

2005-2018:

## PSN HOY

PSN siempre ha sabido que su compromiso con los mutualistas trascendía la actividad aseguradora. Más allá de la protección que los seguros brindan al colectivo, su relación es mucho más intensa de la que suele generarse en una empresa al uso. Por eso, el Grupo PSN **desarrolla iniciativas de valor añadido** en otros campos ofreciendo así un tipo diferente de protección. Una respuesta certera a necesidades tan reales como la protección pero que no es habitual encontrar en una aseguradora. Del mismo modo que los vínculos que la unen a sus mutualistas son mucho más fuertes que los que genera una mera transacción mercantil, los servicios abarcan realidades muy diversas dentro de lo que denominamos servicios de valor añadido. En este sentido, los dos segmentos más sensibles de su colectivo, los **mayores y los más pequeños**, tienen un peso más que relevante. Más allá de la protección en el ámbito personal, profesional, familiar y económico, el Grupo profundizó en el cuidado de los que más importan a su colectivo a través de la creación de **escuelas infantiles (PSN Bicos), gerhoteles (Los Robles) y la rehabilitación integral de un magnífico complejo hotelero en San Juan (Alicante)**. Pero no sólo eso, PSN está al lado del profesional también en el desempeño de su actividad. Concretamente a través de una consultora especializada, PSN Sercon, el Grupo ayuda a cumplir con la normativa en diferentes campos, entre ellos el de la Protección de Datos. Todo ello con la misma exigencia en calidad, profesionalidad, prestigio, cariño y especial cuidado con la que PSN trabaja desde hace más de 85 años.

En la década siguiente PSN se convierte da un nuevo paso para convertirse en referencia de protección de los profesionales universitarios en un sentido más amplio. Así, **desde 2015, año en el que adquirió AMIC Seguros Generales, compañía que le permitió abordar nuevos ramos**, PSN no ha cesado en su empeño de ofrecer nuevos productos y una protección integral a su colectivo. A los seguros de Responsabilidad Civil y Decesos, en comercialización desde

2016, le siguen Automóvil y un ilusionante proyecto para entrar diferencialmente en el ramo de Salud.

Todo ello no sirve de nada sin la obligada adaptación a la demanda actual del sector y del mutualista. Desde ese mismo año, PSN asentó las bases en el proceso de **transformación digital**, un cambio que va mucho más allá de tecnológico y afecta a toda la estructura y procesos de la entidad en aras a la mejora continua. Optimizar la experiencia del colectivo es el objetivo prioritario de la Entidad. Para ello trabaja cada día con el objetivo de ofrecer un servicio personalizado, adaptando la operativa y los distintos trámites a las necesidades del mutualista, reforzando su multicanalidad y facilitando cualquier trámite o comunicación con su Mutua.

2017 marca un hito en la historia de PSN por ser el año en el que adquirió **un edificio histórico en la calle Génova de Madrid nº 26** para convertirse en su sede central. El inmueble, protegido y catalogado como monumento histórico artístico nacional, fue construido en 1890 por el arquitecto Ricardo Velázquez Bosco para los Condes de Gamazo, de los que toma su nombre, y posteriormente rehabilitado por el estudio de arquitectura Touza Arquitectos. El inmueble, con una superficie superior a los 5.500 m<sup>2</sup> distribuidos en seis plantas, simboliza a la perfección, por sus características y ubicación, el nivel de excelencia que ofrece a sus mutualistas.

Por otro lado, y con la finalidad de llegar cada vez a más profesionales, PSN ha firmado un acuerdo de colaboración con **Mapfre** con el objetivo de posibilitar el desarrollo de proyectos conjuntos, entre ellos, comercializar productos de la aseguradora de referencia en España, en régimen de coaseguro, de aquellos ramos en los que PSN aún no tiene presencia. Con este acuerdo, los profesionales y mutualistas de PSN accederían a una amplia gama de productos aseguradores, con los que hacer frente a cualquier riesgo, ya sea profesional o personal.

Pero la labor de PSN no se queda en la protección de su colectivo; va más allá. Otro de los puntos fuertes de la Mutua es obtener el máximo rendimiento a los ahorros de sus mutualistas a través de diversas herramientas. Sus planes de pensiones son un buen ejemplo. Año tras año escalan posiciones y obtienen magníficas calificaciones en los rankings más reconocidos del sector, como es el de Morningstar.

**A todo ello se le suma la constitución, en 2017, de una Sociedad Cotizada de Inversión**

**en Mercados Inmobiliarios (SOCIMI)** dirigida a gestionar los inmuebles del Grupo destinados a arrendamiento, y que ha comenzado a cotizar en el Mercado Alternativo

Bursátil (MAB). Los mutualistas han mostrado su respaldo a la nueva herramienta de inversión. En total han sido algo más de 2 millones de euros los suscritos por los mutualistas (de un valor global de capitalización de la entidad por encima de los 28 millones), que podían optar en exclusiva por adquirir acciones con una inversión mínima de 10.000 euros y máxima de 100.000. PSN Gestión Socimi tiene como objeto agrupar en una única sociedad mercantil los inmuebles propiedad de PSN y de AMIC Seguros Generales S.A. para mantener un nivel adecuado de solvencia y un excedente de recursos suficiente para asumir el crecimiento del Grupo PSN. En este sentido, la nueva sociedad permite optimizar el coste de dichos recursos y contribuir a alcanzar una adecuada rentabilidad para los mutualistas que han decidido adquirir acciones. PSN, siempre a la vanguardia para cubrir las necesidades del colectivo profesional con una propuesta integral, proporciona nuevas e innovadoras soluciones, en perfecto equilibrio con su fortaleza económica y su objetivo prioritario: beneficiar a sus mutualistas.

## 2018, EL AÑO DE SALUD EN PSN

Finales de 2018 es la fecha prevista por PSN para poner en el mercado su novedoso seguro de Salud. El Consejo de Administración anunció la entrada en este nuevo ramo, tras un análisis meticuloso del mercado y comprobar que el seguro actual no satisface plenamente ni al paciente ni al profesional. La dilatada experiencia de la Entidad, que conoce las necesidades reales de ambos grupos, ha permitido determinar un amplio margen para mejorar las prestaciones que ya existen en el mercado en la actualidad. De este modo, PSN trabaja en un producto único e innovador, no sólo desde el punto de vista tecnológico, también desde su configuración y adaptación personalizada, lo que le otorgará la máxima eficacia y será especialmente interesante para el paciente. Pero además será diferencial por su preocupación por el bienestar del profesional sanitario, por su consideración y respeto. Así, según las palabras del presidente de PSN, Miguel Carrero, "el futuro seguro de Salud de PSN supondrá un refuerzo a la humanización de la asistencia sanitaria, potenciando una estrecha relación médico-paciente".

## CRECIMIENTO SOSTENIDO

La mejor prueba del constante avance de la Entidad y de la confianza que los mutualistas depositan en PSN la encontramos en sus principales datos de negocio. PSN es hoy un sólido grupo empresarial con unas cifras de negocio que se han multiplicado en la última década. Con un ahorro gestionado por encima de los 1.300 millones de euros y una facturación anual en el entorno de los 3000 millones de euros, la Entidad avanza con paso firme para convertirse en la referencia aseguradora de los profesionales universitarios de este país.