



Fecha: La de la firma

Destinatario: Mesa de Contratación

N/R: E25-0043

Asunto: Informe de la Comisión Técnica de las ofertas presentadas a la licitación nº E25-0043 Asesoramiento en materia de evaluación de riesgos, asistencia técnica y auditoría de seguros (mediación de seguros).

Según el Acta de la Mesa de Contratación de fecha 25 de junio de 2025 relativo a la apertura de los sobres A, han presentado oferta a esta licitación:

MEDICORASSE CORREDURÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.

WILLIS IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A

MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS

HOWDEN IBERIA, S.A.U.

Según el Acta de la Mesa de Contratación de fecha 25 de junio de 2025 relativo a la apertura de los sobres B, se acuerda lo siguiente:

“Remitir las proposiciones de las empresas licitadoras a la Comisión Técnica para que emita un informe de valoración de las ofertas presentadas cuya evaluación depende de un juicio de valor”.

Se ha accedido a la documentación del sobre B por la Comisión Técnica constituida por D^a María Antonia Ginard Moll, Jefe de Área de Secretaría y Asuntos Jurídicos y D. Fernando Antich Barceló, Jefe de Departamento de Secretaría y Asesoría Jurídica, para informar las memorias técnicas presentadas a la licitación.

De conformidad con el apartado 18 del cuadro de características del pliego de condiciones del concurso, son evaluables mediante juicios de valor los siguientes criterios divididos en subcriterios:

CS1. Descripción de procedimientos ante las propuestas de aseguramiento y asistencia en su contratación. Se valorarán aspectos como:	20 puntos
<ul style="list-style-type: none">- Asesoramiento sobre las mejores opciones de aseguramiento disponibles, de acuerdo con las necesidades específicas de la entidad contratante.- La forma en que se realizarán las propuestas de seguros, incluyendo la presentación de alternativas y la justificación de la elección de una	



<p>opción sobre otras.</p> <ul style="list-style-type: none">- Si los procedimientos son claros y transparentes, tanto para la entidad como para los asegurados, y si se asegura que el cliente entiende las condiciones y coberturas de las pólizas.- Gestión de los tiempos de respuesta desde la propuesta hasta la efectiva contratación del seguro. La rapidez y eficiencia en estos procesos es un factor valorado positivamente.- Gestión de los tiempos de respuesta desde la propuesta hasta la efectiva contratación del seguro. La rapidez y eficiencia en estos procesos es un factor valorado positivamente.	
<p>CS2. Seguimiento de la siniestralidad: tareas y flujos. Se valorarán aspectos tales:</p> <ul style="list-style-type: none">- Cómo el mediador se encarga del seguimiento y tramitación de los siniestros, asegurando que los asegurados reciban una adecuada asistencia y la resolución eficiente de los casos.- La capacidad del mediador para interactuar rápidamente con la aseguradora, asegurando que los siniestros sean evaluados y resueltos con celeridad.- Se valora si el mediador ofrece un seguimiento analítico de la siniestralidad (frecuencia y gravedad de los siniestros), y cómo utiliza esa información para proponer mejoras o ajustes en las pólizas, si es necesario.- Cómo se gestionan los informes de siniestralidad para la entidad contratante y qué sistemas o flujos de comunicación se establecen para mantener a la entidad informada sobre el estado de los siniestros.	15 puntos
<p>CS3. Gestión de pólizas y recibos. Control de altas, bajas, suplementos y modificaciones.</p> <p>Se valorarán aspectos como:</p> <ul style="list-style-type: none">- La capacidad del mediador para gestionar de manera ágil las altas y bajas de asegurados, así como los suplementos y modificaciones de las pólizas durante su vigencia. Esto incluye, por ejemplo, altas y bajas de empleados en seguros colectivos.- Cómo el mediador gestiona la emisión, control y seguimiento de los recibos de las primas de seguro, asegurando que se respeten los plazos de pago y que no haya errores o retrasos en la facturación.	15 puntos

Esta Comisión ha analizado las memorias técnicas presentadas, verificando que, en primer lugar, cumplen con los requisitos mínimos indicados en el apartado 18 del cuadro de características. Además, la Comisión Técnica también ha comprobado que lo detallado en las memorias técnicas presentadas no vulnera los pliegos del concurso.



A continuación se expone el análisis de cada una de las memorias técnicas, en referencia a cada uno de los apartados del apartado 18 del cuadro de características del pliego de condiciones del concurso:

CS1. DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS ANTE LAS PROPUESTAS DE ASEGURAMIENTO Y ASISTENCIA EN SU CONTRATACIÓN

Se han examinado las propuestas teniendo en cuenta los siguientes parámetros de ponderación según figuran en los pliegos:

Criterios subjetivos 1 (CS1)	
Excelente (75-100%):	El mediador presenta procedimientos claros, detallados y personalizados para la entidad contratante. La propuesta incluye alternativas de aseguramiento ajustadas a las necesidades específicas de la entidad. Se garantiza una respuesta rápida y eficiente en la formalización de los seguros. Existe un proceso documentado para asegurar que todas las fases (propuesta, selección y contratación) se realicen de forma eficiente.
Muy bueno (50-74,99%):	Los procedimientos están bien definidos, aunque no completamente personalizados para la entidad. Las propuestas de aseguramiento son adecuadas, pero podrían ofrecer más alternativas. La respuesta es ágil, aunque podría mejorarse la rapidez en la contratación final. La documentación es clara y completa, aunque con algún detalle mejorable.
Bueno (25-49,99%):	El mediador presenta procedimientos generales, no muy adaptados a las necesidades específicas de la entidad. Se ofrece una propuesta de aseguramiento, pero sin muchas opciones. La respuesta en el proceso de contratación es lenta o con algunos retrasos. La documentación presentada es correcta, pero puede haber alguna falta o confusión.
Malo (0-24,99%)	Los procedimientos son vagos o inadecuados para las necesidades de la entidad. La propuesta de aseguramiento es muy limitada o deficiente, sin alternativas. Retrasos frecuentes o problemas significativos en la formalización de los seguros. La documentación es incompleta o confusa.

La empresa **MEDICORASSE CORREDURÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.** describe los pilares que entiende le diferencia que son: experiencia y solvencia probadas en administraciones públicas como Gobierno de Aragón, Cortes de Aragón y responsabilidad civil sanitaria del gobierno catalán; modelo de servicio personalizado y proactivo; superioridad tecnológica y eficiencia operativa.

Explica la estructura del equipo de servicio dedicado a la APB que contaría con un coordinador técnico, responsable del contrato, un ejecutivo de cuentas senior, un gestor de siniestros senior y el equipo de soporte administrativo y añade que cuenta con oficinas físicas en Baleares, en concreto en Mallorca, Menorca, y Eivissa.



Establece un marco de comunicación basado en reuniones de seguimiento operativo (mensuales), comités de siniestralidad (trimestrales/semestrales), Comité de revisión estratégica (anual)

En el apartado tecnológico presentan la herramienta Elevelia.

1.- Descripción de procedimientos ante las propuestas de aseguramiento y asistencia en su contratación. En este apartado incluyen un dossier informativo que han elaborado para tener conocimiento de la APB. A continuación establecen una serie de fases con un cronograma para su ejecución:

-Auditoría de riesgos y póliza vigentes (3 meses): Describen las actuaciones y el marco temporal para cada una de ellas incluyendo las visitas de inspección a los 5 puertos y entrevistas con los responsables de departamento. De esta fase se presentará un informe de auditoría y un Plan de Seguros, conteniendo un análisis de coberturas existentes, un análisis de límites y siniestralidad, un análisis de exclusiones, un análisis de duplicidades, la gestión de pólizas preexistentes y la detección de riesgos no cubiertos. Explican de qué manera se presentará el informe a través de ejemplos de fichas de riesgo.

-Elaboración del Plan de seguros: Comprenderá un resumen ejecutivo de la auditoría, propuestas de mejora para pólizas actuales, análisis de nuevos riesgos y coberturas recomendadas y un estudio de optimización de franquicias.

-Asesoramiento experto en futuros procesos de contratación (10 días hábiles): Se propone una asistencia en la elaboración de pliegos mediante la propuesta de un modelo de pliegos técnicos previos, con unos precios de licitación basados en el histórico siniestral y en base a la situación del mercado asegurador. Sigue con la puesta en común del informe previo, la finalización de los pliegos, la asistencia en el proceso de apertura de sobres como asesores en la Mesa de Contratación; interlocución con las compañías aseguradoras tras la adjudicación para velar por el cumplimiento de los plazos de presentación de la documentación administrativa, pago de avales y emisión de los contratos y la revisión de los contratos de seguro. Ante posibles licitaciones desiertas, se propone buscar mínimo 3 ofertas de distintas compañías aseguradoras.

-Mejora estratégica. Gerencia de riesgos dinámica: Se compromete a tratar el Mapa de Riesgos como un documento vivo y dinámico que revisarán en cada Comité de revisión estratégica anual. Se identificarán nuevos riesgos emergentes, se reevaluarán riesgos existentes a la luz de los últimos siniestros y se adaptará el Plan de Seguros a las nuevas realidades de cada momento.

La propuesta puede calificarse como MUY BUENA. No obstante, si bien se hace previamente una introducción para hacer una descripción del conocimiento el mediador de la APB y su organización, a continuación presenta procedimientos generales sin adaptarse estrictamente al guión de criterios de valoración establecido por la APB.

Si bien menciona algún riesgo específico de la APB, no los analiza, limitándose a enunciar dichos riesgos genéricos, lo que hace que su propuesta no esté completamente personalizada para la APB. Sin embargo, sí introduce cuestiones prácticas útiles, como la visita a los puertos, o actuaciones en caso de que la licitación quede desierta, y una gerencia de riesgos continua y



estratégica. Explica de forma detallada su metodología de actuación estableciendo plazos para cada una de las fases o actuaciones que propone. En su conjunto, y aunque no siga el guión establecido puede decirse que de forma genérica expone los distintos aspectos que son objeto de valoración en este criterio.

La empresa **WILLIS IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.** ofrece un Equipo altamente cualificado, con una amplia experiencia en este Sector y con presencia en todo el territorio español. Además pone a disposición un Equipo de siniestros especializado en la gestión y tramitación de siniestros de las AAPP con sus peculiaridades. A nivel local, WTW cuenta con una oficina en Palma de Mallorca, que recogen los medios técnicos y humanos necesarios para prestar el servicio a favor de la Autoridad Portuaria de Balears, con total disponibilidad para desplazarse diariamente en caso de reuniones presenciales en otras islas.

Expone la amplia experiencia de la compañía en el segmento de seguros marítimos desde el año 1828 y su amplia especialización en el asesoramiento y mediación del sector público teniendo entre otros como clientes a la Autoridad Portuaria de las Palmas y SASEMAR.

Pone a disposición un equipo de siniestros especializado y define la estructura del equipo técnico propuesto, conformado por un Responsable del Contrato, un Ejecutivo de Cuentas, un Gestor de Siniestros, un Técnico Administrativo y un Especialista en reporting. Proponen un único interlocutor para liderar el área técnica del servicio y coordinar la gestión de diferentes áreas y equipos pero expresa su predisposición a adaptarse a las necesidades de la APB. Designa también un equipo multidisciplinar y muestran su predisposición a adaptarse a los procedimientos de la APB. Este equipo queda configurado en 3 áreas diferenciadas (Siniestros, Técnica, Financiera) de las que describe su composición y funciones coordinadas por la figura que proponen de “responsable del contrato”

Exponen una metodología de estudio y evolución del riesgo asegurable dividida a su vez en diferentes fases y establece un cronograma de acciones y equipos involucrados. Describe cada una de las fases de su propuesta de forma clara, identificando los equipos involucrados y las herramientas y plazos para la ejecución de cada una de ellas:

-Identificación y análisis del riesgo: describe esta fase que comprende un informe de auditoría de todos los contratos de seguros (5 días), la actuación del equipo de ingeniería: Inspecciones y recomendaciones de prevención (30 días) y servicios de gestión integral de los contratos de seguro, así como de actualización del análisis de riesgos (continuado).

-Trabajos previos a la contratación y puesta en marcha: Se describe el diseño del programa de seguros (7 días hábiles), la confección de los pliegos técnicos (7 días hábiles), el asesoramiento en valoración de ofertas (48 horas) y la asistencia en la formalización de los contratos (48 horas).

Expone la aplicación de buenas prácticas en la contratación administrativa en relación a la elaboración de pliegos, a dichos efectos dice contar la certificación ISO 9001:2008 para todas sus definiciones y especialidades, sistema de calidad WEM (WTW Excellence Management) y aplicación de normativas internas de Calidad.

Expone un procedimiento específico para la contratación de nuevas pólizas mediante contratos menores cuando no superen el umbral establecido para estos procedimientos.



-Trabajos a realizar con la pólizas contratadas: Incluye un trabajo continuo de mediación y gestión del programa de seguros, la emisión de informes a requerimiento, el asesoramiento continuo en materia de gestión de riesgos y el asesoramiento en cláusulas de seguros de contratos con terceros (24 horas hábiles).

-Fases continuas: actividades de formación (a requerimiento), prevención y control de riesgos, así como otros servicios. No obstante, no se especifica qué formación se ofrece (se menciona solamente en los ciberriesgos) ni se desarrolla qué se entiende por otros servicios.

Finalmente ponen a disposición de la APB herramientas informáticas para agilizar la transmisión de la información y documentación relevante: RISK INTELLIGENCE CENTRAL, ELEVIA, WILLDOC, DATALINK

La propuesta presentada puede definirse como MUY BUENA ya que, aunque fuera del guión establecido en los pliegos, se puede entender que da respuesta en su conjunto a la mayoría de las opciones de asesoramiento disponibles, la forma como se realizarán las propuestas y la gestión de los tiempos. No obstante, no desarrolla expresamente medidas para asegurar que el cliente entiende las condiciones y las coberturas de la póliza (las actividades de formación son a requerimiento, no las propone). Por otro lado se valora positivamente la estructuración de las fases y los plazos definidos para cada una de ellas. La documentación es clara y completa per con algún aspecto mejorable puesto que no se ciñe a la estructura de los subcriterios de valoración establecidos en los pliegos.

La empresa **MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS** expone su propuesta de forma clara, siguiendo el esquema de los puntos que son objeto de valoración según los pliegos, haciendo referencia expresa a los criterios y subcriterios de valoración (juicio de valor). De esta forma, dentro del apartado de descripción de procedimientos ante las propuestas de aseguramiento y asistencia en su contratación, expone:

A.- Asesoramiento sobre las mejores opciones de aseguramiento disponibles, de acuerdo con las necesidades específicas de la entidad contratante.

Ofrece un equipo especializado para el asesoramiento y asistencia técnica especializada, independiente, profesional e imparcial para la cobertura y gestión de los riesgos que afecten a la Autoridad Portuaria. Los servicios se prestan sobre los siguientes grupos de riesgo:

-Riesgos patrimoniales (bienes muebles e inmuebles que integran el patrimonio de la APB, con especial énfasis en la obra civil e infraestructuras portuarias.

-Riesgos derivados de la responsabilidad civil y patrimonial

- Riesgos personales referidos a accidentes, vida, salud, asistencia sanitaria, etc. del personal de la APB.

- Riesgos derivados de la responsabilidad profesional del personal cualificado

- Riesgos patrimoniales, personales y de responsabilidad civil derivados del uso de vehículos a motor, así como derivados del uso de las embarcaciones

- Riesgos cibernéticos en que pueda incurrir la APB



Expone un plan de gestión de riesgos conformado por distintas etapas las cuales enuncia y describe:

-Identificación y Evaluación de Riesgos.

Se presenta como conocedor del ámbito marítimo y de las Islas Baleares, siendo corredores de Puertos del Estado y del Gobierno de las Islas Baleares, y por tanto conocedor de las áreas especialmente relevantes de la APB (Marine, Administraciones Públicas, Líneas Financieras)

-Auditoría de seguros mediante un Plan de Seguros basado en el informe de Auditoría de Riesgos a entregar en el plazo de 3 meses.

-Adecuación del programa de seguros

La propuesta define las mejores opciones de aseguramiento disponibles conforme a las necesidades específicas de la APB

B.- La forma en que se realizarán las propuestas de seguros, incluyendo la presentación de alternativas y la justificación de la elección de una opción sobre otras

Marsh fomentará la celebración de los procedimientos de contratación que sean necesarios con la máxima transparencia y cumplimiento de los requisitos legalmente aplicables. A continuación detalla el asesoramiento: evaluación de las necesidades aseguradoras de APB, asesoramiento en la valoración del coste de licitación, asesoramiento en la preparación de los Pliegos de Prescripciones Técnicas, así como el relativo a Condiciones Administrativas, Marsh elaborará Informes de diagnóstico, asesoramiento y elaboración de borradores de los Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares y Prescripciones Técnicas que sean necesarios, elaboración de informes comparativos de las ofertas presentadas, asesoramiento en el establecimiento de criterios objetivos y subjetivos de valoración de ofertas, y asesoramiento a la Mesa de contratación sobre las valoraciones de ofertas de contratos de seguro.

Toda recomendación y asesoramiento que vaya a regir la contratación de cada contrato de seguro se plasmará en un informe escrito que será facilitado a la APB en el plazo de 10 días hábiles.

La propuesta define claramente la forma en la que llevará a cabo el servicio.

C.- Si los procedimientos son claros y transparentes, tanto para la entidad como para los asegurados, y si se asegura que el cliente entiende las condiciones y coberturas de las pólizas.

Marsh presenta propuestas concretas y ofrece facilitar información sobre la evolución legislativa aplicable y la adecuación de los contratos de seguros a la normativa vigente. Pone a disposición una newsletter informativa y propone sesiones técnicas entre sus especialistas y la APB para revisar las pólizas contratadas y resolver dudas, en este sentido propone un programa de divulgación de las pólizas contratadas y explica su organización

La propuesta define los procedimientos de forma transparente y expone medidas concretas de divulgación para asegurar que el cliente entiende las condiciones y coberturas de las pólizas.

D.- Gestión de los tiempos de respuesta desde la propuesta hasta la efectiva contratación del seguro. La rapidez y eficiencia en estos procesos es un factor valorado positivamente.



Finalizada la auditoría propone redactar un Plan de Seguros y, en caso de que se detecte la necesidad, propondrá la contratación de nuevas pólizas. Además, conformará la redacción y asesoramiento en la elaboración de los pliegos. Este último punto lo detalla indicando las áreas de cada interviniente. También, ofrece asesoramiento técnico para la valoración de las ofertas y las prórrogas de los contratos de seguros formalizados en un plazo de 10 días hábiles.

La propuesta puede calificarse como EXCELENTE, puesto que es clara y sigue expresamente la estructura marcada en los pliegos, y detalla y desarrolla cada uno de los apartados de forma completa y adaptada a la casuística concreta de la APB.

La empresa **HOWDEN IBERIA, S.A.U.** se presenta poniendo en valor un equipo de especialistas con experiencia en el sector público y en infraestructuras críticas, y en el ámbito de Baleares, entre otras trabajado Ports de les Illes Balears, y diferentes instalaciones náuticas. A continuación detalla sus compromisos en materia medioambiental, sostenibilidad, buen gobierno, personal...

Por lo que se refiere a la descripción de procedimientos ante las propuestas de aseguramiento y asistencia en su contratación, HOWDEN IBERIA, S.A.U. divide este apartado de la siguiente forma:

-Fase de evaluación que comprende la obtención de documentación a través de reunión previa y presentación del equipo, a partir de la cual se definirán los siguientes pasos en el proceso de asesoramiento y contratación y se definirán fechas y responsables de seguimiento de acciones. En esta fase hacen un análisis de las pólizas vigentes y plantean otros riesgos para evaluar y contratar.

-Fase de diseño: propone la búsqueda de alternativas de coberturas disponibles, realizar una valoración comparativa de dichas opciones y recomendar las soluciones más adecuadas. En cuanto a la metodología para la contratación de seguros, se hace referencia a las buenas prácticas de la contratación pública con el compromiso de adherirse a ellas. Desarrolla una metodología para la contratación de pólizas que incluye una fase de preparación, la licitación, posibles consultas preliminares de mercado, redacción de pliegos administrativos y pliegos técnicos, asesoramiento en relación al presupuesto de licitación y valor estimado del contrato, valoración de las ofertas con la realización de un informe de propuesta de adjudicatario, adjudicación, y seguimiento con la aseguradora para la firma del contrato.

-Fase de implantación: incluye la prioridad de garantizar la cobertura en tiempo y forma para la APB ofreciendo el soporte administrativo necesario. En concreto, describe la importancia de protocolos de actuación respecto de siniestros en curso y de evitar lagunas de cobertura.

-Fase gestión del contrato: propone asesoramiento integral y continuo y redacción de diferentes tipos de informes sobre la gestión del contrato, de análisis de siniestralidad y periódicos de siniestralidad. A continuación establece un listado de servicios relacionados con la gestión de siniestros detallando para cada supuesto el plazo máximo de resolución.

Al final de este punto presenta un resumen ejecutivo del criterio de todo lo desarrollado.

La propuesta puede calificarse como EXCELENTE. Si bien en un principio define su propia metodología para desarrollar este criterio, al final realiza un resumen ejecutivo del criterio y encaja cada una de las aportaciones de su metodología en los subcriterios de valoración establecidos en los pliegos.



Por consiguiente se otorgan las siguientes puntuaciones:

1. CS1. Descripción de procedimientos ante las propuestas de aseguramiento y asistencia en su contratación. 20 puntos.	MEDICORA SSE CORREDURÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.	WILLIS IBERIA CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A	MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS	HOWDEN IBERIA, S.A.U.
Asesoramiento sobre las mejores opciones de aseguramiento disponibles, de acuerdo con las necesidades específicas de la entidad contratante.	3	3,5	5	5
La forma en que se realizarán las propuestas de seguros, incluyendo la presentación de alternativas y la justificación de la elección de una opción sobre otras.	4	4	5	5
Si los procedimientos son claros y transparentes, tanto para la entidad como para los asegurados, y si se asegura que el cliente entiende las condiciones y coberturas de las pólizas.	2	2	5	5
Gestión de los tiempos de respuesta desde la propuesta hasta la efectiva contratación del seguro. La rapidez y eficiencia en estos procesos es un factor valorado positivamente.	3	4	4	5
TOTAL	12	13,5	19	20



CS2. SEGUIMIENTO DE LA SINIESTRALIDAD: TAREAS Y FLUJOS. SE VALORARÁN ASPECTOS TALES:

Se han examinado las propuestas teniendo en cuenta los siguientes parámetros de ponderación según figuran en los pliegos:

Criterios subjetivos 2 (CS2)	
Excelente (75-100%):	El mediador ofrece un seguimiento exhaustivo y proactivo de la siniestralidad, con informes periódicos detallados. Los procedimientos de gestión de siniestros son rápidos y eficaces, minimizando los tiempos de resolución. El flujo de trabajo es claro y eficiente, con buena comunicación entre el asegurado y la aseguradora. El análisis de la siniestralidad es profundo y ofrece propuestas de mejora basadas en los datos recogidos.
Muy bueno (50-74,99%):	El seguimiento de la siniestralidad es bueno, aunque podría ser más proactivo. Los procedimientos de gestión de siniestros son eficientes, aunque puede haber alguna demora en la tramitación. El flujo de trabajo es correcto, pero con posibilidad de alguna mejora en la comunicación interna. El análisis de siniestralidad es adecuado, pero podría ser más detallado o aportar más valor en cuanto a propuestas de mejora.
Bueno (25-49,99%):	El seguimiento de la siniestralidad es básico y reactivo (se gestiona cuando se solicita, sin mucha proactividad). Los procedimientos de siniestros son aceptables, pero con retrasos en la gestión. El flujo de trabajo presenta algunos problemas, como fallos en la comunicación entre partes. El análisis de siniestralidad es superficial o presenta poca profundidad.
Malo (0-24,99%)	El seguimiento de la siniestralidad es inexistente o muy deficiente. Los procedimientos para gestionar siniestros son lentos y poco eficientes, causando retrasos significativos. El flujo de trabajo está mal definido y hay fallos de comunicación constantes entre el asegurado y la aseguradora. No se realiza un análisis adecuado de la siniestralidad, o no se entrega ninguna propuesta de mejora.

La empresa **MEDICORASSE CORREDURÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.** empieza su propuesta describiendo todos los medios que habilitarán para la APB con el objeto de facilitar un flujo de comunicación rápido, sencillo y fluido (teléfono, e-mail, formulario web, whasapp, fax y atención presencial en oficina).

A continuación describe un flujograma de gestión de siniestros, con mención especial a los grandes siniestros (en los que contempla el desplazamiento in situ de un gestor senior). En general, el flujograma se resume como sigue:



- Paso 1. Notificación y triaje (hasta 4 horas): La APB comunica el siniestro analizándose la urgencia y complejidad del mismo.
- Paso 2. Comunicación formal y designación de peritos (hasta 24 horas): Se comunica el siniestro a la entidad aseguradora y se analiza la designación pericial.
- Paso 3. Instrucción proactiva del expediente: Se hace un seguimiento constante para su impulso.
- Paso 4. Negociación y cierre según la oferta de la aseguradora.
- Paso 5. Liquidación para la gestión y aseguramiento de los cobros aceptados.

El licitador dispone claramente los informes a realizar para entregar a la APB:

- Informe semestral de datos.
- Informe trimestral de inteligencia de negocio.
- Informe trimestral estratégico.
- Informe anual de diagnóstico.

Asimismo, se propone, sin coste adicional, la realización de talleres anuales adaptados a las necesidades de la APB para reducir la frecuencia y gravedad de los siniestros y garantizar su gestión eficiente, tanto desde el punto de vista preventivo como desde el punto de vista reactivo.

La propuesta puede calificarse como MUY BUENA al describir la tramitación de siniestros, la interacción con las aseguradoras, el análisis de la siniestralidad a través de informes periódicos y las vías de comunicación entre las partes.

No obstante, el análisis de siniestralidad podría estar más desarrollado y estar más personalizado para la APB. Si bien propone la formación como herramienta para reducir la frecuencia y gravedad de los siniestros, no se explica cómo, a través de los informes periódicos de siniestralidad, el licitador va a proponer mejoras o ajustes en las pólizas. No se explica la capacidad del mediador para interactuar rápidamente con la aseguradora con el objeto de resolver los siniestros con la máxima celeridad. El licitador tampoco sigue en este apartado la estructura de subcriterios del pliego.

Si bien menciona algún riesgo específico de la APB, no los analiza, limitándose a enunciar dichos riesgos genéricos, lo que hace que su propuesta no esté completamente personalizada para la APB. Sin embargo, sí introduce cuestiones prácticas útiles, como la visita a los puertos, o actuaciones en caso de que la licitación quede desierta, y una gerencia de riesgos continua y estratégica. Explica de forma detallada su metodología de actuación estableciendo plazos para cada una de las fases o actuaciones que propone. En su conjunto, y aunque no siga el guión establecido puede decirse que de forma genérica expone los distintos aspectos que son objeto de valoración en este criterio.

La empresa **WILLIS IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.** ofrece una gestión de riesgos especializada y coordinada detallando una serie de actuaciones a realizar entre las que destacan las siguientes: Tramitación de partes de reclamación o Incidencia, atención



directa a los perjudicados y beneficiarios, control ante posibles situaciones de conflicto de interés que surjan con la aseguradora, visita por parte de WTW a los activos que han sufrido daños de cierta intensidad, control, coordinación y asesoramiento de las peritaciones, negociación de una rápida liquidación de los siniestros, seguimiento continuado de los expedientes de siniestralidad abiertos y disponibilidad 24/365 en casos de urgencia si se requiere.

El licitador enumera una serie de elementos que considera clave (revisión de los sistemas operativos de comunicación, evitar demoras innecesarias en relación a la obtención de presupuestos, protocolos de actuación en caso de siniestro, Comisiones de Seguimiento de la siniestralidad...).

Seguidamente, el licitador se compromete a disponer de un protocolo de actuación en caso de siniestro para la APB, con un contenido mínimo, para que constituya una herramienta básica de gestión en la que todas las partes tengan establecidas las responsabilidades en cuanto a su cometido en la gestión de los incidentes, reclamaciones o siniestros de cara a facilitar la labor de todos los actores y en beneficio de una gestión rápida y eficaz.

El licitador describe su enfoque en el asesoramiento en la gestión de siniestros incluyendo visitas in situ y aportando información gráfica clara y resumida de las diferentes fases de tramitación. Se contempla desde la ocurrencia del siniestro, pasando por la evaluación inicial, comunicación a la aseguradora, y finalizando con la negociación y cierre del expediente. Se enumeran con carácter general las actuaciones en la gestión de los siniestros.

A continuación, el licitador hace una diferenciación respecto de supuestos problemáticos por documentación y por cobertura, poniendo a disposición un equipo pericial para la valoración de daños. También se pone a disposición de la APB el equipo jurídico interno de WTW y diferencia tres protocolos de tramitación:

- Estándar para los casos en los que no existen discrepancias.
- Especial ante discrepancias por cobertura o documentación.
- Extraordinario ante la imposibilidad de resolución del expediente por los dos protocolos anteriores.

Se ofrece un control de la siniestralidad a través de informes, revisión mensual de expedientes abiertos y divulgación de protocolos y pólizas. En concreto se proponen los siguientes informes:

- Periódico de siniestralidad.
- De siniestro concreto en el plazo de 24 horas.
- Anual de siniestralidad.
- Histórico de siniestralidad en el plazo de 48 horas.
- De prevención de riesgos.

Finalmente se ofrece Risk Intelligence Central (RIC) como la plataforma digital de WTW a disposición de la APB para gestionar su programa de seguros de manera ágil e ininterrumpida desde cualquier dispositivo.

La propuesta presentada puede definirse como MUY BUENA ya que, aunque fuera del guión incluido en los pliegos, se puede entender que da una adecuada asistencia a los asegurados ante la ocurrencia de siniestros, que tiene capacidad de interacción con las aseguradoras, que hace



un seguimiento analítico de los expedientes y define el canal de comunicación con la APB a través de un correo electrónico.

No obstante, el análisis de siniestralidad podría estar más personalizado para la APB. Si bien se describen la información que comprenderá los informes periódicos de siniestralidad e incluye un informe sobre prevención de riesgos únicamente indica que esté contendrá recomendaciones prácticas sobre aquello que pueda mejorarse, pero no detalla cómo, a través de los informes periódicos de siniestralidad, el licitador va a proponer mejoras o ajustes en las pólizas. No se explica la capacidad del mediador para interactuar rápidamente con la aseguradora con el objeto de resolver los siniestros con la máxima celeridad. Solamente se indica un correo electrónico como forma de interactuar con el licitador ante un siniestro en el flujo presentado.

La empresa **MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS** presenta en este apartado una propuesta totalmente adaptada a la estructura del pliego.

A. Seguimiento y tramitación de los siniestros: El licitador se compromete a diseñar y elaborar un sistema o procedimiento operativo para la gestión y tramitación de reclamaciones y siniestros. Establece una serie de fases generales en el procedimiento:

- Inicial: para la comunicación del siniestro.
- Inspección: peritaje y verificación del siniestro.
- Seguimiento: comunicación constante con las partes.
- Indemnización: encaje dentro de la cobertura de las pólizas y control de siniestralidad.

B. Capacidad del mediador para interactuar rápidamente con la aseguradora: Marsh propone establecer modelos de declaración de siniestros y diferenciar la vía de la reclamación planteada entre reclamaciones ordinarias, reclamaciones patrimoniales y reclamaciones judiciales. En cuanto a las ordinarias, establece el siguiente protocolo de actuación:

- Comunicación a Marsh.
- Revisión de la documentación y comunicación del siniestro a la aseguradora.
- Seguimiento e información a la APB.
- Indemnización y, en su caso, demanda.

En cuanto a las reclamaciones patrimoniales, sujetas a normativa administrativa:

- Fase inicial de recepción por la APB.
- Fase de instrucción del expediente con la declaración del siniestro a la aseguradora por parte de Marsh.

En las reclamaciones judiciales, Marsh solicitará la intervención de profesionales y seguirá el procedimiento judicial hasta el fallo, informando a la APB en todo momento.

C. Se valora si el mediador ofrece un seguimiento analítico de la siniestralidad: El licitador pone a disposición la aplicación informática CLEAR SIGHT que permite, entre



otros, obtener informes de situación con la frecuencia deseada. Además, también ofrece la herramienta POWERBI para realizar estudios dinámicos y flexibles.

- D. Cómo se gestionan los informes de siniestralidad para la entidad contratante y qué sistemas o flujos de comunicación se establecen para mantener a la entidad informada sobre el estado de los siniestros: Marsh se pone a disposición de la APB 24/365 por vía telefónica, email, postal y oficina física en Palma. Se compromete, en cuanto a la comunicación de siniestros a atender en menos de 24 horas.

Ofrece informes de siniestralidad periódicos y sesiones presenciales de seguimiento específico de expedientes o ante ocurrencias que estime la APB.

La propuesta puede calificarse como EXCELENTE, puesto que es clara y sigue expresamente la estructura marcada en los pliegos, y detalla y desarrolla cada uno de los apartados de forma completa y adaptada a la casuística concreta de la APB. Como únicos puntos negativos, no se desarrolla cómo, a través de los informes periódicos de siniestralidad, el licitador va a proponer mejoras o ajustes en las pólizas ni se detallan las diversas tipologías de informes de siniestralidad que se ofrecen.

La empresa **HOWDEN IBERIA, S.A.U.** presenta una excelente propuesta de seguimiento de la siniestralidad. Inicia su explicación explicando las diferentes fases de gestión de siniestros: recepción y análisis preliminar, asesoramiento continuo y personalizado, mediación con aseguradoras, cierre del siniestro, evaluación del proceso con sugerencias a futuro, informe final y recomendaciones, gestión documental y seguimiento continuo.

Howden establece 3 protocolos diferentes según el tipo de siniestro:

- Ordinario para la mayoría de casos.
- Técnico ante discrepancias con aseguradoras.
- Estratégico en caso de situaciones específicas y excepcionales.

El licitador presenta con detalle particularidades en caso de diferentes seguros de interés de la APB como son responsabilidad de altos cargos, siniestros de vehículos, seguros personales, y ciberseguridad.

Howden detalla también el protocolo a seguir ante siniestros en momentos de cambios de aseguradora, cambios de mediador y detalla su compromiso de continuidad en la gestión de riesgos declarados bajo su mediación cuando su contrato hubiera finalizado.

Ofrece una plataforma online llamada ECLIEN para la tramitación de siniestros, disponibilidad de diferentes informes e información a tiempo real y el portal CONNECT para ver información de interés en tiempo real.

La propuesta puede calificarse como EXCELENTE. Si bien en un principio define su propia metodología para desarrollar este criterio, al final realiza un resumen ejecutivo del criterio y encaja cada una de las aportaciones de su metodología en los subcriterios de valoración establecidos en los pliegos. Destaca la atención continua a las partes perjudicadas, interacción eficiente con aseguradoras, apoyo pericial, mejoras y ajustes en las pólizas una vez evaluados los siniestros y las coberturas vigentes, recomendaciones constantes para futuras contrataciones y concreción de informes trimestrales de gestión y de un informe anual de revisión.



Como punto en contra, falta concreción en la tipología de informes ofrecida y se indica la comunicación de siniestros solamente a través de una plataforma en línea.

Por consiguiente se otorgan las siguientes puntuaciones conforme a los pliegos del concurso:

	MEDICOR ASSE CORREDU RÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.	WILLIS IBERIA CORREDURI A DE SEGUROS Y REASEGUR OS, S.A	MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS	HOWDEN IBERIA, S.A.U.
CS2. Seguimiento de la siniestralidad: tareas y flujos. 15 PUNTOS Se valorarán aspectos tales:				
- Cómo el mediador se encarga del seguimiento y tramitación de los siniestros, asegurando que los asegurados reciban una adecuada asistencia y la resolución eficiente de los casos.	3	3	3,75	3,25
- La capacidad del mediador para interactuar rápidamente con la aseguradora, asegurando que los siniestros sean evaluados y resueltos con celeridad.	1,5	1,5	3,75	3,75
- Se valora si el mediador ofrece un seguimiento analítico de la siniestralidad (frecuencia y gravedad de los siniestros), y cómo utiliza esa información para proponer mejoras o ajustes en las pólizas, si es necesario.	1,5	1,5	3	3,75
- Cómo se gestionan los informes de siniestralidad para la entidad contratante y qué sistemas o flujos de comunicación se establecen para mantener a la entidad informada sobre el estado de los siniestros.	3	3	3	3,25
TOTAL	9	9	13,5	14



CS3. GESTIÓN DE PÓLIZAS Y RECIBOS. CONTROL DE ALTAS, BAJAS, SUPLEMENTOS Y MODIFICACIONES.

Se han examinado las propuestas teniendo en cuenta los siguientes parámetros de ponderación según figuran en los pliegos:

Criterios subjetivos 3 (CS3)	
Excelente (75-100%):	El mediador gestiona con rapidez y precisión todas las altas, bajas y modificaciones de las pólizas. Existe un control riguroso y automatizado de los recibos, evitando errores o retrasos en los pagos. Utiliza sistemas tecnológicos avanzados que facilitan la gestión eficiente de las pólizas, con alertas automáticas para renovaciones, vencimientos o incidencias. Proporciona un seguimiento cercano y ofrece un servicio personalizado para el control de cambios en las pólizas.
Muy bueno (50-74,99%):	La gestión de altas, bajas y modificaciones es adecuada, aunque podría ser más ágil en algunos casos. El control de los recibos es eficiente, con pocas incidencias, aunque puede mejorar la precisión en algunos aspectos. Utiliza buenos sistemas de gestión, pero no del todo automatizados o faltan algunas funcionalidades que mejoren la eficiencia. La gestión de pólizas es adecuada, pero se podría personalizar más.
Bueno (25-49,99%):	La gestión de altas, bajas y modificaciones es aceptable, pero con demoras o errores ocasionales. El control de recibos es básico y puede haber errores frecuentes en los pagos o en la gestión de facturas. Los sistemas de gestión utilizados son limitados o no muy tecnológicos, lo que puede generar retrasos o ineficiencias. La gestión de pólizas es poco personalizada y se ofrece escasa comunicación sobre cambios y actualizaciones.
Malo (0-24,99%)	La gestión de altas, bajas y modificaciones es caótica o inexistente, con frecuentes errores y demoras. El control de recibos es muy deficiente, con retrasos significativos en los pagos y errores constantes. No se utilizan sistemas tecnológicos o los existentes son muy rudimentarios y no aportan eficiencia a la gestión. La gestión de pólizas es muy básica, sin ningún tipo de seguimiento proactivo ni comunicación fluida.

La empresa **MEDICORASSE CORREDURÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.** se centra en ofrecer un servicio de "Eficiencia y Carga Administrativa Cero" para la Autoridad Portuaria de Baleares, centralizando toda la operativa a través de su plataforma tecnológica Visual Elevia.

Los puntos clave de su propuesta son:

Procedimientos Administrativos Detallados:



- Gestión de cambios: Cualquier alta, baja o modificación solicitada por la APB se tramitará mediante un flujo de trabajo digital, garantizando agilidad y un registro auditable de cada paso.
- Control de recibos: Un sistema automatizado verificará cada recibo (primas, capitales, etc.) antes de su cobro, eliminando errores y la necesidad de conciliación manual por parte del personal de la APB.

Compromisos de servicio y plazos de ejecución: Se comprometen explícitamente a cumplir los siguientes plazos:

- Entrega de Pólizas y Recibos: En un plazo máximo de 72 horas desde su emisión por parte de la aseguradora.
- Atención a Consultas Urgentes: En un plazo máximo de 48 horas.
- Atención a Consultas No Urgentes: En un plazo máximo de 4 días hábiles.
- Informe de Renovación: Presentarán un informe técnico con una valoración sobre la conveniencia de prorrogar cada póliza con dos meses de antelación a su vencimiento.

Plan de Reuniones Periódicas: Para asegurar un seguimiento constante, proponen:

- Reuniones Mensuales: De carácter operativo para revisar el estado de los servicios y planificar acciones.
- Comité Anual: De carácter estratégico para presentar el "informe anual de diagnóstico" y planificar la renovación del programa de seguros.

En esencia, la propuesta busca liberar a la APB de toda la carga administrativa relacionada con los seguros, garantizando un control riguroso, trazabilidad total y el cumplimiento de plazos de respuesta definidos y exigentes.

Se estima que la propuesta de MEDICORASSE en este punto es EXCELENTE al explicar su capacidad para gestionar de manera ágil las altas y bajas de asegurados, así como los suplementos y modificaciones de las pólizas. También, detalla cómo gestiona la emisión, control y seguimiento de los recibos de las primas de seguro. No obstante, se echa en falta la adaptación de la propuesta conforme a la estructura establecida en el pliego, y grado de detalle mayor en la definición de los flujos para llevar a cabo esta gestión

La empresa **WILLIS IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.**, instrumenta su oferta en torno a varios pilares fundamentales:

Gestión de Pólizas y Recibos:

- Administración Centralizada: Control de altas, bajas, suplementos y modificaciones de todas las pólizas.
- Puesta en Marcha y Migración: Asesoramiento en la finalización de los contratos antiguos y la transición a los nuevos, con un cronograma definido.
- Revisión y Adecuación: Supervisión exhaustiva para que las pólizas emitidas se ajusten estrictamente a las condiciones negociadas en los pliegos y la oferta.
- Control de Facturación: Un sistema automatizado para la revisión de los borradores de recibos antes de su emisión definitiva, verificando importes y coberturas para evitar errores y duplicidades.



Metodología y Seguimiento:

- Flujos de Trabajo Definidos: Se establecen protocolos claros para cada proceso (emisión de pólizas, suplementos, gestión de certificados, etc.).
- Comunicación Constante: Se designa un interlocutor único y se establecen canales de comunicación directos con la APB y las aseguradoras.
- Reporting Semanal: Entrega de un informe semanal detallado sobre el estado de todos los temas pendientes, facilitando un seguimiento transparente por ambas partes.

Herramientas Digitales a Disposición de la APB:

- Risk Intelligence Central (RIC): Se ofrece acceso a esta plataforma online personalizada que permite a la APB consultar en tiempo real toda la documentación de sus pólizas, suplementos, siniestros y recibos. La herramienta también permite generar informes, estadísticas y acceder a contenido sobre el mercado asegurador.
- Otras Herramientas: Se mencionan sistemas internos como ELEVIA (gestión de pólizas y siniestros) y Willdoc (gestión documental) que garantizan la eficiencia del servicio.

Compromisos de Servicio (SLA): La propuesta incluye un compromiso explícito de plazos máximos de gestión:

- Entrega de Pólizas: 5 días laborales desde la renovación.
- Obtención de Certificados: Máximo 48 horas (24 horas para casos urgentes).
- Gestión de Altas y Bajas: Plazo de 48 horas.
- Validación de Recibos y Extornos: 72 horas desde su emisión.
- Reuniones de Seguimiento: Frecuencia semanal.

Formación (sin coste adicional): Se ofrece un programa de formación para el personal de la APB con el objetivo de implantar una "Gerencia de Riesgos". Incluye cursos presenciales, online, talleres, acceso a un portal de formación exclusivo (Microsite) e invitaciones a eventos del sector.

En resumen, la propuesta de WTW se centra en ofrecer un servicio de mediación de seguros altamente tecnificado y procedimentado, con el objetivo de descargar a la APB de la gestión administrativa diaria, garantizando control, agilidad y el cumplimiento de plazos estrictos a través de un SLA definido.

La propuesta puede considerarse MUY BUENA al explicar su capacidad para gestionar de manera las altas y bajas de asegurados, así como los suplementos y modificaciones de las pólizas. También, detalla cómo gestiona la emisión, control y seguimiento de los recibos de las primas de seguro. Además, se ofrece un programa formativo de interés para la APB. No obstante, parece no cumplirse con el plazo de 72 horas exigido en el PPT para la entrega de pólizas contratadas debidamente revisadas (se ofrece un plazo de 5 días laborables). Tampoco se adapta a la estructura del pliego.

La empresa **MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS** presenta una propuesta que sigue totalmente la estructura de valoración del pliego del concurso.

La propuesta se divide en dos áreas principales:



A. Gestión de Pólizas y Modificaciones:

Marsh se compromete a una administración completa de las pólizas, incluyendo la gestión ágil de altas, bajas, suplementos y cualquier modificación durante su vigencia. Las acciones clave que se llevarán a cabo son:

- **Mediación Integral:** Realizar todas las tareas de mediación, desde la gestión de siniestros hasta su cierre y el cobro de la indemnización, manteniendo a la APB informada en todo momento.
- **Análisis y Revisión:** Analizar coberturas, exclusiones y posibles duplicidades en los contratos de seguro.
- **Cumplimiento de Plazos:**
Entrega de pólizas y recibos revisados en un máximo de 72 horas desde su emisión.
Emisión de certificados en menos de 24 horas.
Elaboración de informes solicitados en un máximo de 10 días hábiles.
- **Asesoramiento Proactivo:** Presentar un informe técnico de renovación dos meses antes del vencimiento de cada póliza, valorando la conveniencia de prorrogarla.
- **Realizar un informe anual de diagnóstico** sobre la situación de los seguros de la APB.
- **Proporcionar un informe de previsión de primas** con antelación suficiente para su inclusión en los presupuestos.
- **Comunicación y Soporte:** Mantener una comunicación constante con la APB sobre todas las gestiones y ofrecer atención personalizada para cualquier consulta o incidencia.

B. Gestión de Recibos y Cobros

El objetivo es garantizar una facturación correcta y puntual, respetando los plazos de pago y minimizando errores. Las gestiones propuestas incluyen:

- **Facturación y Supervisión:** Garantizar la correcta facturación de las primas según lo pactado, emitiendo recibos claros y detallados. Se supervisarán y validarán todas las liquidaciones de las aseguradoras.
- **Control de Pagos y Devoluciones:** Se controlarán los extornos (devoluciones) por bonificaciones, bajas o modificaciones, así como las indemnizaciones correspondientes a la APB.
- **Agilización de Indemnizaciones:** Se realizarán gestiones para acelerar el pago de indemnizaciones por parte de las aseguradoras, estableciendo canales de comunicación directos y creando informes de seguimiento para la APB.
- **Sistema de Alertas y Seguimiento:** Se implementará un sistema de alertas para detectar irregularidades en los recibos y se establecerán procedimientos de seguimiento con recordatorios automáticos para asegurar el cumplimiento de los plazos de pago.

En resumen, Marsh propone un modelo de gestión basado en la transparencia, la proactividad y la eficiencia, asegurando un control exhaustivo sobre las pólizas y recibos. Por lo anterior, la propuesta puede calificarse de EXCELENTE al haberse demostrado la capacidad del mediador para gestionar de manera ágil las altas y bajas de asegurados, así como los suplementos y modificaciones de las pólizas y la gestión eficiente de la emisión, el control y el seguimiento de los recibos de las primas de seguro, mediante un sistema de alertas automatizado.



La empresa **HOWDEN IBERIA, S.A.U.** presenta una gestión integral y especializada del programa de seguros, actuando como un mediador que garantiza agilidad, precisión y cumplimiento normativo. La propuesta, no estructurada según los criterios de evaluación indicados en los pliegos, se divide en una serie de apartados:

- Gestión Operativa y capacidad de mediación: La propuesta detalla un flujo de trabajo completo para la administración de los contratos de seguro.
- Gestión de Pólizas, Suplementos y Modificaciones: Se establece un procedimiento claro para gestionar altas, bajas y modificaciones, que incluye la solicitud a la compañía, el envío de la documentación necesaria y la comunicación constante con la APB.
- Revisión y Control: Howden se compromete a revisar toda la documentación emitida por las aseguradoras (pólizas, suplementos) para verificar que las primas, coberturas, capitales y cláusulas sean correctas y estén actualizadas.
- Modificaciones Justificadas: Ante la necesidad de modificar una póliza (por cambios normativos, siniestros, etc.), Howden emitirá una Nota Técnica motivada que justifique el cambio y su coste.
- Supervisión Económica y Facturación: Se realizará una supervisión exhaustiva de los recibos emitidos por las aseguradoras, comprobando importes, fechas y conceptos para evitar errores.
- Gestión de Facturación vía FACE: Ofrecen la gestión integral de la facturación electrónica a través de la plataforma FACE, garantizando el cumplimiento normativo, la correcta emisión y el seguimiento de las facturas, tanto las de Howden como las de las compañías aseguradoras.
- Servicios de Valor Añadido: Además de la gestión administrativa, la propuesta incluye un importante componente de formación y comunicación. Howden ofrece un amplio programa formativo sin coste para el personal de la APB, con el fin de que conozcan en profundidad el programa de seguros y sepan cómo actuar. Los cursos abarcan materias como seguros de personas (vida, accidentes), responsabilidad civil y patrimonial, ciberriesgos, daños materiales y gestión de flotas de vehículos. Se comprometen a elaborar un Manual de Seguros que recopile de forma clara las condiciones de las pólizas y los protocolos de actuación en caso de siniestro. Proponen crear un espacio en la intranet de la APB para centralizar toda la información relevante, incluyendo contactos y documentos de preguntas frecuentes (FAQs).
- Asesoramiento en Contrataciones con Terceros:
 - o Elaboración de las cláusulas de seguros que deben incluirse en los pliegos de los contratos de la APB.
 - o Revisión de Pólizas de Contratistas: Evaluación de las pólizas presentadas por los adjudicatarios para garantizar que cubren adecuadamente los riesgos y protegen a la APB.
 - o Verificación de Coberturas: Comprobación de que la APB esté correctamente incluida como asegurado adicional en las pólizas de los contratistas.

La propuesta de HOWDEN para el criterio CS3 es EXCELENTE, y si bien es cierto que no sigue la estructura de la valoración del criterio que figura en el cuadro de características, realiza una descripción detallada de la metodología para la gestión de altas y bajas de asegurados para el misión, control y seguimiento de las primas de seguros, en base a un modelo de gestión proactivo y especializado, que no solo se encarga de la operativa administrativa de pólizas y recibos, sino que también aporta valor a través de la formación, la difusión de información y el asesoramiento técnico para proteger los intereses de la APB en su relación con terceros. Se desprende una



tramitación ágil, así como un control riguroso de los recibos y pagos cuya gestión realiza a través de la plataforma FACE. Toda esta información queda reflejada en el resumen ejecutivo del criterio.

Por consiguiente se otorgan las siguientes puntuaciones conforme a los pliegos del concurso:

	MEDICOR ASSE CORREDU RÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.	WILLIS IBERIA CORREDURI A DE SEGUROS Y REASEGURO S, S.A	MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS	HOWDEN IBERIA, S.A.U.
CS3. Gestión de pólizas y recibos. Control de altas, bajas, suplementos y modificaciones. 15 PUNTOS Se valorarán aspectos como:				
- La capacidad del mediador para gestionar de manera ágil las altas y bajas de asegurados, así como los suplementos y modificaciones de las pólizas durante su vigencia. Esto incluye, por ejemplo, altas y bajas de empleados en seguros colectivos.	6	3	7	7
- Cómo el mediador gestiona la emisión, control y seguimiento de los recibos de las primas de seguro, asegurando que se respeten los plazos de pago y que no haya errores o retrasos en la facturación.	6	7	7,5	7
TOTAL	12	10	14,5	14

A la vista de lo anteriormente expuesto, ESTA COMISIÓN ACUERDA:

1. Que tras el análisis de las propuestas de forma detallada, la puntuación alcanzada por las propuestas, según los criterios establecidos, es la siguiente:



EMPRESAS	CRITERIOS DE VALORACIÓN			TOTAL S
	<i>CS1. Descripción de procedimientos ante las propuestas de aseguramiento y asistencia en su contratación. 20 puntos.</i>	<i>CS2. Seguimiento de la siniestralidad: tareas y flujos. 15 PUNTOS</i>	<i>CS3. Gestión de pólizas y recibos. Control de altas, bajas, suplementos y modificaciones. 15 PUNTOS</i>	
MEDICORASSE CORREDURÍA DE SEGUROS DEL COMB, S.A.U.	12	9	12	33
WILLIS IBERIA CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.	13,5	9	10	32,5
MARSH, S.A. MEDIADORES DE SEGUROS	19	13,5	14,5	47
HOWDEN IBERIA, S.A.U.	20	14	14	48

2. Informar a la Mesa de contratación que, si bien el acta de fecha 25 de junio de 2025 de apertura de los sobres B del concurso refleja que los licitadores han presentado una memoria técnica con extensiones entre 17 y 39 páginas, se estima que todos los licitadores cumplen con la extensión máxima establecida en el apartado 18 del cuadro de características del concurso al indicar “*entendiendo por una hoja su anverso y reverso*”.

Por la Comisión Técnica,

M^a Antonia Ginard Moll

Fernando Antich Barceló