



INFORME DEL SR. PRESIDENTE A LA ASAMBLEA GENERAL DEL 22 DE MAYO DE 2019

Sras., Sres., Amigos y compañeros mutualistas, Ilustrísimas Autoridades colegiales, honorables invitados,

Buenos días, y bienvenidos de nuevo este año a la Asamblea General de Mutualistas de Previsión Sanitaria Nacional. Les agradezco su asistencia y participación en el que es el acto más importante para la actividad de Previsión Sanitaria Nacional. E, igualmente agradezco, en nombre del Consejo de Administración y de todos los que cada día trabajamos comprometidos sinceramente con nuestro colectivo de profesionales universitarios, a todos aquellos mutualistas que, no habiendo podido asistir en el día de hoy a tan relevante ocasión en la vida de nuestra Mutua, ellos han delegado su voto para no perder la oportunidad de continuar participando en esta Asamblea General, máximo órgano de gobierno y momento de expresión de la soberanía ejercida por el colectivo que conforma PSN.

Y como en cada una de estas reuniones, a continuación, procederé a compartir con Ustedes el Informe de Gestión, al que ya han podido acceder libremente a través de su Área Privada de mutualista, y cuyos datos son de carácter predominantemente económico, con cifras de negocio y valoraciones de capital importancia para nuestra actividad aseguradora. Sin embargo, como saben, es de vital interés que hagamos alusión a otro tipo de aspectos que son los que realmente otorgan a PSN su carácter diferencial, los que muestran sus valores fundacionales y su personalidad mutual, que es tanto como decir la fortaleza de su compromiso esencialmente humano y social.

En estos momentos, nos encontramos en un periodo vital para nuestra Mutua debido a diversas cuestiones que en seguida les relataré. Por este motivo, más allá de llevar a cabo el correspondiente análisis del ejercicio 2018, les explicaré algunos de estos factores más cualitativos para nuestro colectivo protegido, siempre relacionados con nuestros principios esenciales.

Como viene siendo habitual en los últimos años, 2018 ha sido un ejercicio en el que nuestro empeño en consolidar la senda de crecimiento en la que nos encontramos desde hace tiempo sigue vigente, si cabe con mas fuerza, y ello viene aparejado a la oferta de servicio y protección integral que continuamos ampliando y mejorando para los profesionales universitarios. Lógicamente, ello ha contribuido a los resultados de la Entidad, y estos, a su vez, han posibilitado la puesta en marcha de más servicios mejorados y nuevos productos. Mayor calidad, mayor beneficio y satisfacción de nuestros mutualistas.

En este sentido, no puedo esperar a contarles que, tras unos años inmersos en un importante trabajo que estábamos desarrollando de manera incansable, ya está aquí Salup, un seguro único que sin duda marcará un antes y un después en la asistencia sanitaria española. Se trata del cumplimiento de uno de nuestros indeclinables compromisos históricos para con los profesionales de la salud, germen de nuestra mutua. Su compromiso profesional es el nuestro, la calidad de su ejercicio y su dignidad, son también nuestro compromiso. Compromiso con los profesionales, compromiso con la sociedad, y esencialmente un compromiso humano.

Cada día es mas frecuente la consideración de que, cito: “A pesar de los avances técnicos y científicos en la medicina de nuestro tiempo predomina la preocupación, incluso el descontento, por la escasa sintonía entre los distintos protagonistas de la atención sanitaria. Abundan las criticas por la naturaleza despersonalizada y burocrática de la práctica clínica actual, calificándose con frecuencia, esta ruptura en la relación médico-paciente, de deshumanización, que no es otra cosa que la perdida de valoración del paciente como persona humana.

El espíritu sanitario, está grabado a fuego en el ADN de Previsión Sanitaria, como origen de nuestra existencia y, por lo tanto, de nuestros valores fundacionales. Reforzar una Medicina más humana, potenciar la relación personal entre el profesional y el paciente y el seguimiento directo e integral de las personas, a la par que restaurar la dignidad del profesional es su principal bandera. Y todo ello, con las innumerables ventajas que ofrece la más moderna y práctica tecnología, al servicio de la inmediatez, la comodidad, la eficacia, la calidad y, por supuesto, la tranquilidad y satisfacción de todos los intervinientes, pacientes y profesionales.

Hablamos, de este modo, de utilizar todas las herramientas existentes para ubicar a las personas en el centro. Sin duda, la persona humana es única e irrepetible, es necesario volver a la personalización de la medicina, a la consideración humana del enfermo. La relación medico-enfermo tiene que basarse en un dialogo hecho de atención, interés y respeto, acontecimiento que no sabe de prisas y necesita de tiempo suficiente para establecer lo que tantas veces se ha dicho: “-Un encuentro entre dos hombre libres, es decir entre una confianza y una conciencia-“

Salup trabajara en favor de una Medicina centrada en ellos, -ciudadanos y profesionales- personas humanas y, sus necesidades concretas y reales, cumpliendo la esencia de la medicina que no es otra que ayudar a cada persona, que buscar el bien de cada uno y así contribuir al bien común, de una medicina que siempre ha estado como la expresión más noble de solidaridad,

La atención estandarizada, La mediatización económica, política, y social, como el inadecuado uso de los avances tecnológicos, han deshumanizado de alguna manera la practica sanitaria, permitiendo un fácil abandono de la dimensión humana y emocional del paciente.



De otra parte, los profesionales mediatizados, reconvertidos de una profesión liberal a empleados y laboralizados, sometidos a cumplir voluntades e intereses ajenos a, la propia profesión, intereses a menudo solo mercantiles, a que se han visto arrastrados desde hace años, lejos de su profesionalidad y de la importancia de su trabajo, e imposibilitando que las decisiones solo las marque su criterio profesional en interés de los pacientes

Y todo ello, con una retribución indigna, con frecuencia utilizada como nivelador o factor de corrección de los desajustes económicos en intereses de los mediadores. Y es que, al invocar la dignidad no se pretende únicamente la protección de los intereses de los profesionales, sino preservar la calidad, la consiguiente excelencia de la atención médica y la facilidad de la necesaria formación permanente en beneficio del paciente y el respeto de sus inalienables derechos.

La humanización de la Medicina, la potenciación de la relación médico-paciente o poner en valor la dignidad profesional. Hablamos de conceptos que consideramos irrenunciables para alcanzar una sanidad óptima, que preste el verdadero servicio que requiere la sociedad y siempre bajo los principios éticos profesionales. Y creemos que este mensaje debe difundirse en todos los ámbitos, tanto para que la población sea consciente de esta necesidad como para que se lleven a cabo las medidas oportunas en todos los niveles. Por ese motivo, Previsión Sanitaria ha promovido el debate sobre la actualidad y los retos sanitarios en distintos foros, tal y como tradicionalmente hemos hecho con otros temas de vital importancia como las pensiones o la dependencia. Hemos tratado con reputados expertos aspectos de preocupación sectoriales como la importancia de la dignidad profesional, la necesidad de impulsar el rol farmacéutico como agente sanitario o la importancia del uso de la tecnología aplicada a la salud. Y lo hemos hecho de la mano de importantes medios de comunicación sanitaria como Diario Médico, Correo Farmacéutico o Consalud y seguiremos impulsando el debate en otros foros como ABC, La Razón o la Agencia EFE.

Hemos invertido años de trabajo en crear la infraestructura necesaria, técnica y profesional, para poder prestar un servicio de esta magnitud. Un compromiso largamente deseado, pero era necesario fortalecer nuestro musculo financiero y nuestros recursos, para poder poner en marcha un proyecto tan ambicioso y especial para el colectivo sanitario nosotros. Creo sinceramente que solo en PSN se da la cultura, la organización, el conocimiento y la implantación para llevar a cabo un proyecto de esta envergadura. Conscientes de ello, el compromiso era irrenunciable.

Es justo señalar que a lo largo del camino solo encontramos parabienes y ayudas y, sobre todo el entusiasmo y la dedicación de unos excepcionales colaboradores que, bajo la batuta de Fidel Campoy el gran maestro director, fueron sumándose al equipo gestor en un trabajo tan arduo como impecable, con una entrega fruto de un excepcional compromiso. Nuestra felicitación a todos ellos.



Con igual nobleza debo resaltar la excepcional colaboración de SCOR cuyo magnifico equipo aprecio desde el primer momento la importancia y la novedad de un proyecto innovador, asumiendo el reaseguro con un gran compromiso y significativa ayuda para su viabilidad. Nuestro sincero reconocimiento.

Todos Ustedes están invitados el próximo día 6 de junio a su presentación, que se celebrará en Los Cines Capitol, en plena Gran Vía madrileña.

Salup, es sin duda un gran proyecto y marcara un hito en PSN, pero el día a día de PSN continua fluyendo y la maquina no puede parar. Atender los asuntos diarios, mejorar continuamente, ampliando nuestra cartera de productos en 2018. No ha cesado en ningún momento, nuestra tradicional gama de seguros, enfocada inicialmente en seguros de protección personal y familiar y de ahorro, se ha venido ampliando de manera continua con herramientas de inversión y seguros No Vida, todo ello con el objetivo de ofrecer un servicio integral al mutualista. Un ejemplo destacado es el lanzamiento de iProtect, un instrumento financiero cuya principal característica es que posibilita acercar los fondos de inversión y sus interesantes posibilidades de rentabilidad a los perfiles de inversión más conservadores, mitigando el riesgo a que se ven sujeta a la evolución de los mercados.

A través de nuestro seguro Unit Linked, los mutualistas que deseen más seguridad sin renunciar a invertir en estos instrumentos pueden disfrutar de una garantía del 80% de la inversión inicial y de consolidar las rentabilidades que vayan obteniendo.

Pero no solo hemos lanzado nuevos productos. Los tiempos cambian, se transforma la sociedad y las personas, así como las necesidades de los profesionales. De este modo, es nuestra obligación adaptar las soluciones que ofrecemos a la realidad cambiante, mejorando nuestros productos y servicios. Este ha sido el caso de nuestro seguro SILT Profesional, un producto que garantiza el nivel adquisitivo de nuestros mutualistas en caso de baja laboral por enfermedad o accidente.

Hemos querido dar un paso más en este producto para procurar a los profesionales un servicio más completo, acorde también a esa necesidad de que el hecho de no poder desarrollar su trabajo no implique una pérdida económica. Y para ello hemos incluido la posibilidad de incluir coberturas propias de los seguros de Vida. Las nuevas contrataciones de este seguro pueden estar tranquilos ante la posibilidad de fallecimiento, Incapacidad Permanente Absoluta e Incapacidad Profesional Permanente.

Quisiera ahora hacer una mención especial al segmento de los planes de pensiones. El devenir político y las diferentes medidas tomadas con respecto a las pensiones públicas implica que el futuro de estas prestaciones se encuentre, cada día más, en situación de riesgo real.



Hablamos de certezas demográficas y de nivel de gasto, factores que hacen inviable que en un futuro muy próximo quienes hayan terminado su etapa laboral puedan mantener su nivel de vida sin haber llevado a cabo ninguna labor previa de autorresponsabilidad. De todos es conocido que este tipo de prestaciones, en base al sistema de caja, esta irremediamente abocado al fracaso, un sistema asegurado sigue irremediamente el modelo de provisiones matemáticas bajo estrictos modelos actuariales.

Desde PSN siempre hemos defendido con ímpetu la necesidad de que toda la sociedad sea consciente de esta realidad, cuyas nefastas consecuencias ya nos pisan los talones. Es imprescindible ahorrar para la jubilación, en otras palabras, ser autorresponsable y prever el futuro que nadie lo hará por nosotros y así lo transmitimos en cada foro que provocamos o en los que tenemos oportunidad de poner este hecho en relieve. Al tiempo intentamos poner nuestro granito de arena para su solución, ofreciendo una gama de productos adaptados a cada necesidad y perfil de ahorro.

Pero vamos mucho más allá de ofrecer nuestros planes de pensiones. Ponemos a disposición de nuestro colectivo unas herramientas de ahorro finalista para la jubilación que están mostrando un magnífico comportamiento, lo que los ha llevado a situarse en los principales rankings independientes. Y no es flor de un día. Es el resultado de un gran esfuerzo en la gestión de sus inversiones por parte de un equipo altamente cualificado.

El ejercicio 2018 no fue positivo para los mercados, y las inversiones no han sido impermeables a este hecho. Por este motivo, parte de la inversión española en planes de pensiones se ha trasladado a otros instrumentos de ahorro garantizado, como es el caso de los planes de previsión asegurados, conocidos popularmente como PPA.

Sin embargo, los planes de pensiones de PSN mantienen interesantes rentabilidades a largo plazo, lo que, al fin y al cabo, es lo realmente interesante en unos instrumentos pensados para mantenerse durante años. En lo que respecta al patrimonio gestionado en ellos, en el ejercicio 2018 ascendía a 82 millones de euros, con cerca de 7.500 partícipes.

En el objetivo principal que para PSN es prestar el mejor servicio a nuestros mutualistas y al conjunto de los profesionales, continuamos con nuestro esfuerzo de los últimos años para ofrecerles más y mejores puntos de atención y asesoramiento. Durante 2018 se abrieron nuevas oficinas en las zonas más céntricas, destacadas y accesibles de otras tantas ciudades: Álava, Bilbao, Logroño, Huesca, Teruel, Huelva, Albacete y Arrecife, cuentan hoy con nuevos y mejorados locales en los que la exquisita y digna atención al mutualista son protagonistas. Y todas ellas continuando con la línea establecida desde el año 2015, no solo en cuanto a su ubicación, sino también su característica transparencia y aspecto diáfano y confortable a la vez que lugar de atención en la necesaria intimidad, claro reflejo del espíritu de servicio de PSN.

Estos son solo algunos de los retos alcanzados durante el pasado ejercicio, pero no quería dejar pasar la oportunidad de enumerárselos antes de comenzar a desglosarles las cifras puras de negocio. Cifras entre las que me gustaría destacarles aquellas que ponen más de relieve nuestro carácter mutual, esa solidaridad inteligente, adulta y responsable a la que siempre aludo. Paso a explicarles nuestros datos más sociales, trascendiendo la labor propia de una mera entidad financiera.

En primer lugar, transmitirles que en el ejercicio 2018 PSN repartió 225,4 millones de euros en concepto de prestaciones, un 28% más que el año anterior. No hablamos de otra cosa que del fiel cumplimiento de nuestro mayor compromiso con el mutualista: respaldarlo y protegerlo en el momento en el que nos necesita, cuando se dan aquellas circunstancias para las que acudió a Previsión Sanitaria Nacional. Con ellas, hemos ayudado a familias que han perdido a un ser querido, a profesionales que no han podido llevar a cabo su actividad por causa de invalidez o de una baja laboral, a aquellos que se han jubilado y cuentan con una cantidad para complementar su cada vez más insuficiente pensión pública.

Desde PSN siempre defenderemos la necesidad de ser previsores en todos los ámbitos en los que sea posible, especialmente para garantizar nuestro futuro y el de los que más queremos. Asegurarnos la protección necesaria ante cualquier imprevisto permite minimizar sus consecuencias, ya sea desde un punto de vista económico o más funcional. Este sentido de la autorresponsabilidad aplica en muchos ámbitos vitales: garantizar nuestro bienestar en caso de que suframos un accidente, velar por el futuro de nuestros hijos independientemente de lo que pase mañana, evitar preocupaciones a nuestros familiares en caso de que nos sobrevenga una situación de dependencia, o asegurarnos de que nuestra jubilación no implique una importante merma de nuestro nivel adquisitivo. Estos son solo algunos ejemplos por los que siempre merece la pena buscar alternativas ante la insuficiente cobertura que el Estado brinda en estos casos.

De este modo, en 2018 también hemos cumplido con nuestra promesa de seguridad y de cobertura de las necesidades de protección de nuestros mutualistas, y los cerca de 113.000 mutualistas y 205.000 asegurados que forman parte de PSN pueden estar tranquilos porque saben que, cuando nos necesiten, respondemos.

Y más allá del cumplimiento con nuestras obligaciones, si Previsión Sanitaria se diferencia por algo es porque es su colectivo protegido en quien repercuten los beneficios y los éxitos de la Entidad. Uno de los ejemplos más claros es la Participación en Beneficios, una rentabilidad adicional de la que gozan la mayoría de nuestros seguros de ahorro y mixtos, y que devuelve directamente a los mutualistas el buen resultado de la gestión de nuestras inversiones. En 2018 se repartieron por esta vía 8,9 millones de euros. Lógicamente, no es poca cosa, pero puede que sea más sencillo comprender su importancia si les digo que esos casi 9 millones podrían haberse



sumado al resultado del beneficio de la Entidad, que en unos momentos les detallaré. Pero no somos esa clase de compañía, ni Ustedes ese tipo de clientes. Somos una Mutua sin ánimo de lucro, y nuestro colectivo protegido es siempre el protagonista de toda nuestra actividad y de nuestros éxitos. Vale la pena decir que la Mutua ha repartido cerca de 52 millones de euros en ese concepto en los últimos años, y que en ese mismo periodo la rentabilidad de nuestros seguros de ahorro se ha mantenido en el entorno del 4%. Concretamente, en 2018 fue del 3,61%. Es un dato que tener muy en cuenta con el panorama de tipos de interés rozando el cero, que parece ser que se mantendrá, al menos, a medio plazo.

Otro dato que me gusta compartir con Ustedes, continuando con síntomas de la importancia que las personas tienen para el Grupo PSN, es el de nuestro equipo humano. 647 empleados al servicio de nuestro colectivo, de nuestro propósito y de nuestros valores. Profesionales que dotan a la Casa del talento y la capacidad de innovación que requieren los tiempos. disfrutan de un empleo estable, de calidad, y de futuro. Y, sobre todo, otras tantas familias que, de un modo directo, forman parte de todo lo que implica un proyecto fuerte y en constante evolución.

Desgraciadamente no siempre es el caso de bondad excelente y total compromiso, como en todos los colectivos hay dolorosa excepciones, de intolerable resistencia al cambio, de verdaderos sabotajes a la función y al trabajo de todos los compañeros, de daño intencionado a la Entidad e incluso de practicas inmersas en el Código Penal, Situaciones que no ha quedado más remedio que actuar en defensa del interés común y de la Entidad con la necesaria contundencia, de la misma forma que se actuará responsablemente en otros casos que puedan presentarse.

Una vez tratados los datos más directamente relacionados con nuestro carácter social y de servicio, pasemos a comentar las principales magnitudes vinculadas al negocio puro. Son también de vital importancia, ya que, evidentemente, las cifras positivas son las que nos van a permitir continuar a lo largo del tiempo con nuestra labor de servicio integral a las necesidades del colectivo universitario y de aquello que más les importa, en cada etapa de su vida y tanto en el ámbito más personal y familiar como en el profesional.

En términos generales, nuestros resultados han mantenido la tendencia positiva que es ya una constante durante los últimos años. Quizá lo más relevante sea destacar el crecimiento en ahorro gestionado, síntoma inequívoco de la confianza que nuestros mutualistas depositan en Previsión Sanitaria a través de las primas de sus seguros de Vida y para la cobertura de todo tipo de contingencias, a través de sus ahorros e inversiones. A cierre de 2018, PSN gestionaba un total de 1.478 millones de euros, un 8,5% más que en el ejercicio anterior y un 77,4% más que hace cinco años, en 2013. Al inicio de la década, en 2010, nuestras provisiones matemáticas no llegaban a 600 millones de euros, mientras que hoy rozan los 1.500. Reitero que este es el mejor síntoma de la fidelidad y de positiva evolución



similar ha sido la evolución de los ingresos por primas, conocidos de manera coloquial como facturación. Se rozaron los 348 millones de euros un 20% más que en 2017, frente a una caída del 1,68% registrada por el sector de Vida en el mismo periodo. Mirando con perspectiva, en 2013 apenas superábamos los 202 millones, con lo que hemos crecido en más de un 70%. Esta magnitud es también reflejo de la buena marcha del negocio asegurador, en línea con el ahorro gestionado.

Y ahora sí, nos centramos en los datos que reflejan exclusivamente el rendimiento económico, en algunos casos, con ciertos matices que no quiero dejar pasar. Este es el caso del beneficio obtenido por la Mutua, que en el ejercicio 2018 fue de 4,1 millones de euros después de impuestos. Desconozco si el dato les resultará más o menos amplio, pero supone cerca del doble que el obtenido durante el ejercicio precedente, concretamente, un 93% más. Además, tal y como les adelantaba hace unos minutos, la Entidad podría haber añadido cerca de 9 millones de euros a esta cuantía. Sin embargo, manteniendo al 100% la fidelidad a nuestro compromiso con nuestro colectivo protegido, esos 8,9 millones han revertido directamente sobre los mutualistas a través de la Participación en Beneficios de sus seguros de ahorro. No obstante, estos 4,1 millones de beneficio, si Ustedes así lo deciden mediante su respaldo a estas cuentas y al resultado que este Consejo de Administración les propone, servirán para reforzar nuestra solvencia, también en beneficio de la Mutua y su colectivo.

De este modo, los fondos propios de PSN crecieron un 5,62%, hasta los 73,6 millones de euros, reforzando así nuestro margen de solvencia y, con él, la garantía de protección de nuestros mutualistas, que es nuestro objetivo principal. En esta línea seguiremos actuando con firmeza en cumplimiento con lo requerido por Solvencia II y que así nos lo recuerda la DGS.

Ya repasadas las grandes magnitudes de la Mutua en España, es momento de resumir la actividad aseguradora que llevamos a cabo en Portugal. El cambio de modelo de negocio y organizativo iniciado en 2017 en el país vecino, acorde a las muy diferentes circunstancias que se dan en su mercado y en el ámbito laboral, ha permitido mantener, siquiera aumentar ligeramente la facturación del ejercicio 2018. Hablamos de un dato en el entorno del millón de euros, pero estamos plenamente convencidos de que estamos en la senda adecuada para lograr ese progreso que tanto deseamos en Portugal.

Les hablaba hace unos minutos de los avances obtenidos a través del lanzamiento de nuevos productos, pero hay más que decir al respecto. Y no puedo dejar de hablarles de uno de nuestros productos estrella: PSN Ahorro Flexible. Es un excelente ejemplo de herramienta de ahorro garantizado a la que los profesionales han acudido en 2018, fruto de ese vaivén de los mercados al que hace un rato aludía. En concreto, la producción durante el pasado ejercicio en este producto fue de 138 millones de euros. Les recuerdo que, frente a los tipos de interés tan cerca del cero, la rentabilidad de Ahorro Flexible supone un importante esfuerzo en la búsqueda de



inversiones que posibiliten ofrecer un interés técnico mínimo garantizado del 1,3%. Hasta finales de junio, estamos en el 1,7%. Hablamos de una rentabilidad neta en torno al 1%. Busquen en el mercado y comprobarán que no existe un producto garantizado tan competitivo.

Reitero que nuestro objetivo es ofrecer a nuestros mutualistas una cartera de protección integral, y continuamos trabajando en ese sentido. Como saben, tradicionalmente nuestros seguros han estado vinculados al ramo de Vida, ahorro y jubilación. Con la incorporación en 2015 de la compañía AMIC Seguros Generales al Grupo PSN, alcanzamos un nuevo hito: el poder ofrecer a nuestro colectivo nuevos seguros No Vida. En la actualidad les protegemos durante el ejercicio de su actividad a través de las coberturas en Responsabilidad Civil Profesional, así como a sus familias, ayudándoles cuando más lo necesitan, en los momentos más duros que supone perder a un ser querido, a través de nuestro seguro de Decesos.

No nos hemos quedado ahí, en absoluto. Como les relaté el año pasado, mantenemos un acuerdo estratégico con Mapfre, con el objetivo de acercar a nuestro colectivo nuevos seguros con su reconocido sello de calidad y la especialización que caracteriza a PSN. El seguro Multirriesgo Especial Farmacias es un claro ejemplo de sinergia entre dos entidades que comparten un propósito, añadiendo a un producto excelente en su origen todas las coberturas concretas que necesita un colectivo profesional en particular. La calidad de este producto no podía limitarse a un colectivo y, en virtud de nuestra especial relación con el colectivo sanitario, hemos desarrollado en común seguros Multirriesgo destinados a cuidar de todos los establecimientos sanitarios: clínicas, consultas médicas, de Fisioterapia, ópticas, ortopedias, clínicas veterinarias. Trabajamos para ofrecer siempre la mejor cartera de servicios.

En manos de esa compañía aseguradora hemos comenzado a comercializar una amplia gama de seguros de Auto y Hogar, adaptados a cada persona y cada familia, a las necesidades de cualquier tipo de vehículo y de vivienda. Del mismo modo, ofrecemos una gran variedad de seguros de Viajes, que tienen la característica de ser la primera tipología de productos de contratación 100% online: sencillo, rápido y adaptado a cualquier tipo de viaje.

Y es que la transformación digital y el mundo online cobran cada vez más importancia para la supervivencia de cualquier compañía. La sociedad, también nuestros mutualistas, cada día necesitan, prefieren y exigen hacer las cosas de otra manera, con seguridad, rapidez, eficiencia y accesibilidad. Y nosotros llevamos años trabajando en este proceso continuo de mejora, en multitud de ámbitos. En 2018 nos integramos en Alastria, una red blockchain que cuenta con muchos otros asociados de todo tipo de sectores. Hablamos de una tecnología que en un futuro cercano permitirá impulsar hasta niveles exponenciales la operatividad, la utilización de recursos y el ahorro de costes en cada gestión de nuestro día a día, lo que repercutirá en los mutualistas en forma de un cada vez mejor servicio, con más rapidez y todas las garantías.



En los últimos meses hemos reforzado nuestra presencia en la startup financiera Fintonic, que mediante su app móvil permite centralizar todos los movimientos de las entidades bancarias relacionadas con el usuario y mostrarle su perfil de crédito, además de posibilitar la contratación directa de préstamos y seguros, como es el caso del producto de amortización de préstamos de PSN.

Otro ejemplo, también relacionado con el ecosistema online, ha sido el lanzamiento de nuestro renovado blog En Confianza, ya en este 2019. Se trata de un referente informativo en el sector, reconocido a lo largo de los años por el portal de análisis de entidades financieras Innovación Aseguradora. Por trasladarles alguna cifra sobre esta herramienta de comunicación del Grupo PSN, en 2018 obtuvo cerca de 80.000 visitas y superó las 126.000 páginas vistas. Esta nueva versión mantiene intacta su apuesta por contenidos de calidad en campos como ahorro, jubilación, dependencia... con un nuevo diseño más atractivo y actual. El Área Privada del mutualista es un canal cada vez más importante para nuestro colectivo y ya es la vía habitual para acceder a comunicaciones como los certificados fiscales, la participación en beneficios, los vencimientos o las renovaciones.

La tecnología es en realidad una herramienta al servicio de nuestros objetivos y valores, pero no debe implicar en ningún caso trasladar la verdadera importancia de las cosas hacia una mera modernización de métodos de trabajo. En Previsión Sanitaria Nacional, nuestros firmes principios están hoy más vigentes que nunca, y por ello hemos querido plasmarlos negro sobre blanco y difundirlos a nuestro colectivo. Les hablo de nuestro Código Ético, aprobado por este Consejo de Administración el 25 de julio de 2018.

Se trata de un documento que, partiendo de nuestra marcada cultura empresarial, recoge nuestra historia, nuestros valores, y nuestra ética como compañía desde hace cerca de 90 años; un verdadero ideario que compartimos todos y cada uno de los que formamos parte de PSN. Tal es su importancia para la Casa que tanto los empleados del Grupo como aquellos profesionales sanitarios que forman parte del equipo asistencial de Salud deben de manifestar su adhesión.

Está fundamentado en los principios de la solidaridad, la lealtad, la integridad, el respeto, la colaboración, el compromiso, la transparencia y la excelencia. Es por ello que supone un punto de partida que aplicar en el día a día en nuestra relación con los mutualistas y en nuestro funcionamiento como empresa sin ánimo de lucro, en la que destaca la profesionalidad y la vocación de servicio al profesional. Ustedes saben bien que no somos una entidad con prioritarios fines mercantiles, es nuestra solidaridad y razón de servicio lo que nos caracteriza y, como tal, resulta primordial contar con unos sólidos principios éticos que guíen toda nuestra filosofía empresarial, nuestros procesos y tareas diarias y, desde luego, el trato directo con el mutualista y con la sociedad en general.



Les invito a echar un vistazo a nuestro Código Ético si aún no lo han hecho. Pudieron recibirlo en sus domicilios con la revista del pasado mes de diciembre, y también está disponible en el apartado de información corporativa de nuestra página web. Estoy convencido de que compartirán con nosotros valores como la lealtad, la vocación de excelencia o el tratamiento humano, que son parte inseparable de PSN.

Y si hablamos de valores, otro proyecto que refleja claramente el espíritu de servicio de nuestra Mutua es el Programa Filia, nuestra pequeña contribución para con nuestros mayores. Les recuerdo que se trata de una acción enfocada a contribuir a paliar la situación de soledad a la que se ven abocados muchos de nuestros mayores, personas que han ofrecido y tienen mucho que ofrecer a la sociedad. Nuestra colaboración, por pequeña que sea, puede suponer un mundo para ellos.

El Programa se ocupa de poner en contacto a personas que sufren esta soledad con otras que están dispuestas a dedicarles parte de su tiempo, sea cual sea el modo: ofreciendo conversación y compañía, ayudando en el desarrollo de cualquier tipo de gestión, acompañándolos a cualquier tipo de actividad, etcétera. Les animo a formar parte de esta iniciativa solidaria, tanto si necesitan compañía como si cuentan con disponibilidad para ofrecerla. También pueden inscribirse directamente a través de nuestra página web.

Y si hablamos de segmentos de la población que deben gozar de especial protección, no podemos olvidarnos de nuestras otras actividades empresariales, como la que lleva a cabo PSN Educación y Futuro, la compañía que gestiona nuestra red de escuelas infantiles PSN Bicos, con centros en La Coruña, Pontevedra y Salamanca. El desarrollo de su actividad supone la máxima expresión de confianza de nuestros mutualistas, que ponen en nuestras manos el cuidado y la educación de sus hijos y nietos de más corta edad.

Efectivamente, se trata de una labor que se realiza desde el más exquisito de los tratos, dispensado a los pequeños, con un equipo docente y un programa educativo de la máxima calidad y en continua evolución. Se trata de un trabajo elaborado con todo el cariño y la profesionalidad que sus protagonistas requieren, y que, además, es una fuente de nuevos mutualistas, en tanto que la calidad del servicio y las especiales condiciones de acceso para nuestro colectivo impulsa a muchos profesionales a formar parte de PSN.

En este caso, las cifras no son en absoluto lo más importante. La ocupación en las escuelas continúa creciendo, y cada vez son más los profesionales que optan por ellas también para el cuidado de sus hijos durante periodos no lectivos, ya que los centros permanecen abiertos todo el año, otra vía más para ayudar a los jóvenes profesionales en la conciliación de su vida profesional y familiar. Creemos firmemente en esta línea de actividad, de modo que esta



Asamblea propondrá realizar una donación a PSN Educación y Futuro que garantice su gran labor social a nuestro colectivo. Será en el punto séptimo del Orden del Día.

Otra de nuestras empresas, Doctor Pérez Mateos, S.A., ofrece también importantes servicios de valor añadido al colectivo universitario. Es la gestora de los centros de Los Robles en Madrid y en Asturias, dedicados, respectivamente, a la atención y cuidado de las personas mayores. En el caso de Madrid, podemos ya hablar, tras diez años de funcionamiento, de un centro a pleno rendimiento en favor de nuestros residentes, que se muestran muy satisfechos con el servicio diferencial. No es el caso de Oviedo en el que la demande no logra remontar unas cifras satisfactorias.

Forma parte de esta Sociedad el Complejo San Juan, que gracias al arduo trabajo que se viene realizando en los últimos años, vuelve a ser referente vacacional en Alicante, además de un escenario idóneo para la celebración de eventos profesionales y familiares. Cada vez ofrece mejores servicios que los mutualistas valoran enormemente. Hoy tenemos un centro que aporta beneficios tangibles porque está recuperando la posición que tuvo, gracias principalmente al programa que en los últimos años ha reformado de manera integral sus instalaciones. Todos los que han ido recientemente lo saben, y a quienes lleven años sin hacerlo, les invito a que lo vivan en primera persona.

En resumidas cuentas, Doctor Pérez Mateos, que justamente ayer celebró su Junta de Accionistas, al servicio de las más diversas necesidades de nuestros mutualistas. La Sociedad ha incrementado su resultado en más de un 32% en 2018, lo que, tal y como se anunció ayer, vuelve a permitir por segundo año el reparto de dividendos entre sus accionistas.

Pasamos a hablar de nuestra consultora de servicios profesionales, Previsión Sanitaria Servicios y Consultoría -Sercon-, que presta sus servicios al resto de empresas del Grupo PSN, y además viene consolidando desde hace unos años su posición referente en materia de protección de datos, especialmente en el mundo sanitario. Su actividad en este sentido ha estado muy marcada por la puesta en marcha de la nueva normativa europea en la materia, con aplicación en el ámbito nacional. La empresa ha visto crecer su facturación un 56% durante el pasado ejercicio, en buena medida procedente de esta línea de protección de datos. Volvemos a hablar de respuestas certeras de PSN a necesidades concretas de los mutualistas.

Incluyo en este apartado a PSN Gestión Socimi, la sociedad cotizada de inversión en el mercado inmobiliario del Grupo, encargada de los inmuebles destinados a arrendamiento. Como les conté en la anterior Asamblea General, comenzó su cotización en el Mercado Alternativo Bursátil en diciembre de 2017 con el objetivo de poner a disposición de los mutualistas nuevos e innovadores instrumentos de inversión.



Durante 2018 continuó expandiendo su patrimonio inmobiliario, obteniendo en el ejercicio un resultado positivo de 426.000 euros. También en 2018 celebró su primera Junta de Accionistas, en la que se anunció el reparto de 110.000 euros de dividendo.

Y tenemos muchas expectativas puestas en PSN Gestión Socimi porque entendemos que, en un entorno de tipos en 0%, estábamos obligados a buscar alternativas inversoras, y el mercado inmobiliario lo es, sin duda.

Como puede desprenderse de este profundo análisis de cifras y de aspectos más cualitativos de los que únicamente podemos enorgullecernos en todas y cada una de nuestras líneas de actividad, somos un grupo empresarial sólido, un proyecto destinado a perdurar en el tiempo para ofrecer, sin margen de duda, un servicio integral de la máxima calidad a todo el colectivo profesional universitario. Este hecho, que debiera satisfacer a todo el mundo, es recibido en algunos ámbitos con una mala predisposición, bien porque pone de relieve las carencias de las que se adolece, bien porque el éxito ajeno se percibe una posibilidad de competencia que, lejos de animar a mejorar, únicamente suscita acritud y envidias.

De cuando en cuando surgen pseudoinformaciones ciertamente tendenciosas en algunos panfletos, mal llamados medios de comunicación del sector sanitario. La tergiversación, las medias verdades, el escudarse en falsos anonimatos o, directamente, las falsedades, son algunas de las maniobras de las que se hace uso. Tenemos que destacar con tristeza que a estas conductas colabora cierto indeseable personal de casa lo que nos ha obligado a tomar las oportunas medidas.

Este tipo de ataques insustanciales no deben hacernos mover nuestro foco de atención de donde realmente está lo importante. Es muy sencillo desmontar teorías de la conspiración, pero, a nuestro juicio, es más inteligente continuar invirtiendo nuestras energías en desarrollar los mejores productos y servicios, en ofrecer una atención profesional y personalizada y la mejor experiencia a nuestros mutualistas, sea cual sea su necesidad y su modo de contacto bajo un proceso de mejora y evolución continua en pro de la calidad total. Nosotros sí somos expertos en ello, y casi un siglo de trabajo y de fidelidad de los profesionales nos avala. Y por si todo ello no fuera suficiente, las cuentas que aquí, cada año, les presentamos, y que Ustedes han venido apoyando desde hace años, son una prueba más que clara de que hacemos las cosas bien. Y las hacemos bien porque Ustedes están hoy aquí, en la Asamblea General, el acto más importante para el funcionamiento de PSN, tomando decisiones y contribuyendo de manera directa a nuestros éxitos. Pocas compañías pueden presumir de esto, de seguir al 100% los intereses de su colectivo protegido en lugar del de unos pocos.

Sin embargo, todo ello no quita que esos atropellos queden sin respuesta, y que se tomen las medidas permitentes en pro de nuestro honor, para que en ningún caso pueda dudarse de la



falsedad de esos ataques, que se lanzan tanto contra PSN como contra quienes forman parte de ella.

Finalmente quiero poner en su conocimiento hechos recientes que incumben a la vida empresarial del grupo, me refiero concretamente a las recientes inspecciones de la DGS:

1. Inspección a PSN como gestora de Fondos de Pensiones, que motivo el Acta de Inspección a Previsión Sanitaria Nacional como Entidad Gestora de Planes y Fondos de Pensiones, recibida el pasado día 11 de abril de 2019 en la que pone de manifiesto diversos aspectos de mejora en los procedimientos de funcionamiento, pero sin incidencia cuantitativa.

El pasado día 20 de mayo se remitieron a la DGS y FP las alegaciones oportunas.

2.- Inspección a Previsión Sanitaria Nacional como Entidad Aseguradora. Y

Acta de Inspección de la DGS FP que el día de 27 de marzo de 2019 se ha recibido de DGS FP sobre la revisión iniciada en abril de 2018 de PSN Mutua como entidad aseguradora, en la que se exponen aspectos de mejora relacionados con la gestión de ALM, Control Interno y Solvencia II y sobre las que el pasado día 30 de abril se enviaron a la DGS y FP las alegaciones pertinentes referidas al Acta de Inspección mencionada, estando posteriormente sujeto a resolución final por parte del Órgano Regulador.

Los asuntos mencionados no inciden de forma significativa ni en el patrimonio ni en las Cuentas Anuales formuladas de la Mutua.

3 inspección a AMIC SEGUROS GENERALES.

el pasado día 16 de noviembre se recibió el Acta de Inspección de la DGS FP que se inició el día 16 de mayo de 2018 con el objeto de efectuar las comprobaciones necesarias sobre los recargos a favor del Consorcio de Compensación de Seguros.

A la vista de las conclusiones, desde la Entidad se prepararon las alegaciones oportunas para su presentación en plazo y forma el día 17 de diciembre de 2018, así como la subsanación de todos los aspectos puestos de relieve en el Acta de Inspección, sin que se deriven de sus conclusiones aspectos cuantitativos.

En relación con el Régimen de Asistencia Médico Farmacéutica y de Entidades de Accidentes de Trabajo, (AMF-AT), el cual como saben fue un régimen sustitutorio de la Seguridad Social titularidad del Estado, del que PSN fue simple administradora y, tras más de 10 años desde su extinción hasta la determinación de los derechos que se reconocen a los beneficiarios del citado régimen en el año 2010, ocasionando con ello numerosos perjuicios económicos a PSN con sus mutualistas, quiero anunciarles, la práctica finalización de los mismos.



Desde el 2010 hasta la fecha, PSN, tras colaborar en la liquidación del régimen en defensa de sus intereses y de sus mutualistas, mantuvo dos importantes procedimientos judiciales, uno frente al Consorcio de Compensación de Seguros, respecto de aquellos afiliados que no tenían contratos de naturaleza laboral y otro frente a la Seguridad Social respecto del colectivo de médicos que prestaba sus servicios en régimen laboral.

En relación con el primer colectivo, la demanda del Consorcio de Compensación de Seguros en reclamación a PSN de 12.109.420,93 € por las cantidades satisfechas para la liquidación de dicho colectivo, fue desestimada íntegramente, en favor de la Mutua y con condena en costas judiciales al Consorcio.

En relación con el segundo, PSN recurrió la resolución de la Seguridad Social por la se le obligaba a satisfacer 6.409.806,20 € por el coste de integración del colectivo de médicos que prestaba sus servicios en régimen laboral, habiéndose dictado Sentencia por la que se estima parcialmente el recurso de PSN, en virtud de la cual, se anula el cálculo de la liquidación efectuada por la Seguridad Social, obligando a ésta a realizar una nueva, de la que, en todo caso, deberá restarse 1,6 millones en favor de PSN, y obligando en ejecución de Sentencia a devolver la cantidad ya pagada por PSN más sus intereses.

No quiero terminar estas palabras sin aludir directamente al aspecto diferenciador de nuestro colectivo. No somos una compañía más. Los mutualistas de Previsión Sanitaria pueden estar orgullosos de ser un colectivo leal y preocupado por lo que realmente importa.

En fin, les reitero mi agradecimiento y mi invitación, el próximo 6 de junio, a asistir a la presentación de Salup. Estoy convencido de que comparten la filosofía de este modelo único y de que vamos a sentir todo su apoyo para lograr que sea un éxito, tanto entre los pacientes como entre los profesionales. Y además, contaremos con la actuación de la excepcional Diana Navarro. Me gustaría verlos allí.

Muchas gracias.