ZUMMARATINGS
Clasificadora de Riesgo

ZR

JUNIO DE 2026.

PERÚ .

SECTORIAL DE SEGUROS.

DATOS AL MES DE MAYO DE 2026 Y 2025.



Notas preliminares

Nota 1. Datos tomados de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP de la República del Perú. Cálculo efectuado por Zumma LC&S para uso de Zumma Ratings.

Nota 2. Perú mantiene, a la fecha de emisión del presente informe, la categoría de BBB- emitida por Standard & Poor's, con perspectiva Estable. Dicha calificación, vigente desde el 25 de abril de 2024, continúa ratificada en las revisiones posteriores de la agencia.

Nota 3. Las cifras se expresan en miles de soles (S/) y, cuando resulta ilustrativo, en su equivalente en dólares de los Estados Unidos (US$), empleando el tipo de cambio contable de S/ 3.414 por US$ a mayo de 2026 y de S/ 3.626 por US$ a mayo de 2025. La apreciación del sol entre ambas fechas amplifica el crecimiento medido en dólares respecto del medido en soles, aspecto que se señala donde corresponde.

SECTOR SEGUROS DE PERÚ .

Panorama general del mercado

Al cierre de mayo de 2026, el mercado asegurador peruano –conformado por diecisiete compañías– alcanzó una prima neta emitida de S/ 10,300 millones (US$ 3,017 millones), un crecimiento de 8.8% en soles frente a los S/ 9,468 millones (US$ 2,611 millones) de mayo de 2025. Medido en dólares, el avance es todavía mayor –del orden de 15.5%–, pues el sol se apreció de S/ 3.626 a S/ 3.414 por dólar entre ambas fechas; conviene tenerlo presente al comparar la industria peruana con otros mercados de la región, donde la lectura en moneda dura no siempre coincide con la lectura en moneda local. La producción se sostiene sobre una base de activos de S/ 92,524 millones (US$ 27,101 millones), que crece 7.4%, y un patrimonio contable de S/ 13,719 millones (US$ 4,019 millones), que avanza 11.5% y refuerza la capitalización del sistema.

Indicador del sistema	Mayo 2026	Mayo 2025	Variación
Primas netas emitidas (S/ miles)	10,299,850	9,468,453	8.8%
Primas netas emitidas (US$ miles)	3,016,945	2,611,267	15.5%
Activos totales (S/ miles)	92,523,553	86,113,618	7.4%
Patrimonio neto (S/ miles)	13,719,352	12,302,036	11.5%
Utilidad neta del ejercicio (S/ miles)	1,166,653	996,780	17.0%
Resultado de inversiones (S/ miles)	2,369,919	1,633,773	45.1%
Resultado técnico (S/ miles)	-17,791	492,365	n.s.
Margen técnico	-0.17%	5.20%	-5.4 pp
Margen neto	11.32%	10.19%	+1.1 pp
ROE (5 meses, no anualizado)	8.50%	8.09%	+0.4 pp
ROA (5 meses, no anualizado)	1.26%	1.15%	+0.1 pp
Rentabilidad de operación	-11.22%	-5.99%	-5.2 pp

Siniestralidad retenida (sector)	46.50%	40.78%	+5.7 pp
Inversiones financieras / activo	72.60%	71.10%	+1.5 pp
Patrimonio / activo	14.82%	14.28%	+0.5 pp
Rotación de cobranza (días)	70	73	-3 d

Cuadro 1. Principales indicadores del sistema asegurador peruano, mayo 2026 frente a mayo 2025. Conversión a dólares a S/ 3.414 (2026). pp = puntos porcentuales; n.s. = no significativo. Fuente: SBS; cálculos propios.

La estructura de cartera confirma el peso predominante del negocio de personas: los ramos de vida –seguros de vida junto con el componente previsional y de pensiones– concentran el 61.3% de la producción, seguidos por los ramos generales con 27.3% y por accidentes y enfermedades con 11.4%. Esta composición define el perfil de riesgo del sistema, en el que las obligaciones de largo plazo gobiernan tanto la gestión de inversiones como la solvencia. La novedad del ejercicio, sin embargo, no está en la composición sino en su dinámica: mientras los seguros de vida crecieron 16.5% y las pensiones 11.2%, los ramos generales se contrajeron 2.6%, de modo que el crecimiento del mercado descansó casi por completo en el negocio de personas.

Ramo / agrupación	Prima 2026 (S/ miles)	Part. 2026	Prima 2025 (S/ miles)	Part. 2025	Var. soles
Seguros de vida	5,029,793	48.8%	4,318,356	45.6%	16.5%
Ramos generales	2,811,438	27.3%	2,887,066	30.5%	-2.6%
Pensiones (SPP)	1,288,365	12.5%	1,158,091	12.2%	11.2%
Accidentes y enfermedades	1,170,254	11.4%	1,104,941	11.7%	5.9%
Total mercado	**10,299,850**	**100%**	**9,468,453**	**100%**	**8.8%**

Cuadro 2. Composición de la cartera por ramo, primas netas emitidas (incluye reaseguro aceptado). Participación sobre el total del mercado y variación en soles. Fuente: SBS; cálculos propios.

Estructura competitiva y concentración

El mercado exhibe una concentración elevada, característica de una industria intensiva en capital y en reaseguro. Las dos mayores compañías reúnen por sí solas cerca del 49.6% de

la prima emitida; al incorporar a la tercera y la cuarta, las cuatro primeras explican el 73.0% de la producción, y las cinco mayores superan el 80%. Las doce compañías restantes compiten por menos de una quinta parte del mercado, en buena medida desde posiciones de nicho –crédito y cauciones, ramo vehicular, banca-seguros y microseguros–. El cuadro es prácticamente idéntico al de mayo de 2025, cuando las cuatro mayores sumaban 72.3%, lo que confirma una configuración dominante estable, liderada por aseguradoras compuestas de gran tamaño, en la que la escala constituye una ventaja competitiva decisiva para absorber costos fijos, sostener retenciones y negociar condiciones de reaseguro. El número de participantes se mantiene en diecisiete, sin altas ni bajas netas en el período, con algunos cambios de denominación social que no alteran el mapa de concentración.

El resultado técnico: del superávit a la frontera del equilibrio

El hallazgo central de este corte es un deterioro nítido del resultado de suscripción. Si a mayo de 2025 el sistema todavía obtenía un resultado técnico positivo de S/ 492 millones (US$ 136 millones), equivalente a un margen técnico de 5.2% sobre la prima, a mayo de 2026 ese resultado se tornó prácticamente nulo y ligeramente negativo: −S/ 18 millones, esto es, un margen técnico de −0.17%. El resultado técnico bruto, antes de comisiones y gastos, retrocedió 28.8% (de S/ 2,735 a S/ 1,947 millones). En otras palabras, el negocio asegurador peruano, medido únicamente por su desempeño técnico, dejó de ganar en la mesa de suscripción y se ubica hoy en el límite de su punto de equilibrio. Lo que el año pasado era un colchón técnico se ha consumido en apenas doce meses.

El origen del deterioro es la siniestralidad. El índice de siniestralidad retenida del sistema subió de 40.78% a 46.50% –5.7 puntos en un año– y la relación de siniestros retenidos sobre prima retenida pasó de 45.69% a 48.90%. La presión proviene sobre todo del negocio de vida, cuya siniestralidad retenida saltó de 35.96% a 45.15%, un incremento de 9.2 puntos que explica buena parte del movimiento agregado; accidentes y enfermedades se mantuvo estable en torno al 60% y los ramos generales apenas variaron, en 41.5%. El segmento de pensiones, por su naturaleza de rentas, sostiene una siniestralidad retenida superior al 100% (117.05%), aunque por debajo del 124.75% del año previo. Medida sobre prima ganada, la siniestralidad incurrida del sistema se sitúa en torno a 66.8%, nivel que, sumado a las comisiones de intermediación y costos de adquisición (17.27% de la prima, frente a 16.47% un año atrás) y a los gastos de administración (11.05%), comprime el resultado de suscripción hasta dejarlo en terreno adverso. Así lo refleja la rentabilidad de operación –el resultado técnico neto de gastos de administración, antes del producto financiero–, que se profundiza de −5.99% a −11.22%.

El producto financiero como motor de la rentabilidad

La rentabilidad del sistema se explica, hoy más que nunca, por el resultado de inversiones. El producto financiero ascendió a S/ 2,370 millones (US$ 694 millones), un salto de 45% respecto de los S/ 1,634 millones (US$ 451 millones) de mayo de 2025; con ello pasó a representar 23.0% de la prima neta emitida –frente a 17.3% un año antes– y 2.56% del activo, en un balance donde las inversiones financieras equivalen al 72.6% del activo total (71.1% en 2025). Es precisamente este componente el que transforma una operación técnicamente deficitaria en un resultado positivo: la utilidad neta del sistema alcanzó S/ 1,167 millones (US$ 342 millones), un crecimiento de 17.0% en soles –y de 24.3% en dólares–, con un margen neto que mejora de 10.2% a 11.3%.

El corolario es nítido y se ha acentuado respecto del ejercicio anterior: se trata de un mercado financieramente impulsado, en el que la cartera de inversiones –y no el resultado de suscripción– sostiene la utilidad. La paradoja del período es elocuente: el sector ganó más dinero ganando menos en su oficio asegurador, porque el deterioro técnico fue más que compensado por un producto financiero excepcionalmente favorable. Esta dependencia, ventajosa en un entorno de tasas todavía elevadas, expone al sistema al riesgo de reinversión y a la sensibilidad frente a movimientos en las tasas de interés y en la valorización de los instrumentos, de manera particular en las compañías de rentas vitalicias, cuya cuenta de resultados es, en esencia, una cuenta de inversiones.

Rentabilidad agregada y dispersión entre compañías

Sobre la base de cinco meses y sin anualizar, el sistema rinde un ROE de 8.50% (8.09% en 2025) y un ROA de 1.26% (1.15%); llevado a base anual, el retorno sobre patrimonio se aproximaría a un rango de 19% a 20%. Bajo el promedio del sistema subyace, no obstante, una marcada dispersión: el ROE no anualizado de las distintas compañías se distribuye aproximadamente entre −3.6% y +20.8%, y una sola entidad cierra el período en terreno negativo. Las aseguradoras compuestas de mayor tamaño muestran retornos más moderados –del orden de 5% a 9%–, consecuencia natural de operar sobre patrimonios elevados que diluyen el retorno relativo, mientras que los registros más altos corresponden a operadores de nicho y a compañías con bases patrimoniales acotadas y fuerte aporte financiero. La rentabilidad del mercado es, en suma, tan heterogénea como su estructura competitiva, y su lectura individual depende más del modelo de negocio y del tamaño relativo que del promedio del sistema.

Solvencia, apalancamiento y estructura patrimonial

La estructura de financiamiento del sistema descansa fundamentalmente en las reservas técnicas, no en deuda. La relación patrimonio sobre activo se ubica en 14.82% –ligeramente superior al 14.28% de 2025–, lo que equivale a un apalancamiento contable cercano a 6.7 veces; el avance del patrimonio (11.5%) por encima del de los activos (7.4%) apunta a una capitalización que se refuerza. El apalancamiento técnico se concentra, como es propio del mercado, en las compañías de rentas y de vida de largo plazo, en coherencia con la naturaleza de pasivos de muy largo plazo que administran. El endeudamiento financiero, en cambio, es bajo y excepcional: la mayoría de aseguradoras no registra obligaciones financieras relevantes, de modo que la solvencia se apoya en la calidad y suficiencia de las reservas y en el respaldo de las inversiones que las cubren. El índice de liquidez sobre reservas técnicas y de siniestros se mantiene estable en 1.05 veces (1.04 en 2025), señal de un calce que no se ha tensionado pese al mayor dinamismo de la producción.

Liquidez y gestión de la cobranza

Los indicadores de liquidez deben interpretarse a la luz del modelo de negocio. La rotación de cobranza promedio del sistema mejoró de 73 a 70 días, reflejo de una gestión algo más eficiente del crédito a asegurados. Tras ese promedio conviven realidades muy distintas: el ramo vehicular y algunas líneas patrimoniales financian pólizas a plazos largos y elevan la rotación, mientras que las compañías de rentas cobran casi al contado, por tratarse de primas únicas. La gestión de liquidez y de cuentas por cobrar es, en consecuencia, muy heterogénea y dependiente del tipo de cartera de cada operador; el bajo nivel de liquidez de las aseguradoras de rentas es consistente con activos invertidos a largo plazo para calzar pasivos de igual horizonte, y no debe leerse como una debilidad sino como un rasgo estructural del negocio previsional.

Ramos generales: la dependencia estructural del reaseguro

El análisis de las primas cedidas y retenidas revela que el sistema, en conjunto, retiene 83.0% de su producción y cede 17.0% al reaseguro, una retención algo mayor que la de un año atrás (80.7%). Ese promedio, sin embargo, esconde realidades opuestas entre ramos. Los ramos generales ceden 45.4% de su prima y retienen 54.6%, una proporción muy superior a la del negocio de personas y explicada casi por completo por las líneas patrimoniales y catastróficas –incendio, líneas aliadas y terremoto–, donde el reaseguro deja de ser un complemento para convertirse en el eje de la operación. Es en este segmento donde el resultado técnico neto de cada compañía queda determinado tanto por la suscripción directa como por las condiciones, proporcionales y no proporcionales,

pactadas con los reaseguradores. La cesión de los ramos generales descendió levemente respecto de 2025 (47.6%), en un contexto de menor producción del segmento.

Ramo / agrupación	Prima emitida (S/ miles)	Equivalente (US$ miles)	% Cedida	% Retenida
Ramos generales	2,811,438	823,503	45.4%	54.6%
Accidentes y	1,170,254	342,781	2.9%	97.1%
Seguros de vida	5,029,793	1,473,284	2.5%	97.5%
Pensiones (SPP)	1,288,365	377,377	24.3%	75.7%
Total mercado	**10,299,850**	**3,016,945**	**17.0%**	**83.0%**

Cuadro 3. Estructura de cesión y retención por ramo, mayo 2026. Prima emitida = primas de seguros netas más reaseguro aceptado. Conversión a dólares a S/ 3.414 por US$. Fuente: reporte de primas netas emitidas, cedidas y retenidas; cálculos propios.

En el polo opuesto, los seguros de personas operan con retención casi plena: vida retiene 97.5% y accidentes y enfermedades 97.1%, pues su riesgo principal no es catastrófico sino actuarial, biométrico y financiero. El segmento de pensiones cede una cuarta parte de su prima (24.3%), reflejo de la protección de las carteras previsionales. Esta asimetría —alta cesión en líneas patrimoniales, alta retención en personas— es la que explica que el resultado del sistema sea, en lo esencial, un resultado de personas y de inversiones, y que la exposición técnica neta del mercado se concentre fuera de las líneas catastróficas, en negocios de alta frecuencia y en carteras de largo plazo.

Vida y previsional: un negocio de spread y de inversión

El segmento de vida, que junto con el componente previsional concentra 61.3% del mercado y fue el motor del crecimiento del ejercicio (+16.5% en seguros de vida y +11.2% en pensiones), responde a una lógica financiera antes que estrictamente técnica. Su cesión al reaseguro es baja y su retención muy alta porque el riesgo relevante es el de tasas, reinversión y longevidad, no el catastrófico. Dentro de este bloque conviven carteras de pasivos de largo plazo —rentas particulares, seguros previsionales y del sistema privado de pensiones, y desgravamen— que se gestionan como un negocio de diferencial entre el rendimiento de las inversiones y el costo de las obligaciones. De ahí que parte de estas compañías presente márgenes técnicos negativos que, no obstante, conviven con retornos sobre patrimonio positivos gracias al producto financiero; operan, en la práctica, como administradoras de portafolios con pasivos de seguro. El salto de la siniestralidad de vida

observado en este corte –de 36.0% a 45.2%– introduce, además, una señal de atención sobre la suficiencia tarifaria y de reservas en algunas de estas carteras, que merecerá seguimiento en los próximos cortes.

Conclusiones y perspectivas

El mercado asegurador peruano se muestra, a mayo de 2026, como un sistema concentrado, sólidamente capitalizado vía reservas y, más que nunca, financieramente impulsado. La radiografía del ejercicio combina dos movimientos de signo opuesto: por un lado, una expansión saludable de la prima (8.8% en soles, 15.5% en dólares) y de la utilidad neta (17.0%), con mejora del margen neto, del ROE y del ROA; por otro, un deterioro técnico de fondo, en el que el resultado de suscripción pasó de positivo a nulo o negativo y la rentabilidad de operación se profundizó hasta −11.2%, presionada por una siniestralidad retenida en ascenso, de manera particular en el negocio de vida. El puente entre ambos movimientos es el producto financiero, que creció 45% y hoy explica por sí solo la rentabilidad del sistema.

La proporción del reaseguro sigue siendo coherente con el perfil de riesgo del mercado: las líneas de propiedad y catástrofe se ceden de forma intensiva, protegiendo el patrimonio frente a eventos sísmicos, mientras que los ramos de personas y el vehicular se retienen casi en su totalidad y concentran la mayor exposición técnica neta. Hacia adelante, los principales puntos de atención son la trayectoria de las tasas de interés y el riesgo de reinversión que enfrentan las compañías de rentas –de las que depende, en gran medida, la utilidad del sistema–; la suficiencia tarifaria y de reservas ante el alza de la siniestralidad de vida; la disciplina de suscripción en autos y salud, ramos de alta retención; y la suficiencia y el costo de los programas de reaseguro catastrófico. En un mercado que prácticamente no gana en la suscripción, la sostenibilidad de la rentabilidad seguirá decidiéndose en la gestión de inversiones tanto como en la mesa técnica.

Atentamente.
Carlos Pastor.
Zumma Ratings.
carlos.pastor@zummaratings.com
www.zummaratings.com
Sociedad calificadora inscrita en El Salvador (*) y Guatemala (*)
Calificaciones públicas (*) y privadas para América Latina.



Acerca de Zumma Ratings.
Zumma Ratings es una Empresa Clasificadora de Riesgo que presta sus servicios financieros en los mercados que se le requiera de manera privada, y en los mercados de El Salvador y Guatemala tanto para la clasificación de riesgo pública (requerimiento regulatorio) así como privada. Zumma Ratings se encuentra inscrita ante la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (2001); en el Registro de Mercado de Valores de Guatemala y ante la Superintendencia de Bancos del mismo país (2017). La Sociedad se originó en Perú en 1996 bajo el nombre de Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Desde su fundación hasta el año 2000, mantuvo un acuerdo de asociación con Thomson Bankwatch, la clasificadora de riesgo más grande a nivel global para entidades financieras.

En noviembre de 2007, la Sociedad firmó un contrato de afiliación con Moody's Investors Service el cual finalizó en marzo de 20215 con la compra de las operaciones de Equilibrium Panamá y Perú por parte de Moody's; incluyendo el nombre comercial. Es por ello que durante 2015, se materializó el cambio de razón social de la Sociedad en El Salvador (de Equilibrium a Zumma Ratings) y la adquisición de la misma por un nuevo grupo de Accionistas con amplia experiencia internacional en materia de calificación de riesgo.

La calificación de riesgo surge de la necesidad de contar con un sistema de categorización que permitiera identificar - de manera confiable - el perfil crediticio y/o la calidad de los instrumentos de oferta pública que circulan en los mercados de valores. Al respecto, producto de los distintos movimientos económicos y financieros a lo largo de los últimos años, es mayor el interés por parte de las empresas en clasificadas sin que necesariamente sean emisores de valores, sino que lo hacen a la luz de verificar los riesgos técnicos - operativos, crediticios, financieros y sectoriales que puedan estar limitando su gestión.

La categoría que se otorga refleja la opinión sobre la capacidad de pago y perfil crediticio de la entidad calificada. Dicha opinión es constantemente revisada durante la vigencia de la relación contractual, cuyo resultado es comunicado al mercado en caso de tratarse de una clasificación pública, y en caso de corresponder a un proceso de clasificación privado, la evaluación será sustentada sólo ante el Directorio o ejecutivos que la institución asigne.

Derechos de autor por Zumma Ratings. La reproducción o distribución total o parcial de los contenidos producidos por Zumma Ratings, se entenderán protegidos por las leyes relativas a la propiedad intelectual desde el momento de su creación; por lo tanto, estará prohibida su reproducción, salvo con autorización previa y por escrito de forma electrónica. Todos los derechos reservados. Toda la información aquí contenida se encuentra protegida por Ley de Propiedad Intelectual, y ninguna de dicha información podrá ser copiada, reproducida, reformulada, transmitida, transferida, difundida, redistribuida o revendida de cualquier manera, o archivada para uso posterior en cualquiera de los propósitos antes referidos, en su totalidad o en parte, en cualquier forma o manera o por cualquier medio, por cualquier persona sin el consentimiento previo por escrito de Zumma Ratings.

Toda la información aquí contenida es obtenida por Zumma Ratings de fuentes consideradas precisas y confiables. Zumma Ratings lleva a cabo una investigación razonable de la información factual sobre la que se base de acuerdo con sus propias metodologías de clasificación, y obtiene verificación razonable de dicha información de fuentes independientes, en la medida de que dichas fuentes se encuentren disponibles para una emisión dada o en una determinada jurisdicción. La forma en que Zumma Ratings lleve a cabo la investigación factual y el alcance de la verificación por parte de terceros que se obtenga variará dependiendo de la naturaleza de la emisión calificada y el emisor, los requisitos y prácticas en la jurisdicción en que se ofrece y coloca la emisión y/o donde el emisor se encuentra, la disponibilidad y la

naturaleza de la información pública relevante, el acceso a representantes de la administración del emisor y sus asesores, la disponibilidad de verificaciones preexistentes de terceros tales como los informes de auditoría, cartas de procedimientos acordadas, evaluaciones, informes actuariales, informes técnicos, dictámenes legales y otros informes proporcionados por terceros, la disponibilidad de fuentes de verificación independiente y competentes de terceros con respecto a la emisión en particular o en la jurisdicción del emisor, y una variedad de otros factores. Los usuarios de clasificaciones e informes de Zumma Ratings deben entender que ni una investigación mayor de hechos ni la verificación por terceros puede asegurar que toda la información en la que Zumma Ratings se basa en relación con una clasificación o un informe será exacta y completa. En última instancia, el emisor y sus asesores son responsables de la exactitud de la información que proporcionan a Zumma Ratings y al mercado en los documentos de oferta y otros informes.

Zumma Ratings es una entidad supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero y además sujeta al cumplimiento de la Ley contra el Lavado de Dinero y Activos; en tal sentido, Zumma Ratings podrá solicitar en cualquier momento información para el cumplimiento de las leyes y normativas aplicables, como políticas de conozca a su cliente para la realización de una debida Diligencia.

Confidencialidad. Referente a la información recibida para la evaluación y clasificación Zumma Ratings ha accedido y accederá a información que será tratada como CONFIDENCIAL, la cual es y será compartida por el emisor cumpliendo con todas las disposiciones legales en materia de reserva bancaria, protección de datos de carácter personal, debiendo este garantizar que posee autorización de los titulares de los datos para compartir información. Ninguna información será compartida cedida o trasmitida por Zumma Ratings sino dentro del contexto de la Legislación aplicable. No se considerará información confidencial aquella que sea de dominio público o que haya sido obtenida por Zumma Ratings por otros medios dentro del contexto del respeto a la autodeterminación informativa y será utilizada exclusivamente para la finalidad de los servicios de clasificación.

EL SALVADOR
Tel (503) 2275 4853 / 22754854 / 2524 5201
zummaratings@zummaratings.com

GUATEMALA
Tel.: (502) 2215-4100
smarin@zummaratings.com

CONTÁCTENOS
+503 7118-8970