

**GUÍA DE LICITACIONES**  
PARA SERVICIOS DE ASESORAMIENTO  
Y COLOCACIÓN DEL  
**PROGRAMA DE SEGUROS**

2ª edición



**agers**

# AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer su trabajo, dedicación y apoyo a los profesionales que en colaboración con AGERS han hecho posible la 2ª edición de esta guía:



**Olaya Porto**  
Gestor de Riesgos y Seguros



**Fanny Nicolás Ramos**  
Head of Insurance



**Juan Carlos Sánchez Gil**  
Director Sector Público



**Marta Vega**  
Distribution Manager



**Pedro Morato Antona**  
Gerente de Riesgos y Seguros

---

**ISBN: 978-84-09-85420-2**  
**Copyright: DEP639120342464625947**  
**Nota Legal - Copyright**

© 2026 AGERS España, las conclusiones de este texto son emitidas por la comisión.  
Los contenidos de este trabajo (texto, imágenes, gráficos, elementos de diseño, etc.) están protegidos por los derechos de autor y por las leyes de protección de la propiedad intelectual. La reproducción o divulgación de sus contenidos precisa la aprobación previa por escrito de AGERS y solo puede afectarse citando la fuente y la fecha correspondiente.

# ÍNDICE

<b>1. MODELOS DE LICITACIONES DE SEGUROS</b>	<b>5</b>
<b>2. INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
<b>3. OBJETOC Y DETERMINACIÓN DEL CONCURSO</b>	<b>7</b>
<b>4. DATOS DEL LICITADOR</b>	<b>8</b>
<b>5. PRESTACIÓN DE SERVICIOS</b>	<b>9</b>
<b>6. CONFIDENCIALIDAD</b>	<b>10</b>
<b>7. DURACIÓN DEL CONTRATO</b>	<b>11</b>
<b>8. ALCANCE</b>	<b>11</b>
<b>9. PROPUESTA ECONÓMICA</b>	<b>12</b>
<b>10. PLAZOS</b>	<b>12</b>
10.1. Calendario del concurso	12
10.2. Envío de ofertas	13
10.3. Personas de contacto	13
10.4. Validez de la oferta	13
10.5. Propiedad de la oferta	13
10.6. Conflicto de intereses	14
10.7. Consultas	14
10.8. Renuncia a presentar ofertas	14
<b>11. VALORACIÓN DE LAS OFERTAS</b>	<b>14</b>
11.1. Modalidades de valoración	14
11.2. Valoración técnica	14
11.3. Valoración económica	15
11.4 . Criterios excluyentes	15

<b>12. COMUNICACIÓN DE ADJUDICACIÓN</b>	<b>15</b>
<b>13. LICITACIONES DEL SECTOR PÚBLICO</b>	<b>15</b>
13.1. Condiciones preliminares	<b>16</b>
13.2. Procedimientos de contratación	<b>17</b>
13.3. Implicaciones prácticas para el modelo de licitación	<b>18</b>

# 1. MODELOS DE LICITACIONES DE SEGUROS

## Tipos de Concurso

1. **Concurso de Méritos:** mejora de coberturas, garantías y/o servicio.
2. **Concurso de Precio:** optimización de coste manteniendo calidad.
3. **Concurso Mixto:** combinación de mejora técnica y económica.

## Modalidades de gestión de pólizas

1. **Pólizas en Directo:** negociación directa con la aseguradora actual.
2. **Concurso de Pólizas:** se mantiene el bróker, se revisan las compañías aseguradoras.
3. **Concurso de Brokers:** se mantienen las aseguradoras, se cambia el bróker.
  - Remuneración por fees, comisiones o mixto.
4. **Concurso de Brokers y Pólizas**
  - a. Con asignación de aseguradora.
  - b. Sin asignación de aseguradora.



En los siguientes apartados se desarrolla un ejemplo de contenido tipo de concurso mixto de Brokers y Pólizas sin asignación, sin perjuicio de la posibilidad de adaptación a cualquier otro modelo de los enunciados.

Cuando sea aplicable la **Normativa de Contratación Pública**, acúdase al apartado 13 a fin de complementar los siguientes apartados.

## 2. INTRODUCCIÓN

[La empresa] convoca un proceso de licitación para la adjudicación del **Contrato de Servicio de Asesoramiento, Consultoría y Colocación del Programa de Seguros**.

Por medio del presente documento, se invita formalmente a los Proponentes a presentar sus ofertas, las cuales deberán ajustarse íntegramente a las condiciones establecidas en este Pliego y sus anexos.

Se habilitará una **instancia de consultas y respuestas**, conforme a lo indicado en las *Instrucciones para Proponentes*. Todas las respuestas y aclaraciones serán remitidas simultáneamente a todos los Proponentes registrados, garantizando la igualdad de condiciones.

[La empresa] se reserva el derecho de **adjudicar total o parcialmente**, así como de **declarar desierta la licitación** sin que ello genere responsabilidad alguna.

## 3. OBJETO Y DETERMINACIÓN DEL CONCURSO

El objeto del concurso es seleccionar al adjudicatario responsable del Programa de Seguros de [la empresa].

La empresa adjudicataria será un actor estratégico en la gestión del

riesgo y la evolución del programa asegurador.

En este apartado deberá definirse con claridad el tipo de concurso:

- **Ahorro de costes**
- **Optimización y ampliación de coberturas y/o servicio**
- **Concurso mixto (coberturas y/o servicio + precio)**

### **Modalidad UTE para bróker**

[La empresa] podrá admitir o solicitar la constitución de una **Unión Temporal de Empresas (UTE)** entre brókers participantes.

Uno de ellos actuará como gerente de la UTE, bajo los términos de organización y funcionamiento que establezca [la empresa].

## **4. DATOS DEL LICITADOR**

Cada Gerente de riesgos seleccionará los requisitos que considere necesarios, en función de los objetivos del concurso.

### **Requisitos corporativos y técnicos**

- Presentación corporativa.
- Solvencia y rating del bróker y aseguradoras asociadas (definidos por [la empresa]).
- Implantación nacional e internacional.
- Volumen de primas intermediadas (nacional/internacional).
- Datos de plantilla y estructura organizativa.
- Principales clientes y experiencia sectorial.
- Evolución estratégica del licitador en el sector asegurador.

## **Equipo de servicio para [la empresa]**

- CV/documentación de perfiles asignados.
- Requisitos idiomáticos.
- Organigrama y responsables de cuenta.
- Experiencia mínima requerida.
- Disponibilidad y dedicación.

## **Seguro de Responsabilidad Civil Profesional**

El licitador deberá aportar una póliza vigente que cubra errores y omisiones derivados de su actividad.

# **5. PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

Los siguientes servicios podrán ser exigidos total o parcialmente según la estrategia de [la empresa]:

## **Consultoría y Gerencia de Riesgos**

- Asesoramiento permanente en materia de riesgos y normativa.
- Análisis de mercado nacional e internacional, tendencias y nuevos productos.
- Revisión y adecuación contractual a normativa aplicable.

## **Nuevas necesidades de colocación**

El Pliego podrá establecer:

- Procedimiento y plazos para solicitud y entrega de nuevas propuestas.
- Cantidad mínima de propuestas a presentar.
- Evaluación y autorización discrecional de [la empresa].

## Ingeniería de prevención

- Inspección técnica de inmuebles e instalaciones
- Herramientas o metodologías utilizadas
- Informe de ingeniería
- Planes de mejora y seguimiento
- Impacto en siniestralidad y costes de transferencia

## Gestión del programa de seguros

- Negociación y contratación.
- Control técnico y financiero de pólizas.
- Gestión continua del ciclo de vida de las pólizas.
- Obligación de garantizar continuidad si se incorporan nuevas aseguradoras.
- Penalizaciones por retrasos: emisión, certificados, primas, etc.

## Gestión de siniestros

Incluye, entre otros:

- Valoración técnica y estimación inicial.
- Designación y seguimiento de peritos, abogados y expertos.
- Tramitación frente a la aseguradora.
- Seguimiento del pago hasta el cierre.
- Gestión del riesgo derivado del siniestro.
- Herramienta de siniestralidad con actualización diaria.
- Envío mensual de reservas actualizadas.
- Informe trimestral de evolución de pólizas y propuestas de mejora.
- Proactividad demostrable en cada expediente.

# 6. CONFIDENCIALIDAD

Toda la información entregada tendrá carácter confidencial y se utilizará exclusivamente para la elaboración de ofertas.

Los licitadores deberán firmar una **Carta de Confidencialidad**.

## 7. DURACIÓN DEL CONTRATO

Los Proponentes presentarán ofertas para:

- Duración **anual** y/o
- **Acuerdos de Larga Duración (LTA)**, indicando plazo y coste.

Se definirá:

- Si existen prórrogas tácitas o expresas.
- Si las obligaciones adicionales superan el plazo contractual, quedarán ligadas a la vigencia de las pólizas.
- El procedimiento para el cierre de asuntos pendientes al término del contrato.
- El posible traspaso de las obligaciones al nuevo adjudicatario.
  - Información y documentación que deba incluir.
  - Gestión de siniestros pendientes (en caso de no quedar atribuidos al adjudicatario anterior).

## 8. ALCANCE

El licitador describirá detalladamente la prestación por ramo asegurador.

### **Ámbito territorial**

Podrá ser nacional o internacional, dependiendo de la estructura operativa de [la empresa].

En caso de necesidad de contratar programas internacionales, se recomienda contar con mediadores y aseguradoras con red de servicio local en destino.

### **Slip de Coberturas**

- Se entregará como Anexo X tras firma del NDA.

- La información complementaria se facilitará vía Data Room.
- Los valores asegurados serán revisados, antes de la puesta en marcha.

## **Principios del concurso**

- Transparencia
- Competencia leal
- Neutralidad
- Objetividad
- Claridad en los objetivos

# **9. PROPUESTA ECONÓMICA**

El licitador deberá presentar:

- Primas netas por ramo.
- Tasas aplicadas.
- Criterio de regularización (ante cambios en sumas aseguradas o variables de cotización).
- Identificación del asegurador líder.

[La empresa] podrá solicitar aclaraciones y documentación adicional durante la evaluación.

# **10. PLAZOS**

## **10.1 Calendario del Concurso**

Se establecerán las fechas objetivo para cada fase (convocatoria, asignación de compañías, ofertas, adjudicación e implementación).

## CALENDARIO

EVENTO	FECHA LÍMITE
Convocatoria	XXXX
Confirmación recepción de la invitación y aceptación o declinación a participar vía e-mail	XXXX
Envío de la documentación por parte de [la empresa]: presentación general, wordings de pólizas, cuestionarios etc.	XXXX
Consultas del Proponente	XXXX
Respuestas de la empresa	XXXX
Presentación de ofertas	XXXX
Solicitud de aclaraciones por parte de la empresa	XXXX
Adjudicación	XXXX

### 10.2 Envío de Ofertas

Las ofertas deberán ser enviadas antes del plazo establecido y conforme a los requisitos de formato y documentación.

### 10.3 Personas de Contacto

Se indicará nombre, teléfono y correo corporativo.

### 10.4 Validez de la Oferta

Todas las propuestas tendrán una validez mínima de **45 días hábiles**.

### 10.5 Propiedad de la Oferta

Toda la documentación presentada será propiedad de [la empresa].

## **10.6 Conflicto de Intereses**

El licitador deberá describir procedimientos de detección y mitigación.

## **10.7 Consultas**

Todas deberán realizarse por escrito y dentro del plazo fijado.

## **10.8 Renuncia a Presentar Oferta**

El licitador deberá devolver la documentación y mantener la confidencialidad.

# **11. VALORACIÓN DE LAS OFERTAS**

La evaluación se basará en criterios técnicos y económicos previamente definidos.

## **11.1 Modalidades de valoración**

- 1. Precio / Méritos / Mixto**
- 2. Propositiones técnicas**
- 3. Propositiones económicas**

## **11.2 Valoración técnica**

Ítems puntuables (ejemplos):

- Coberturas y garantías del seguro sujetas a mejora.
- Implantación internacional.
- Acceso a bases normativas internacionales.
- Herramientas de gestión y reporting.
- Equipo de servicio.
- Ingeniería de prevención.
- Experiencia sectorial.

### **11.3 Valoración económica**

La oferta más económica recibe 100 puntos.

El resto se puntúa por proporcionalidad relativa.

Lo anterior sin perjuicio de la alternativa de una definición detallada de criterios de valoración respecto a las características distintivas de la Propuesta Económica.

Las ofertas anormalmente bajas podrán requerir justificación y ser excluidas.

### **11.4 Criterios excluyentes**

- Presentación fuera de plazo.
- Incumplimiento de requisitos obligatorios.
- Documentación incompleta.
- Puntuación técnica por debajo del umbral establecido, a discreción de [La empresa].

## **12. COMUNICACIÓN DE ADJUDICACIÓN**

La adjudicación será comunicada por correo electrónico en la fecha indicada en el Calendario del Concurso.

En entidades sujetas a contratación pública, la adjudicación será publicada en la plataforma oficial correspondiente.

## **13. LICITACIONES DEL SECTOR PÚBLICO**

La contratación de servicios de seguros en el sector público, deberá analizarse previamente desde cuatro ejes condicionantes, que

determinan el régimen jurídico aplicable y el diseño del procedimiento de licitación.

### 13.1 Condicionantes preliminares

NORMATIVA	Ley de Contratos del Sector Público 9/2017 (LCSP)	Real Decreto-ley 3/2020, Libro Primero, de contratación en sectores especiales (agua, energía, transporte, servicios postales)
CONDICIÓN JURÍDICA DEL CONTRATANTE	Administración Pública	Entidad operadora del sector especial Poder adjudicador
	Poder adjudicador no Administración	
	Sector Público No Poder adjudicador	Entidad operadora del sector especial No Poder adjudicador
TIPOLOGÍA DE CONTRATO	Administrativo (no aplica a Seguros)	Contrato vinculado al ejercicio de la actividad sectorial especial (de lo contrario, no será ámbito del RD 3/2020)
	Privado	
UMBRAL ECONÓMICO	Contratos Sujetos a Regulación Armonizada (SARA)	Contratos sobre umbral SARA para sector especial
	Contratos No SARA	Contratos bajo umbral SARA para sector especial
	Contratos menores	

Cada uno de los condicionantes reflejados bajo cada normativa, conlleva respectivamente distintos grados -de más a menos rigurosos- de sujeción a la misma para las 4 fases distinguibles en el desarrollo de un contrato público: PREPARACIÓN, ADJUDICACIÓN, EFECTOS Y EXTINCIÓN.

Para aquellos casos que la sujeción directa a las normativas decae en su rigor, son las Instrucciones Internas de Contratación que la entidad

contratante esté eventualmente obligada a mantener, las que suplen o regulan directamente la licitación preservando en todo caso el respeto a los principios rectores de PUBLICIDAD Y TRANSPARENCIA, IGUALDAD, CONCURRENCIA, NO DISCRIMINACIÓN, INTEGRIDAD, PROPORCIONALIDAD Y EFICIENCIA.

## 13.2 Procedimientos de contratación

A diferencia del RDL 3/2020 (que tiende a una mayor uniformidad procedimental en su ámbito), la LCSP contempla distintos procedimientos, cuya elección debe estar justificada.

- PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS – No requieren motivación específica más allá del cumplimiento normativo:
  - **Abierto:** Cualquier operador económico puede presentar oferta. No existe negociación. Incluye el procedimiento abierto simplificado.
  - **Restringido:** Solo pueden presentar oferta los candidatos previamente seleccionados conforme a criterios de solvencia objetiva y no discriminatoria.
- PROCEDIMIENTOS NO ORDINARIOS – Exigen motivación específica o concurrencia de supuestos tasados:
  - **Negociado con publicidad:** Se publica anuncio y se negocian aspectos del contrato con los candidatos.
  - **Negociado sin publicidad:** Supuestos tasados: exclusividad, ausencia de competencia, urgencia imprevisible, licitación desierta, etc.
  - **Diálogo competitivo:** Procede cuando la Administración no puede definir con precisión los medios técnicos o jurídicos para satisfacer sus necesidades.

- **Asociación para la innovación:** Desarrollo de una solución inexistente en el mercado.
  - **Contrato menor:** Aplicable exclusivamente dentro de los límites económicos y condiciones legalmente establecidos.
- SISTEMAS DE RACIONALIZACIÓN – Permiten centralizar, simplificar o estandarizar la contratación múltiple mediante un procedimiento ordinario inicial de selección de candidatos.
    - **Acuerdos Marco**, de selección única
    - **Sistemas Dinámicos de Adquisición**, de selección continua
  - CONSULTAS PRELIMINARES DE MERCADO – No constituyen procedimiento de adjudicación, sino un mecanismo previo para:
    - Analizar la viabilidad técnica
    - Conocer soluciones existentes
    - Diseñar adecuadamente los pliegos

Deben realizarse sin falsear la competencia ni generar ventajas indebidas.

### 13.3 Implicaciones prácticas para el modelo de licitación

A continuación, se detallan las cuestiones más relevantes e indispensables desde la óptica de contratación del sector público, aplicables sobre los siguientes apartados del modelo de concurso de brokers de seguros:

## 4. DATOS DEL LICITADOR

---

El licitador deberá acreditar:

### 1. Capacidad para contratar

- o Capacidad de obrar y no encontrarse incurso en causa de incompatibilidad o prohibición.

### 2. Habilitación profesional

- o Inscripción y autorización administrativa como mediador de seguros.

### 3. Solvencia económico-financiera

- o Volumen de negocios
- o Seguro de responsabilidad civil profesional
- o Patrimonio neto o ratios financieros

### 4. Solvencia técnico-profesional

- o Experiencia en contratos similares
- o Equipo humano
  - sin perjuicio de la adscripción específica al contrato-
- o Medios técnicos
- o Certificaciones

Los requisitos de solvencia:

- Deben ser proporcionados al contrato y su objeto.
- Constituyen parámetros mínimos de admisión no valorables.

A tal fin, todo lo anterior se incluirá en el Sobre 1 / A de la oferta, bien como declaración de cumplimiento, bien mediante Registro Oficial de Licitadores, o aportando en misma fase o posterior las evidencias de cumplimiento, según se disponga en el Pliego.

**No se debe incluir en este Sobre 1 / A ninguna documentación, económica o técnica, que de acuerdo a las bases de licitación, sea objeto de valoración y puntuación conforme al Apartado 11.**

El Equipo de Servicio, revestirá la forma de Compromiso de Adscripción de medios, que se incluirá de forma independiente en el mismo Sobre, si no fuese valorable técnicamente, en cuyo caso correspondería al Sobre 2 / B "Técnico".

## **5. PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

---

Cualquier prestación de servicios que no fuere esencialmente obligatoria en aras a no limitar la concurrencia, pero que pretenda valorarse, deberá:

- Estar expresamente prevista en el apartado de criterios de adjudicación.
- Estar vinculada directamente al objeto del contrato.

Asimismo, la ejecución de los servicios del contrato deberá incorporar al menos una **condición especial de ejecución** de carácter social, medioambiental o equivalente, conforme al artículo 202 LCSP.

La ejecución deberá afianzarse mediante **garantía definitiva**, en los términos previstos en el art. 107 y ss. de la LCSP.

## **7. DURACIÓN DEL CONTRATO**

---

- Duración máxima: **5 años, incluidas prórrogas.**
- Las prórrogas deben estar expresamente previstas.
- No pueden alterar las condiciones técnico-económicas esenciales.
- Serán obligatorias para el adjudicatario cuando se preavisen con una antelación mínima de 2 meses, salvo que los pliegos prevean expresamente un régimen distinto —tal como la exigencia de mutuo acuerdo entre las partes, y/o un plazo de preaviso diferente—, si bien estas posibilidades alternativas no cuentan con el estricto amparo literal del Art. 29.2 LCSP.

## 9. PROPUESTA ECONÓMICA

---

La oferta económica se presentará en **sobre independiente**:

- Sobre 3 / C (cuando existan varios criterios)
- Sobre 2 / B (si el único criterio es el precio)

Debe tenerse en cuenta la regulación de las **ofertas anormalmente bajas** (art. 149 LCSP), que:

- Exige trámite de audiencia al licitador.
- Puede implicar incremento de garantía (denominada complementaria).
- Permite la exclusión si la justificación resulta insuficiente.

## 11. VALORACIÓN DE OFERTAS

---

La adjudicación podrá basarse en:

- **Mejor relación coste-eficacia** (precio)
- **Mejor relación calidad-precio** (regla general)

Existen tres tipos de criterios:

### 1. Sujetos a juicio de valor (Sobre 2 / B)

Deben definir con claridad:

- Qué se valora.
- Cómo se valora.
- Escalas de puntuación.

### 2. Sujetos a evaluación automática

Requieren de fórmula matemática o parametrización objetiva.

- Técnicos (Sobre 2 / B)
- Económicos (Sobre 3 / C)

En contratos de carácter predominantemente intelectual —como puede considerarse un concurso de mediación de seguros sin componente de suministro— la LCSP establece que los criterios de calidad deberán representar **al menos el 51% de la puntuación total** (art. 145.4 LCSP).

En la práctica, aunque el precio suele tener peso relevante en concursos de brokers, el diseño del pliego debe equilibrar adecuadamente:

- Calidad técnica del servicio
- Organización y equipo
- Metodología de gestión
- Herramientas tecnológicas
- Condiciones económicas

# Gracias a nuestros colaboradores

## Platinum

COLIN VEGA FLETES  
ABOGADOS



HERBERT  
SMITH  
FREEHILLS

mapfre

QBE

## Golden

grupo addvalora AIG Allianz ancora AON



X<sup>L</sup> Insurance

beazley

BHSI  
BENESHIRE-HATHAWAY SPECIALTY INSURANCE

CHUBB CLYDE&CO

DAC BEACHCROFT

GENERALI  
Global Corporate & Commercial

HDI

MDS  
GROUP

HOWDEN

KROLL

MARSH

Munich RE

Munich RE

Munich Re Specialty

SAMMY FREE  
WORLDWIDE REINSURANCE AND REINSURANCE BROKER

sedgwick

SOMPO

Swiss Re  
Corporate Solutions

wtw

ZURICH

## Silver

Abaco  
International loss adjusters

Crawford

FBA socios

[intact]

HASA  
Insurance & Reinsurance Broker

Liberty  
Specialty Markets

MSIG

STARR

En un entorno empresarial cada vez más orientado a la eficiencia, la transparencia y la optimización del riesgo, los procesos de licitación en programas de seguros se han convertido en una palanca estratégica para las organizaciones. Esta guía ofrece una visión estructurada sobre cómo diseñar y gestionar concursos de asesoramiento, consultoría y colocación de seguros, abordando las distintas tipologías de licitación —precio, méritos o modelos mixtos— y las modalidades de gestión de pólizas y selección de brókers.

A través de un enfoque práctico, el documento desarrolla los elementos clave del proceso, desde la definición del objeto del concurso y los requisitos de los licitadores hasta el alcance de los servicios, incluyendo la gerencia de riesgos, la ingeniería de prevención y la gestión de siniestros. Asimismo, se establecen criterios de valoración técnica y económica, junto con principios fundamentales como la transparencia, la objetividad y la competencia leal, garantizando procesos comparables y alineados con las mejores prácticas.

La guía incorpora además el análisis del marco normativo aplicable, especialmente en el ámbito del sector público, destacando los procedimientos de contratación y los criterios de adjudicación. Este trabajo aporta una orientación clara y operativa para apoyar a los responsables de riesgos en la toma de decisiones, facilitando la gestión de licitaciones con rigor técnico y seguridad jurídica.