Preguntas frecuentes: cómo ganan dinero las compañías de seguros de compensación de trabajadores

Esta página es información general sobre la industria de seguros, basada en informes publicados de la industria. No es asesoría legal, y leerla o comunicarse con nosotros no crea una relación de abogado y cliente. Las cifras son las más recientes disponibles a octubre de 2026.

¿Cómo gana dinero una aseguradora de compensación de trabajadores?

De dos maneras. Primero, cobrando en primas más de lo que paga en reclamos y gastos. A eso se le llama ganancia de suscripción. Segundo, invirtiendo las primas que guarda antes de pagar los reclamos. Como los reclamos de compensación de trabajadores muchas veces se pagan a lo largo de muchos años, y la atención médica en algunos reclamos dura décadas, las aseguradoras guardan e invierten grandes sumas de dinero por mucho tiempo.

¿Qué es el “índice combinado”?

Es la medida principal de la industria para los resultados de suscripción: los costos de reclamos más los gastos, como porcentaje de las primas. Un índice combinado menor de 100 significa que la aseguradora ganó dinero con sus pólizas antes de contar cualquier ingreso por inversiones. Mayor de 100 significa que pagó más de lo que recibió en esas pólizas, aunque todavía puede ganar con sus inversiones.

¿El seguro de compensación de trabajadores es rentable?

A nivel nacional, mucho. La compensación de trabajadores tuvo un índice combinado de 91 en 2025, y ha estado por debajo de 100 durante doce años seguidos, según el Consejo Nacional de Seguros de Compensación (NCCI). La industria de seguros de propiedad y responsabilidad civil en conjunto reportó una ganancia de suscripción de $60,900 millones y una utilidad neta de $150,900 millones en 2025 (AM Best, resultados preliminares).

¿Qué son las “reservas” y por qué importan?

Las reservas son el cálculo de la aseguradora de lo que pagará al final en los reclamos que siguen abiertos. Si las reservas se fijan más altas de lo necesario, los resultados actuales de la aseguradora se ven peores de lo que realmente son. Cuando después los reclamos se cierran por menos de lo esperado, el dinero sobrante se libera y se convierte en ganancia. El NCCI calcula que, a nivel nacional, las aseguradoras de compensación de trabajadores tienen unos $14,000 millones más en reservas de lo que van a necesitar.

Las aseguradoras de California dicen que están perdiendo dinero. ¿Es cierto?

En el papel, los números se ven peor en California. La Oficina de Clasificación de Seguros de Compensación de Trabajadores de California (WCIRB) proyecta un índice combinado de 127% para los reclamos de 2025, el más alto en más de 20 años. Pero esa cifra es una proyección sobre reclamos que todavía se están desarrollando. Viendo lo que realmente se pagó y gastó durante el año calendario 2025, las pérdidas y los gastos fueron el 102% de la prima devengada, casi a la par. Ninguna de las dos cifras incluye los ingresos por inversiones que las aseguradoras ganan con el dinero que guardan.

¿Por qué las proyecciones serían más altas que la realidad?

Las proyecciones para reclamos recientes son cálculos, y el historial nacional muestra que esos cálculos han tendido a salir altos. Por eso la industria guarda miles de millones de dólares en reservas que no se espera que necesite. Las proyecciones altas también respaldan las solicitudes de tarifas de primas más altas.

¿Por qué están subiendo las primas en California?

En 2025 los empleadores de California pagaron las tarifas de compensación de trabajadores más bajas en más de 50 años, después de años de competencia de precios entre las aseguradoras. Luego el Comisionado de Seguros aprobó aumentos de tarifas de referencia del 8.7% a partir del 1 de septiembre de 2025 y del 6.6% a partir del 1 de septiembre de 2026. Las aseguradoras señalan el aumento de los costos de los reclamos y el aumento de los reclamos por trauma acumulativo, que pasaron de cerca del 18% de los reclamos con indemnización en 2022 a más del 25%.

¿Cuánto gastan las aseguradoras en pelear los reclamos?

Cada vez más. La WCIRB informa que los gastos asignados a reclamos, que incluyen abogados de la defensa y otros costos ligados al manejo de reclamos específicos, llegaron a $13,860 por reclamo con indemnización en 2025. Eso fue un aumento del 11% sobre el año anterior, y han subido cada año desde 2021. Los costos médico legales por reclamo también han subido mucho desde 2022. Este dinero no llega a los trabajadores lesionados, pero se cuenta en las cifras de costos que se usan para justificar primas más altas.

¿Qué significa todo esto para un trabajador lesionado?

El modelo de negocio premia pagar menos y pagar después:

- Cada dólar que se paga después se queda invertido más tiempo.
- Cada beneficio que se niega o se reduce mejora los resultados de la aseguradora.
- El dinero que se gasta en disputar reclamos se suma a los costos que las aseguradoras citan cuando piden aumentos de tarifas.

Por eso los reclamos se retrasan, se disputan o se niegan con tanta frecuencia, y por eso importa conocer sus derechos.

Fuentes

- AM Best, Best's Special Report sobre los resultados de seguros de propiedad y responsabilidad civil de EE. UU. en 2025 (marzo de 2026).
- National Council on Compensation Insurance, informe State of the Line, según Insurance Journal (14 de mayo de 2026).
- Workers' Compensation Insurance Rating Bureau of California, informe de pérdidas y gastos de 2025, según Insurance Journal (10 de julio de 2026).
- Workers' Compensation Insurance Rating Bureau of California, Quarterly Experience Report hasta el 30 de junio de 2026, según Insurance Journal (8 de octubre de 2026).