



 INFORME DE PRESIDENCIA
ASAMBLEA GENERAL 7 DE JUNIO DE 2022

Queridos mutualistas, señoras y señores, [saludo personal a instituciones],

Sean todos ustedes bienvenidos a esta Asamblea General de Mutualistas de Previsión Sanitaria Nacional, cita fundamental para el desarrollo y avance de nuestra Mutua, hasta tal punto que ni siquiera el Covid ha conseguido frenarla en estos dos años tan duros que nos ha tocado vivir.

Cierto es que las dos asambleas precedentes no fueron como hubiéramos deseado porque la situación obligaba a reducir la asistencia. Felizmente vamos poco a poco recuperando la normalidad, no todavía al nivel que querríamos, pero sí dando grandes pasos para su recuperación.

Por ello, en nombre del Consejo de Administración que me honro en presidir y de todos los que formamos parte del Grupo PSN, quiero agradecer su participación en esta cita, tanto a los mutualistas que se encuentran hoy presencialmente con nosotros, como a aquellos que, no pudiendo acudir, demuestran su compromiso con la Mutua al participar delegando su voto.

Lo sucedido en los últimos dos años ya no es novedad. Nos hemos enfrentado, y aún lo hacemos, a una situación crítica, un tiempo en el que ha sido preciso amoldarse a circunstancias impuestas que nos han aislado y han supuesto un sufrimiento brutal. Desde el punto de vista humano ese sufrimiento llegó hasta su máximo extremo, la muerte de más de 100.000 personas, en muchas ocasiones con un desprecio inadmisible de la condición humana.

Se abre paso ahora una deseada normalidad, que desde PSN queremos impulsar desde el contacto, el afecto, la lealtad y la vocación de servicio.

Son valores que no hemos dejado de practicar durante esta terrible pandemia, un tiempo en el que nos hemos visto obligados a mantener cerradas oficinas, o al menos a no ofrecer el servicio al que estamos acostumbrados, a teletrabajar, a reducir de manera importante el contacto con nuestros mutualistas, algo inaudito en la casi centenaria trayectoria de esta Organización. Pero no hubo otra, tocó adaptarse a una situación incierta, y lo hicimos poniendo el mayor esmero posible en nuestro servicio. Es parte de nuestra cultura, esa que nos gusta definir con la frase Construimos sobre valores.

Hoy podemos decir que recuperamos la normalidad, pero es una realidad que se presenta muy distinta, con grandes cambios en valores, en motivaciones, en política, en la consideración -por no decir desconsideración- de la propia integridad humana. Lo que es innegable es que los hechos son tozudos, y no hay más remedio que adaptarse. En PSN nos adaptamos, pero siempre desde la firme convicción de no renunciar al mantenimiento de nuestros principios y valores. Hemos sido, somos y siempre seremos Previsión Sanitaria Nacional.

Entre tanto sufrimiento, la pandemia nos ha permitido expresarnos con grandes rasgos humanos. Me refiero especialmente a la protección de nuestro colectivo, con un claro ejemplo en el modo de proceder con las necesidades de nuestros trabajadores, a los que hemos ofrecido facilidades laborales durante este largo periodo, facilitando jornadas continuadas o días libres con cargo a la empresa. No puedo dejar de referirme en este punto a la enorme labor desarrollada por nuestro Complejo San Juan, que se ha convertido en símbolo de nuestra solidaridad durante la pandemia como hotel medicalizado que acogió en lo más duro de la crisis a enfermos y a profesionales. Su labor le ha valido distintos reconocimientos, como el otorgado por la Generalitat Valenciana en sus premios de Turismo, el del diario Información o el de la Asociación de Empresarios de San Juan. Pero el mejor reconocimiento que tuvo el Complejo San Juan el año pasado fue acoger el mayor de los homenajes que esta Mutua quiso tributar a los que más han sufrido la pandemia: a nuestros mutualistas tristemente fallecidos consecuencia de la Covid-19 y a sus familias. Por eso, el pasado 29 de octubre se presentó allí IRREMPLAZABLES, nuestro libro homenaje a todos aquellos mutualistas que entregaron su vida a sus dos pasiones, sus profesiones y sus familias, que tuvieron la mala suerte de ver cómo el maldito virus se los arrebató. Estas familias son nuestras familias y no podíamos dejar de acompañarlos en su duelo, un duelo robado, que no se les permitió tener por lo extraordinario de las circunstancias y que hizo si cabe más duro un trance ya de por sí desgarrador. Despedir a un ser querido y ser acompañado en esos dolorosos momentos son dos de las conductas más humanas y ambas les fueron negadas. Por eso se celebró un acto de profundo cariño y honda emoción, un encuentro discreto y recogido pero que, sin duda, sirvió para reforzar nuestros sentimientos de solidaridad con estos familiares con quienes nos fundimos en un llanto común.

Estas iniciativas, que en otros lugares estarían englobadas en lo que hoy se denomina políticas de Responsabilidad Social Corporativa, están muy lejos de serlo en PSN. Son verdaderos sentimientos de afecto y cariño que entendemos como absolutamente necesarios en momentos tan duros. Del mismo modo que hemos puesto nuestro granito de arena para colaborar con quienes más lo necesitan a través de Cáritas. Como saben es una institución de reputación intachable con la que llevamos años colaborando y en 2021, como ya ocurrió en 2020, cenas y cestas de Navidad volvieron a destinarse a esta solidaridad tan necesaria.

Y si hablamos de solidaridad, qué decir de lo necesitados que estamos de humanismo. Avanza imparable la sociedad hacia una cultura cada día más individualizada y deshumanizada. La velocidad y la inmediatez que dominan hoy el mundo están despojando de valores humanos campos tan inequívocamente humanos como la Medicina, una ciencia que si de algo puede presumir es de ser el acto más sublime de humanidad. Precisamente por eso, desde Previsión Sanitaria Nacional estamos colaborando para que se recuperen y potencien estos valores con iniciativas como el Premio PSN A Fonte Limpá que, en colaboración con Aomega, pretende reconocer iniciativas ligadas a la Medicina volcada en el paciente, como principal característica de la Escuela Médica Compostelana, conocida precisamente como 'A Fonte Limpá'. En su primera edición el premio ha recaído en el Museo do Médico Rural de Maceda, que precisamente es un homenaje a esos héroes silenciosos que fueron los médicos rurales que desarrollaron una función vital para la sociedad sin prácticamente más medios que su conocimiento científico y su tremenda humanidad. Como este A fonte limpá, también impulsamos otros premios centrados en la humanización de la mano de distintas Reales Academias de Medicina como las de Asturias, Galicia o Zaragoza.

Volviendo ya sobre la gestión de PSN, tengo que decirles que 2021 ha sido un ejercicio de consolidación de medidas para resistir a las nefastas consecuencias derivadas de la covid-19, más que de amplios crecimientos e innovaciones. El objetivo primordial no ha variado: garantizar con la mayor de las fortalezas su protección y la de aquellos que ustedes más valoran. Por eso en este punto es preciso recordar el esfuerzo acometido en 2020 a través de decisiones necesarias e imprescindibles. Decisiones duras en muchos casos, pero necesarias directamente derivadas de esta crisis o simplemente aceleradas por ella y que, como resultado consiguieron una necesaria y significativa reducción de los gastos generales, todo incluido, superior al 22%.

A fin de cuentas, la garantía al mutualista es la verdadera razón por la que confían en nosotros, y de esa prioridad verán que se hacen eco las distintas cifras que analizaremos a continuación y que, como saben, han estado a su disposición en su Área Privada de Mutualista.

Como siempre, me gusta empezar por aquellas cuestiones que, quizá no siendo de negocio puro, son aquellas que mejor representan a PSN y su identidad mutual solidaria, repercutiendo directamente en beneficio del colegido protegido.

En lo que se refiere a las soluciones de protección que ofrecemos a los profesionales, la época en la que vivimos nos ha mostrado lo importante que es cuidar de nosotros mismos y de nuestros seres queridos.

Con este objetivo, hemos ampliado y mejorado nuestra cartera de seguros de Riesgo, creando dos nuevas soluciones en Dependencia, otra gran epidemia de nuestro tiempo, que golpea con dureza a familias enteras. También lanzamos Vida Total, un producto de vida que protege sin fecha de caducidad, un seguro pensado para quienes quieren que sus seres queridos estén protegidos el día que uno falte, pase lo que pase, sin ninguna excepción. Asimismo, hemos convertido Maxivida, nuestro seguro de Vida esencial, en un producto de protección total y modulable, a través de coberturas complementarias tan importantes como la de enfermedades graves, servicios de gestoría para trámites relacionados con el fallecimiento o la posibilidad de contratar doble capital para los casos de Incapacidad.

Otro ámbito de especial interés para los profesionales es el que vienen a cubrir los seguros de Ahorro. Si bien los tipos de interés parece que empezarán a subir ya en este 2022, aún es pronto para que esto suponga mayores rentabilidades para los ahorradores. Nosotros hemos innovado a través de productos que combinaban fondos de inversión con otros instrumentos de mayor estabilidad para ofrecer rentabilidades de hasta el 3,25%.

Nuestros planes de pensiones han vuelto a destacar, pese a que el Gobierno ha asestado un duro golpe a estos productos limitando sus aportaciones a unos escasos 1.500 euros anuales. Fuimos noticia porque varios de nuestros planes cerraron el año ofreciendo rentabilidades en el entorno del 20%. Concretamente PSN Autorresponsabilidad, con un 23,74%, PSN Individual, con un 19,23%, y PSN Osasunbolsa, una de las dos EPSV que el Grupo comercializa en el País Vasco, con un 28,67%. Pero es importante tener en cuenta el largo plazo, que es el factor de verdadero interés, dado que estos instrumentos están pensados para el ahorro durante muchos años para complementar las insuficientes pensiones de jubilación. Y en este sentido, el Plan Individual ofrecía a cierre de ejercicio un 11,47% anualizado a tres años, Autorresponsabilidad, un 16,91% y Osasunbolsa, un 16,69%.

Y si hablamos de rentabilidad, algo que nos diferencia del resto de compañías es la Participación en Beneficios, una cuantía extra que otorgamos a nuestros mutualistas con seguros de Ahorro y mixtos, aumentando así el retorno que reciben de su Mutua. De nuevo en 2021 hemos conseguido revertir intereses, repartiendo 7,2 millones de euros adicionales entre nuestro colectivo, un 22% más que en 2020. Y esto ha sido posible gracias a que algunos productos de esta tipología han alcanzado rentabilidades de hasta el 3,75%, algo muy poco usual en el mercado cuando hablamos de productos

garantizados. En los últimos diez años, hemos repartido alrededor de 77 millones de euros mediante esta rentabilidad adicional, una característica propia y que únicamente se explica porque el beneficio, siendo necesario, no está entre nuestros principales objetivos como Organización.

Otro capítulo que muestra nuestro carácter mutual sin dobleces es el de Prestaciones, nuestro máximo compromiso con los mutualistas. Este es el motivo último por el que los profesionales universitarios acuden a nosotros como garantes de su protección y su futuro. En 2021, ascendieron a 244,8 millones de euros, que se destinaron a cubrir contingencias tan sensibles como el fallecimiento, la baja laboral, la invalidez o la jubilación.

La red comercial de PSN es otro elemento de diferenciación porque la componen auténticos profesionales que se encargan de analizar las circunstancias personales y profesionales del titulado universitario para detectar sus verdaderas necesidades y poder ofrecerles las mejores soluciones.

Precisamente para brindar el mejor servicio al colectivo, la Red se encuentra en constante evolución y adaptación, y en 2021 se inició una reordenación territorial enfocada a tal fin, que se completó a principios de 2022, dando como resultado cinco divisiones territoriales enfocadas en prestar la mejor atención. También en esta línea, a lo largo del ejercicio pasado tuvo lugar el traslado de tres de nuestras oficinas más destacadas: Valladolid, Zaragoza y Valencia. Estos puntos de atención se encuentran ahora en lugares más céntricos, accesibles y destacados de estas ciudades, en locales acorde a las necesidades de los mutualistas y que vienen a complementar el ambicioso plan de oficinas comerciales de PSN, que en los últimos años ha logrado situar en los principales centros de las más importantes capitales de provincia instalaciones de primer nivel y a la altura de lo que un colectivo tan especial requiere.

Una vez comentadas todas estas cuestiones que tan diferentes nos hacen de otras compañías, es momento de abordar las cifras más puras de negocio correspondiente al ejercicio 2021.

Nuestro volumen de **patrimonio bajo gestión** superó los 1.571 millones de euros, lo que supone mantenerse en la línea del registrado en 2020, con una ligera caída del 0,14%, consecuencia de la pandemia y de la negativa evolución de los tipos de interés. Esta magnitud es el reflejo más claro del impacto de la crisis en nuestro crecimiento sostenido, crecimiento que prácticamente ha triplicado el patrimonio a lo largo de los últimos 10 años.

En el campo de la **facturación** ha sido donde con más fuerza hemos sentido las consecuencias de la Covid-19. Si en 2020 sufrimos un retroceso importante, el pasado año hemos conseguido mantener una producción por encima de los 200 millones de euros. Concretamente las primas devengadas alcanzaron los 215,4 millones lo que supone un retroceso del 8%. Sin duda no son los datos que querríamos, pero no podemos dejar de encuadrarlos en un contexto de dificultades externas como quizás nunca habíamos conocido.

A pesar de la dureza de la crisis y sus consecuencias, PSN cerró el ejercicio en positivo, con un **resultado después de impuestos de 1,8 millones de euros**, un 200% superior al que obtuvimos en 2020. La cifra queda lejos de la obtenida otros años, pero estarán de acuerdo que el crecimiento presupone una clara mejora. Si a esta cifra le sumamos la cuantía que antes les adelantaba, los más de 7 millones en concepto de Participación en Beneficios, hablamos de un resultado total de 10 millones de euros.

De todos estos datos se derivan unos **fondos propios** que crecen cerca del 2% hasta los 72,3 millones de euros, que supone un patrimonio neto de 75,9 millones una vez realizado el ajuste por cambio de valor de las inversiones financieras.

El resultado financiero también ha sido positivo, con un incremento del 24% con respecto a 2020, alcanzado los 51,1 millones de euros.

Los gastos generales, una partida sobre la que como antes les comentaba hemos hecho ingentes esfuerzos de eficiencia, ascendieron en 2021 a 31,5 millones de euros. Relacionando esta cifra en ratio de gastos sobre primas, hemos conseguido reducirlo en dos puntos más hasta alcanzar un 14,65%.

Desde el punto de vista de la **solvencia de la Entidad**, cerramos 2021 con una ratio sobre el exigido del 144%, lo que supone que afrontamos con solidez el presente y nuestro futuro.

Si abrimos un poco más la perspectiva y vemos ahora el resultado consolidado del Grupo PSN, incluyendo la actividad del resto de empresas que más adelante les detallaré, hablamos de un beneficio de 4,2 millones de euros, un 75% superior al registrado en el ejercicio 2020.

Pasemos ahora a comentar nuestro negocio en Portugal. La actividad que realizamos en el país vecino ha experimentado una modificación en su régimen jurídico en el ejercicio 2021, pasando a convertirse en un modelo de libre prestación de servicios. El objetivo no es otro que reducir la carga burocrática asociada y los costes, así como dotar de mayor agilidad a la actividad comercial. En lo que respecta a las cifras, la facturación alcanzó los 962.000 euros, un 16% menos que en 2020, influida también por la situación económica presente en los últimos años.

Y una vez repasados los principales puntos de nuestra empresa matriz, PSN Mutua, es el momento de hablar también del resto de sociedades que conforman nuestro Grupo empresarial. Como todos Ustedes conocen, nuestro propósito de ofrecer un servicio de protección integral a todo el colectivo profesional universitario trascendió hace años nuestra tradicional cartera aseguradora de Vida, Ahorro y Pensiones. Contamos con nuevos ramos y una interesante gama de servicios de valor añadido que desde sus inicios han contado con una estupenda acogida por parte de nuestros mutualistas.

Amic Seguros Generales, S.A. es la sociedad que adquirimos hace algunos años precisamente con el propósito de poder ofrecer un amplio abanico de productos aseguradores de otros ramos No Vida: Responsabilidad Civil Profesional, Decesos o Auto son las tipologías que han permitido cerrar el círculo del aseguramiento a nuestro colectivo protegido.

La facturación de Amic Seguros Generales se mantuvo estable en 2021, con un leve crecimiento del 0,3%, hasta los 6,5 millones de euros. Sin embargo, los resultados de la sociedad no son positivos, ya que aún se ven influidos por el saneamiento del proyecto del seguro de Salud en el que estábamos trabajando antes del estallido de la pandemia, y que decidimos posponer en aras a garantizar la solvencia y fortaleza de nuestra actividad aseguradora principal. No obstante, la incidencia de este saneamiento fue un 91% inferior en 2021; una buena noticia que refleja que estamos un paso más cerca de alcanzar el equilibrio.

Hablamos ahora de **PSN Gestión Socimi**, la sociedad que gestiona el patrimonio inmobiliario del Grupo destinado a arrendamiento. Nuestra Socimi cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil desde diciembre de 2017, y surgió para ofrecer nuevas opciones de rentabilidad al colectivo protegido por PSN, respaldadas por la fortaleza que caracteriza al mercado inmobiliario.

Precisamente esta característica es la que ha posibilitado cerrar otro ejercicio de estabilidad, en el que el valor de mercado de los activos se ha incrementado hasta los 60 millones de euros, y además ha sido posible aprobar un reparto de dividendo de más de 350.000 euros. Estamos convencidos de que los resultados de esta sociedad continuarán dándonos buenas noticias, cada vez mejores.

Por su parte, **Doctor Pérez Mateos, S.A.**, empresa que presta importantes servicios de valor añadido a nuestros mutualistas, se ha resituado en la senda de crecimiento en el último ejercicio, algo a destacar de manera especial teniendo en cuenta que sus dos líneas de actividad, la hostelera y la de cuidados de las personas mayores, han sido duramente golpeadas por la covid-19.

Esta sociedad obtuvo en 2021 un resultado después de impuestos superior a 1,6 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 370% respecto a un año antes. Los Robles Gerhoteles Madrid hizo frente a otro duro ejercicio en el que las consecuencias de la pandemia han seguido presentes; no olvidemos que los mayores son quienes más las han sufrido. Aun así, hemos continuado registrando beneficio. Sin embargo, resulta imperativo recordar que no estamos hablando de una línea de actividad destinada a generar negocio. Se trata de una de las más claras muestras de nuestro carácter mutual y solidario, que busca ofrecer un servicio exclusivo y de excelencia a los mutualistas y sus familiares, protegiendo de manera directa a un colectivo especialmente sensible. Y este objetivo, no tengo ninguna duda, lo cumplimos con creces.

En cuanto al otro centro perteneciente a la sociedad, el Complejo San Juan, del que ya les he hablado por la gran labor solidaria que ha desarrollado durante la pandemia, tenemos que recordar que se ha visto especialmente afectado por las distintas restricciones aparejadas al covid, aún más estrictas en muchos casos en la Comunidad Valenciana. Pese a ello, sus resultados vuelven a estar en la senda de crecimiento que caracterizan a nuestra histórica residencia de los médicos, registrando beneficio y obteniendo unos ingresos un 144% superiores a los de 2020, rozando los cuatro millones de euros.

Quiero repasar ahora la evolución de **Previsión Sanitaria Servicios y Consultoría**, Sercon, la consultora de servicios profesionales del Grupo. Sercon desarrolla el grueso de su actividad para con el resto de las empresas del Grupo, y además cuenta con una división especializada en Protección de Datos, referente en el sector sanitario y entre nuestro colectivo mutual. En 2021 ha mantenido su estrategia de fidelización de clientes, con cerca de 1.500 auditorías realizadas en el ejercicio, e incrementando su beneficio en un 58%. El conjunto de la sociedad también vio crecer su resultado, en este caso, un 45%, superando los 200.000 euros.

Para finalizar con este repaso de las empresas del Grupo, haré referencia a **PSN Educación y Futuro**. Como les detallé en la Asamblea del pasado año, las circunstancias derivadas de la pandemia y la necesidad de obviar las imposiciones

de la Administración gallega precipitaron el cierre de las escuelas de La Coruña y Pontevedra, manteniendo la actividad exclusivamente en el centro de Salamanca. Consecuencia de esos cierres y todas las acciones relacionadas con ellos se han derivado pérdidas en 2021, si bien estas han sido un 20% inferiores a las registradas en 2020.

Por último, quiero dejar constancia de que, de conformidad con la normativa vigente, en relación con las materias de su competencia, la Comisión de Auditoría y Control del Consejo de Administración, previo su análisis y supervisión del proceso de elaboración de las cuentas anuales, ha tenido conocimiento del informe de auditoría de Ernst & Young sobre las mismas, el cual no presenta salvedades y emite una opinión limpia.

Analizados ya los resultados y novedades sucedidas en el Grupo PSN a lo largo de 2021, me gustaría, antes de despedirme de todos Ustedes, recalcar los esfuerzos a los que hemos hecho frente durante los últimos años. Llevamos más de 90 años al pie del cañón, adaptándonos a las circunstancias y garantizando el servicio a nuestro colectivo, tanto en las buenas como en las malas.

Esta capacidad de evolución no solo responde a golpes inciertos ni circunstancias adversas; afortunadamente, en muchas ocasiones son fruto del necesario crecimiento y la adaptación a nuevas necesidades. Es el caso de las recientes incorporaciones al Consejo de Administración, que buscan sumar representantes de más colectivos profesionales universitarios, como los podólogos y los químicos, con Dña. Elena Carrascosa y D. Antonio Macho, respectivamente, al frente, como presidentes de sus Consejos Generales. También con el refuerzo de la presencia de una de nuestras disciplinas históricas, la Veterinaria, a través de D. Armando Solís, presidente del colegio asturiano y con un fuerte y demostrado arraigo a Previsión Sanitaria Nacional.

Por supuesto, no podemos olvidar los méritos de los tres consejeros salientes en todos sus años de trabajo y desvelos por nuestra Mutua. Sin Tomás del Monte, sin Miguel Morgado y sin José María Hernando, seguramente hoy nos encontraríamos en diferente posición. Su conocimiento y su experiencia han sumado en favor de Previsión Sanitaria Nacional y seguirá haciéndolo desde sus nuevas responsabilidades de asesoría a esta Presidencia.

Una vez más, les agradezco su interés, su asistencia y su participación en la vida interna de Previsión Sanitaria Nacional a través de esta Asamblea. Les emplazo a la próxima cita con el objetivo de poder trasladarles entonces que hemos logrado salir de esta dura crisis que vive el mundo, esta vez sí de manera definitiva.

Muchas gracias