productos, las tarifas y los derechos. **Nuevos** requisitos por **Solvencia y Capital** . Prácticas de **ESG** .

Necesidad Digitalización

Las mutuales se enfrentan al **avance implacable** de la **tecnología** y al **crecimiento constante** del **volumen de datos** , junto con el aumento de las **expectativas de los consumidores** en cuanto a mejores **experiencias digitales** . En general están más atrasadas en la Transformación

Personalización y velocidad

Al igual que toda la industria, las mutuales se enfrentan al desafío de tener miembros más empoderados, informados y digitalmente maduros.

Los **clientes de hoy en día** esperan que todas las empresas con las que interactúan brinden **experiencias inteligentes, fluidas y personalizadas** , además de **transacciones rápidas y precisas** .

Acciones recomendadas para la innovación y el crecimiento de las mutuales

Resumen: Acciones

Principios básicos

1. **Estrategias con propósito**, basadas en el pensamiento a largo plazo y el valor
2. **Foco en sus miembros y su compromiso**
3. **Crecimiento e innovación** a través de la creación de valor
4. **Servicio y apoyo** a través del cambio social, económico y ambiental

Tecnología



Fortalecer la **infraestructura tecnológica cloud**, aprovechar el potencial de los datos y la **inteligencia artificial generativa (IAG)**.

Modelos de participación



Apoyados en la mutualidad se pueden mejorar modelos de participación para **maximizar los beneficios**, considerando la asignación eficiente del retorno de las ganancias, incluidas **propuestas de valor mejoradas**, descuentos por lealtad, programas educativos y comunitarios. **Lograr mayor participación de los miembros.**

Cartera



Enriquecer la **cartera de ofertas** a través de la **digitalización**, la **personalización** y la prevención de pérdidas para reflejar las necesidades y preferencias cambiantes de los miembros.

Gestión de costos



Adoptar prácticas líderes para la **gestión de costos**, pasando a estructuras de **costos más ágiles y flexibles**, poniendo foco en **siniestros, proveedores, automatización, alianzas** para hacer **economía de escala**.

Agenda

1

- Bienvenida e introducción

2

- El poder del modelo mutual y cooperativo en un mundo cambiante

3

- Hallazgos clave del informe EY-ICMIF 2024

4

- Contexto local: realidades y oportunidades

5

- Q&A: ¿cómo seguimos cocreando un sector más humano y resiliente?

Argentina



Contexto del mercado asegurador

- **Tamaño y estructura:** Cerca de 200 aseguradoras, mercado altamente atomizado (la líder tiene solo el 10% del market share).
- **Cultura aseguradora:** Predominio de seguros obligatorios (automotor, vida, ART). Baja penetración en seguros voluntarios como hogar, salud o retiro.
- **Desafíos actuales:** Inflación, restricciones cambiarias, judicialidad, fraude, falta de inversión rentable, presión sobre resultados técnicos.
- **Regulador como catalizador:** Se espera que el nuevo regulador impulse innovación, simplifique normas y cierre la brecha de protección.



Perfil del segmento cooperativo

- **Presencia destacada:** De las 7 principales aseguradoras, 5 son cooperativas y lideran el ranking local.
- **Cantidad de asegurados:** +14 millones
- **Foco del negocio:** Generalistas con fuerte presencia territorial, especialmente en el interior del país.
- **Producto más vendido:** Automotor, ART, Vida, Integral de Comercio y Combinado Familiar, Incendios y Agro.



Estrategias y perspectivas

- **Estrategias de crecimiento:** Diversificación de canales, alianzas estratégicas, inversión en tecnología y ciberseguridad.
- **Desafíos emergentes:** Competencia de Insurtechs, necesidad de atraer nuevas generaciones con valores como sostenibilidad y canales digitales.
- **Oportunidades:** Alianzas en ecosistemas, seguros embebidos, microseguros, inclusión financiera.
- **Rol esperado:** Las aseguradoras deben convertirse en consultoras y facilitadoras, diseñando productos modulares, accesibles y orientados a segmentos desatendidos.
- **Actores relevante:** reducir judicialidad, impulsar nuevas coberturas ej. efectos de Clima, Ciberataques, Desempleo.

Brasil



Contexto del mercado asegurador

- El mercado más grande de Latam (~45% GWP) - vida y no vida bajo SUSEP, alrededor de \$USD 80 B.
- Seguro de salud bajo diferentes normas y regulaciones (ANS) con ingresos de alrededor de ~ \$USD 57B.
- La distribución es diferente según el producto vendido:
 - Los seguros de vida y la jubilación se venden más asociados con la bancaseguros.
 - No vida, más con brokers.
- Varias regulaciones en torno a la nueva ley de seguros (contratos de seguro y organización), capital basado en el riesgo y promoción de la innovación (sandbox y OPIN).



Perfil del segmento cooperativo

- Para vida y no vida, la actualización de la ley de seguros (LC 213/ 2025) introduce dos nuevos actores en el sistema:
 - Cooperativas de seguros.
 - Mutuales de protección patrimonial.
 - Esta regulación está siendo detallada por el regulador de seguros (SUSEP) y se espera que entre en vigor en diciembre de 2025.
- En cuanto a los seguros de salud, hay cientos de operadores de seguros de salud (siendo Unimed la cooperativa más grande, con +340 cooperativas) y, en términos generales, los mayores actores del sector.



Estrategias y perspectivas

- El mercado de seguros de vida individual y jubilación crece por encima del mercado.
- En seguros no vida, propiedad crece rápidamente (entre los LoB más grandes), pero también en ciberseguridad.
- Inversiones en seguros digitales e integrados y en Insurtech.
- IA y tecnología al servicio de los *journeys* y la eficiencia del cliente.
- Ampliación de cartera (UL, WL, agro, ciberseguros y microseguros).
- Desarrollo de productos y canales (así como educación financiera) para atraer clientes de ingresos medios/bajos.

Chile



Contexto del mercado asegurador

- Mercado Asegurador con GWP alrededor de \$15B USD - Vida y No vida bajo CMF. Representa 4.6 % del PIB. Crecimiento moderado del 2,2%.
- Vida representa 64% de la prima total, creciendo 3,9%, impulsado por rentas vitalicias y seguros de ahorro.
- Seguros Generales representa el 36% con una caída del 0,8% en su prima directa, afectadas por descensos en ramos como incendio y vehículos.
- Los seguros de salud experimentaron un incremento del 8,9% en su prima directa, impulsado por la migración de afiliados de ISAPRES a FONASA.
- En la intermediación, más del 87% de la prima de seguros generales fue intermediada por corredores, en comparación con 39,6% en el de vida.
- Termos regulatorios: Ley Fintech (Open Finance), LPD, Ciberseguridad.



Perfil del segmento cooperativo

- Existen 2 tipos de mutuales: Abiertas y Cerradas, bajo Ley N.º 16.744 - SUSESO.
- Protección accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. Prevención, atención médica, prestaciones económicas e indemnizaciones a trabajadores dependientes e independientes afiliados.
- **Mutuales abiertas:** Disponibles para cualquier empleador que quiera adherirse. Incluyen:
 - Instituto de Seguridad de Trabajo (IST).
 - Asociación Chilena de Seguridad (ACHS).
 - Mutual de Seguridad C.Ch.C.
- **Mutuales cerradas:** Atienden exclusividad a ciertos grupos, como las mutualidades del Ejército, Aviación o Carabineros.
- **Mutual de Seguros (Ley de Seguros) - CMF:** Ofrece seguros de vida, ahorro e inversión a la personas e instituciones.



Estrategias y perspectivas

- **Estrategia Productos:** Productos flexibles e integrados (Vida y no vida), oportunidad para expansión de salud.
- **Aseguradora digital:** Viaje digital a través de productos y suscripción, distribución, servicio y operaciones, reclamos y gestión de riesgos.
- **Alianzas estratégicas:** asociación orgánica o inorgánica de aseguradoras, Insurtechs y nuevos ecosistemas (e-commerce /Marketplace).
- **Responsabilidad social y ambiental:** las aseguradoras ponen mayor énfasis en su responsabilidad social corporativa y operaciones de finanzas sostenibles.
- **Regulatorio:** Ley Fintech (open finance), LGDP, Ciberseguridad, IFRS17.

México



Contexto del mercado asegurador

- **Tamaño y estructura:** El mercado asegurador en México es el segundo más grande de América Latina, después de Brasil. ≈ 45 Mil Mill USD.
- **Cultura aseguradora:** Predominan seguros obligatorios y la penetración en seguros voluntarios es baja, con solo el 21% de la población asegurada y una penetración del PIB de 2.76%.
- **Regulador como catalizador:** Se espera que la colaboración entre autoridades facilite el acceso a seguros para segmentos desatendidos.
- **Alta concentración:** 80% de las primas se concentran en el 16 empresas aseguradoras.



Perfil del segmento cooperativo

- **Presencia marginal:** con solo dos sociedades mutualistas registradas.
- **Foco del negocio:** Su enfoque principal han sido los seguros agropecuarios y productos de aseguramiento de vehículos destinados al transporte público y privado de pasajeros.
- **Credibilidad Pública:** La falta de supervisión de la CONDUSEF erosiona la confianza de los consumidores.
- **Marco Regulatorio:** Requisitos regulatorios de solvencia dificultan la operación de empresas pequeñas.



Estrategias y perspectivas

- **Oportunidades:** aprovechar la baja penetración del seguro en zonas rurales y poblaciones vulnerables.
- **Adaptación Regulatoria:** Se necesita un marco regulatorio que reconozca su naturaleza no lucrativa y ajuste los requisitos de capital, e integrarlas a la supervisión de la CONDUSEF para aumentar su credibilidad y confianza.
- **Alianzas Estratégicas:** Fomentar alianzas con cooperativas de ahorro y crédito puede mejorar la distribución y acceso a seguros en comunidades.
- **Adopción de Insurtech:** para optimiza procesos, reducir costos y facilitar el acceso a microseguros y productos adaptados.

Agenda

1

- Bienvenida e introducción

2

- El poder del modelo mutual y cooperativo en un mundo cambiante

3

- Hallazgos clave del informe EY-ICMIF 2024

4

- Contexto local: realidades y oportunidades

5

- Q&A: ¿cómo seguimos cocreando un sector más humano y resiliente?

iMuchas gracias!
¿Preguntas?

Investigación de mercado
de mutuales a nivel global



Contacto



**Nuno
Vieira**

Socio Líder Seguros
LATAM

Nuno.Vieira@br.ey.com



**Juan Pablo
Grisolía**

Socio Líder Servicios Financieros
Argentina

juan-pablo.grisolia@ar.ey.com



**Rogerio
Galveas**

Socio Líder Seguros
Chile

Rogerio.Galveas@cl.ey.com



**Gérard
Glorieux**

Director Ejecutivo Seguros
México

gerard.glorieux@mx.ey.com

Anexo

Sobre EY

En un mundo que está cambiando más rápido que nunca, nuestro propósito es nuestra guía: construir un mejor mundo de negocios

Para ello, nos especializamos en todo el espectro de servicios, para permitir soluciones conectadas para una toma de decisiones segura, según las particularidades de cada industria, incluida la de Seguros.

Líneas de servicio



Auditoría

Garantía de confianza para las empresas y los mercados de capitales, ayudando a proteger y generar valor sostenible a largo plazo.

- Auditoría
- Riesgos tecnológicos
- Servicios de auditoría y consultoría en sostenibilidad
- Servicios forenses y de integridad, entre otros.



Consultoría

Transformación empresarial, con foco en las personas, aprovechando la tecnología y permitiendo la innovación a gran escala.

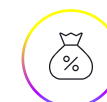
- Consultoría de Negocios
- Consultoría de Personas
- Consultoría de Riesgos
- Consultoría Tecnológica



Estrategia y Transacciones

Rediseño de ecosistemas, remodelación de cartera y reinención holística del negocio y el trabajo, para moldear un futuro mejor.

- Servicios de estrategia
- Finanzas corporativas
- Compras e integraciones
- Venta y separación
- Reformulación de resultados
- Marco digital de fusiones y adquisiciones



Impuestos

Servicios conectados en todas las disciplinas fiscales para ayudar a los clientes a crecer en una era de cambios constantes y desafíos permanentes.

- Impuestos empresariales
- Impuestos internacionales
- Impuesto sobre transacciones e
- Impuestos y normativas relacionadas con las personas, el cumplimiento y la presentación de informes y la legislación vigente
- Servicios legales

El modelo de consultoría de EY está pensado para ofrecer soluciones integrales

- Transformación Digital**
- ▶ Arquitectura de Negocios
 - ▶ Business Plan
 - ▶ Nuevos modelos de negocio
 - ▶ Diseño Producto/Servicios
 - ▶ Investigación de Mercado
 - ▶ Transformación Office/PM Office
 - ▶ Lean Process
 - ▶ Program & Project Management PMO
 - ▶ Open Finance

- Organización**
- ▶ People Experience
 - ▶ Org and Workforce Transformation
 - ▶ HR Transformation
 - ▶ People Mobility
 - ▶ Asesoría fiscal asociada al negocio y la nómina

- Technology**
- ▶ DevOps
 - ▶ POD de Desarrollo Ágiles
 - ▶ RPA
 - ▶ Data&Analytics
 - ▶ Apification
 - ▶ Migración a Cloud
 - ▶ Testing Automation/ Managed services

- Risk**
- ▶ Internal Audit Transformation
 - ▶ Gestión Integral del Riesgo
 - ▶ Prevención de Fraude/FC/AML/KYC
 - ▶ Compliance Regulatorio
 - ▶ Audit Co-Source
 - ▶ Basilea II y III | IFRS 9 y 17
 - ▶ Riesgos Operativos
 - ▶ Internal Audit



- ▶ Rediseño de canales de distribución
- ▶ Rediseño de propuestas de valor
- ▶ Estrategia de Precios/Revenue Optimization
- ▶ Inteligencia y Marketing Digital
- ▶ Diseño/Mejora de Customer Experience/ Loyalty

- ▶ Strategic Sourcing
- ▶ Automatización de Procesos
- ▶ Process mining
- ▶ Nuevos modelos operativos

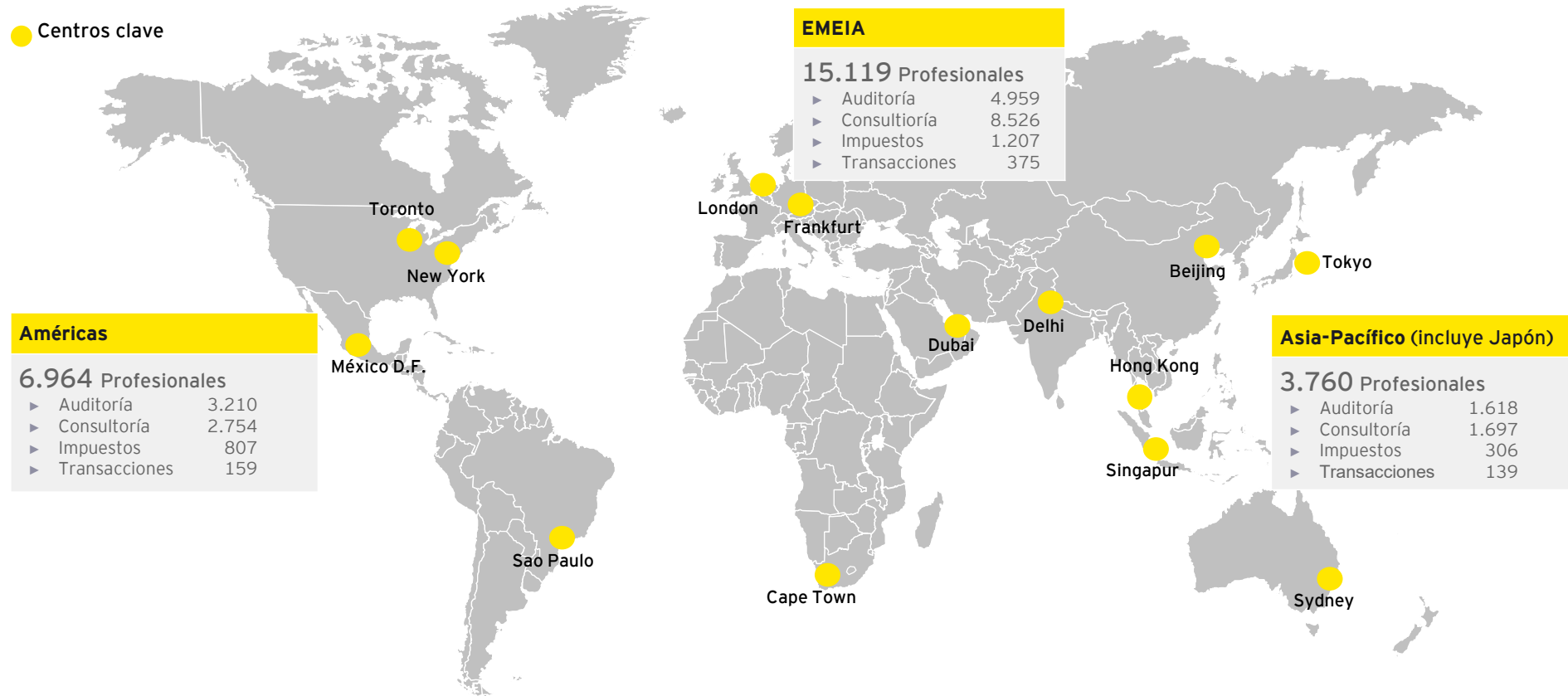
- ▶ Sustainability Transformation
- ▶ Sustainable Finance

- ▶ Cyber transformation
- ▶ TPRM
- ▶ Data Privacy/GDPR
- ▶ Cloud services
- ▶ IT Audit, Governance & SOX
- ▶ Software Asset Management
- ▶ PCI
- ▶ Simulacros crisis
- ▶ Attestation services (SOC Reports)

- ▶ Finance Transformation
- ▶ Finance Analytics
- ▶ TAX transformation
- ▶ TFO
- ▶ FAS

Red Global de Seguros de EY

Nuestra red nos permite reunir equipos adecuados, compartir prácticas líderes y abordar necesidades de las compañías de seguros, independientemente de su ubicación.



Conectividad Global para soluciones integrales

Más de 25.000 profesionales

Mayor práctica actuarial dentro de las Big Four, con más de 2.000 actuarios

#1 con una cuota de mercado de ~28% de las compañías de seguros*

#1 en auditorías de compañías de seguros entre las Big Four**

Nombrado "Líder del Mercado Horizon 3" del ranking HFS Horizons - Servicios de Seguros

Disclaimer: Números estimados y no reales.

* Lista Forbes 2.000 (2023)

** Lista Russell 3.000



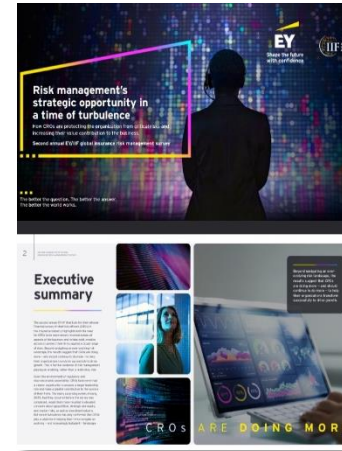
Más investigaciones y reportes sobre la industria de Seguros (no exhaustivo)



[Perspectivas Globales de Seguros 2025](#)



[Seguros 2024: la reinención de las aseguradoras en Argentina](#)



[Segunda Encuesta Anual de Gestión de Riesgos de Seguros de EY/IIF \(Instituto de Finanzas Internacionales\)](#)




[El Futuro del Sector Asegurador: Tendencias Clave para 2025](#)





[Seis pasos para integrar la inteligencia artificial en el sector seguros](#)




[Cómo revolucionar los seguros con IA generativa](#)

 Más sobre el sector asegurador global en [Insurance/ey.com](https://www.ey.com/insurance)

 Únase a nosotros en LinkedIn | Grupo global de [LinkedIn de EY](#)

 Vea nuestros videos del sector en [YouTube](#)

 Regístrese para recibir alertas por [correo electrónico](#)