



Previsión Sanitaria Nacional

Nota de Prensa

El encuentro ha reunido a más de 150 asesores de la red comercial de la Mutua

PSN reúne a su red comercial en San Juan con el foco puesto en el valor de su diferenciación

San Juan, 24 de abril de 2026

El Complejo San Juan de PSN ha acogido durante tres últimos días la Convención Comercial 2026, un encuentro que reúne a más de 150 miembros de su red de asesores de toda España, parte de su Consejo de Administración y de su equipo directivo en torno al lema “La nueva Previsión crece contigo”. Resultados, objetivos y herramientas para continuar impulsando la actividad y el crecimiento de la Mutua están protagonizando este encuentro de trabajo con un propósito claro: blindar la protección de los profesionales sanitarios gracias a la cada vez mayor profesionalización del trabajo de la Red Comercial.

El presidente de PSN, Armando Solís, dio la bienvenida al evento haciendo hincapié en la incorporación y potenciación del talento en el Grupo “a todos los niveles”, lo que está posibilitando que la Entidad siga creciendo, como muestran los casi 300 millones de euros de facturación alcanzados el pasado ejercicio. Una de las claves que compartió Solís fue el trabajo directo con el colectivo sanitario, que “está en nuestro ADN” desde el nacimiento de Previsión Sanitaria Nacional.

Amalio Berbel, director general de PSN, presentó algunas de las líneas maestras para el crecimiento y modernización de PSN en la que ha sido su primera toma de contacto directa con toda la Red Comercial tras su reciente nombramiento. Entre ellas, destacó el trabajo enfocado a la creación, mejora y adaptación continua del catálogo de productos de PSN, configurados para cubrir las necesidades de protección de los profesionales sanitarios y alineados con los objetivos de la Mutua.

Otra de las intervenciones destacadas durante la Convención ha sido la del profesor Luis A. Seco, experto internacional y asesor estratégico de PSN en materia de inteligencia artificial y sostenibilidad. En ella, ha destacado la importancia de conocer y utilizar esta herramienta para optimizar y garantizar las distintas líneas de trabajo, así como su impacto para la actividad comercial.

Las jornadas han estado lideradas por el director comercial de PSN, José Antonio Pines, quien ha expuesto la necesidad del trabajo en equipo en la actividad comercial con el objetivo de multiplicar oportunidades y resultados y garantizar la eficacia en la atención al mutualista.

La Convención ha contado con diversas reuniones de trabajo que han tratado, entre otros temas, las líneas de actividad de la mano de los colegios profesionales o las herramientas de ahorro e inversión como palancas de crecimiento. Asimismo, se han desvelado algunas mejoras en el campo de los planes de pensiones, incluyendo una oferta de traspasos con bonificaciones que pueden alcanzar hasta el 6,5%.

Departamento de Comunicación



Previsión Sanitaria Nacional

· 910 616 790

· psncomunicacion@grupopsn.es

· psn.es

· Siga a PSN en





Previsión Sanitaria Nacional

Nota de Prensa

En todas ellas se ha puesto de manifiesto la importancia del asesoramiento profesional al servicio al mutualista, que es la clave para que PSN continúe creciendo y ampliando su labor aseguradora.

Departamento de Comunicación



Previsión Sanitaria Nacional · 910 616 790 · psncomunicacion@grupopsn.es · psn.es · Sigue a PSN en     