

2005-2022:

## 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 los que PSN trabaja desde hace más de 90 años.

En la década siguiente PSN se 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 lo tecnológico y que 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 buscando ofrecer un servicio personalizado, adaptando la operativa y los distintos trámites a las necesidades del mutualista, reforzando su multicanalidad y facilitando cualquier gestión 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.

Este inmueble se convertirá meses después en la nueva sede social de PSN, así como en su sede central en Madrid, manteniendo durante unos años el edificio de Villanueva como oficina comercial.

Por otro lado, y con la finalidad de llegar cada vez a más profesionales, PSN firma 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 tenía presencia. Con este acuerdo, los profesionales y mutualistas de PSN accederían a una nueva gama de productos aseguradores, con los que, junto con la cartera de seguros de PSN, 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 comienza a cotizar en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB, actual BME Growth). Los mutualistas mostraron su respaldo a la nueva herramienta de inversión con algo más de 2 millones de euros en acciones suscritas (de un valor global de capitalización de la entidad por encima de los 28 millones). Se ofreció al colectivo la posibilidad en exclusiva de 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. destinados a arrendamiento 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.

## ULTIMOS AÑOS

Los últimos años de Previsión Sanitaria Nacional han estado marcados por el impacto de la **pandemia por covid**. PSN no fue ajena a esta situación y mantuvo su compromiso con la sociedad poniendo su **Complejo San Juan (Alicante) a disposición de las autoridades sanitarias** para su uso como hotel medicalizado y contribuir así en la lucha contra el coronavirus. El Complejo San Juan se convirtió, además, en el escenario de la presentación de Irremplazables, un libro-homenaje a sus mutualistas fallecidos por la covid.

La pandemia fue un acicate para priorizar su actividad principal, la aseguradora, y el servicio al mutualista. Por eso, fueron necesarias decisiones firmes en pro de los intereses de su colectivo protegido, que supusieron reforzar su actividad principal y las garantías a sus mutualistas, congelando cualquier proyecto que no fuer compatible con el momento.

En estos años se ha desarrollado un ambicioso **plan de renovación de oficinas**, todas ellas ubicadas a pie de calle en las zonas neurálgicas de las principales ciudades del país: Murcia, Alicante, Valladolid, Pamplona, Zaragoza, Valencia, Oviedo, Vigo, Las Palmas, Tenerife, Madrid, Bilbao o Vitoria, entre otras muchas. Todas ellas son amplias y diáfanas, y reflejan su filosofía de servicio transparente, cercano y accesible. Ya en 2022, una vez superada la etapa más virulenta de la pandemia, se retomaron los eventos de inauguración oficial de todas estas instalaciones, contando con el respaldo de mutualistas y sector profesional.

Desde el punto de vista financiero, 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 1.500 millones de euros y una facturación anual superior a los 200, la Entidad avanza con paso firme para convertirse en la referencia aseguradora de los profesionales universitarios de este país.