VI Época · Número 10
Noviembre-Diciembre 2005 · www.psn.es

PSN INFORMACIÓN

La revista de Previsión Sanitaria Nacional

LAS CIFRAS DEL SECTOR ASEGURADOR DURANTE 2004 ENCUMBRAN A PSN

Los más rentables

TENER AMIGOS UNA RAZÓN PARA COMPARTIR

Consiga un teléfono digital inalámbrico Siemens A340 para usted... y otro para su mejor amigo.

En Previsión Sanitaria Nacional sabemos que usted como mutualista es el primero en aconsejar a sus familiares y amigos sobre la calidad y coberturas de todos nuestros productos aseguradores, tanto de protección personal como de ahorro.

Por eso ahora, si nos recomienda un familiar o amigo que no sea mutualista de PSN, y éste contrata una póliza de alguno de los productos aseguradores de PSN, les regalaremos, tanto a usted como a su amigo, un teléfono Siemens A340*.

* Promoción válida hasta el 30/06/06 para mutualistas de PSN. Para poder contratar una póliza de seguro (excepto PSN Unit Link y PSN PPA), la persona presentada debe ser familiar suyo (ascendiente, cónyuge, hijo o hermano), o poseer un título que le permita ejercer la profesión de Médico, Odontólogo, Estomatólogo, Farmacéutico o Veterinario, u otra profesión para la que precise título universitario de los recogidos en el Catálogo de Títulos Oficiales del Ministerio de Educación, o de los homologados oficialmente a los Títulos de dicho Catálogo. Si la persona presentada es un ex-mutualista, deberá haber estado de baja al menos por 2 años. El importe mínimo de la prima periódica anual a contratar por la persona presentada es de 900 Euros. En caso de fin de existencias, el teléfono podrá ser sustituido por otro de similares características e igual o superior valor económico.

Infórmese en cualquiera de las Oficinas PSN en toda España o en la Oficina de Servicio al Mutualista: 902 100 062

PSN
PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL

PSN INFORMACIÓN
www.psn.es

PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL

PRESIDENTE
MIGUEL CARRERO LÓPEZ

VICEPRESIDENTA
CARMEN RODRÍGUEZ MENÉNDEZ

SECRETARIO
FERNANDO GUTIÉRREZ DE GUZMÁN

CONSEJEROS
ASUNCIÓN AZPEITIA ORTIZ DE ARRI

RAFAEL GONZÁLEZ GALLEGO

ESTEBAN IMAZ BUENECHEA

MIGUEL MORGADO GÓMEZ

BERNARDINO NAVARRO GUILLÉN

RICARDO NOVAL MELIÁN

FILEMÓN RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

MIGUEL TRIOLA FORT

EDITA
PSN SERVICIOS Y MEDIACIÓN

DIRECTOR
Ismael Sánchez Fernández

REDACCIÓN
María Herrero Palacio

EDICIÓN
Ignacio Moreno Martínez

IMPRESIÓN
Imprimex

DEPÓSITO LEGAL
M-4857-2004

ISSN
1697-3283

DISEÑO DE PORTADA
Jesús Rodríguez Martín

PSNINFORMACIÓN es el medio de comunicación y opinión de PSN y su grupo de empresas.

C/ Villanueva, 11- Madrid 28001
91 431 12 44
comunicacion@psn.es

Más con menos y para todos

Bastaría la sola noticia con la que PSNINFORMACIÓN abre su redondo número 10 para elaborar (y aprovechar) este editorial. Pero su alcance es tan inopinado que no es posible eludir una reflexión más amplia, un balance que incluya otros éxitos conseguidos en estos últimos dos años.

PSN Mutua no ha sido declarada la aseguradora española más rentable de 2004 por casualidad. Tampoco lo ha sido por un arranque imprevisible de la fortuna ni siquiera por la voluntad guiada de campañas tan mediáticas como volubles. Nada de eso. PSN es la Entidad más rentable porque la gestión que ha realizado en los últimos años le ha permitido alcanzar tamaño logro. Así de sencillo; a la vez, así de difícil, en definitiva, así de extraordinario.

PSN ocupa la primera plaza de una larga nómina de más de 170 aseguradoras en el mejor resultado del ejercicio sobre capital y reservas, según el Instituto de Estudios Superiores Financieros y de Seguros (Inese), editor de la revista *Actualidad Aseguradora*, la más conocida e influyente del sector.

¿Y que es lo que quiere decir que PSN haya logrado ese porcentaje del 52,72 por ciento en la mencionada tabla, muy por delante del 35,81 de Allianz o el 31,78 de HCC Insurance, sus más inmediatos perseguidores? Pues que PSN ha logrado unos suculentos 10 millones largos de euros de beneficio -cifra también histórica- a partir de unos recursos comedidos. Hay muchas otras aseguradoras que obtienen unos ingresos por primas y unos beneficios netamente superiores a los de PSN. Pero al compararlos con sus recursos, es decir, con el punto de partida de la actividad aseguradora, PSN es insuperable. Esto es la rentabilidad: lograr el mayor beneficio posible con la menor inversión de capital.

RESULTADO DEL EJERCICIO SOBRE CAPITAL Y RESERVAS (%)

	GRUPO	2004		GRUPO	2004
1	P.S.N. MUTUA	52,72	51	LIBERTY INS. GROUP	11,14
2	ALLIANZ	35,81	52	AWWA	10,66
3	HCC INSURANCE	31,78	53	RACC	10,48
4	WINTERTHUR	30,20	54	AZUR	10,45
5	MONDIAL ASSISTANCE	30,06	55	SANTALUCÍA	10,10
6	ASEFA	28,15	56	MUTUA VALENCIANA AUT.	9,99
7	CAIXA SABADELL	26,89	57	CAIXA TERRASSA	9,90
8	AEGON	26,53		BANCO SABADELL ATLÁNTICO	9,78

Logros recientes

¿Cómo es posible haber llegado tan lejos? Para responder a esta pregunta es necesario mirar atrás e insistir en los recientes logros que PSN ha ido cosechando en estos últimos dos años: cumplimiento anticipado del plan de rehabilitación impuesto por la Dirección General de Seguros, liquidación de un enorme déficit de cerca de 60 millones de euros en la adaptación a tablas de mortalidad actuales, contención del gasto y sostenido aumento de ingresos por primas.

El dato merece otra reflexión, más atrevida: si PSN ha logrado ser la Mutua más rentable inmediatamente después de haber sido liberada de las medidas de control especial que la Administración mantenía, ¿qué hubiera ocurrido de no haber habido intervención? Y, mirando hacia el futuro, ¿dónde está el límite, dónde el listón insuperable que impida a PSN seguir creciendo? Quizá no merezca la pena responder a ninguna porque cuando hay tantas certezas alrededor sobran los futuribles.

Sí es importante precisar que el beneficio -o la rentabilidad, como se quiera nombrar- no es un asunto que diste mucho de las preocupaciones de los mutualistas. Al contrario que en las empresas cotizadas, donde el beneficio es coto privado de sus accionistas, en PSN es otro argumento más que refuerza la solvencia y estabilidad de la Mutua. Porque, al ser una entidad sin ánimo de lucro, nadie sino la propia Mutua -es decir, sus 90.000 asociados, entre los que seguro se encuentra usted- es la que disfrutará de ese beneficio. Y así es: la última Asamblea de Mutualistas decidió destinar los mencionados 10 millones de beneficio a reservas voluntarias. En suma, más beneficio con menos esfuerzo inversor, cuyo resultado no es para unos pocos, sino para todos.

No por sucesivas, las buenas noticias de PSN en los últimos años deben dejar de ser amplificadas. Nadie sabe cuándo se podrán mejorar estos registros o si volverán a repetirse. Toca pues disfrutar con la inmejorable salud financiera de PSN, que es la de sus mutualistas y su patrimonio. La de su futuro.

PSN, la más rentable

Así consta en una investigación del Instituto Superior de Estudios Financieros y de Seguros

Previsión Sanitaria Nacional es la aseguradora más rentable del país. Lo dice el Instituto Superior de Estudios Financieros y de Seguros (Inese) en su estudio *Cifras clave del seguro español 2004*, que ha sido publicado por la revista *Actualidad Aseguradora*, una de las referencias del sector. El espléndido e inopinado reconocimiento se concreta en el primer lugar que PSN alcanza en la clasificación de más de 170 entidades, referida a la mejor relación entre el resultado del ejercicio respecto al capital y las reservas.

Previsión Sanitaria Nacional, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija, es la aseguradora más rentable del país, según el estudio *Cifras clave del seguro español 2004*, realizado por el departamento de Investigación del Instituto de Estudios Superiores Financieros y de Seguros (Inese), miembro de Reed Business Information, uno de los grupos editoriales de prensa profesional más importantes del sector.

PSN Mutua presenta el mejor ratio de rentabilidad, calculado a partir del resultado del ejercicio (10,4 millones de euros) sobre el capital y las reservas, que incluyen el beneficio neto (19,8 millones), cifras todas correspondientes a 2004. El porcentaje de rentabilidad resultante (52,72) es notablemente superior al de sus inmediatas perseguidoras, Allianz (35,81), HCC Insurance (31,78), Winterthur (30,20) y Mondial Assistance (30,06). Muy por detrás quedan entidades del tamaño y prestigio de AXA (10ª), Mutua Madrileña (12ª), Adeslas (16ª), Catalana Occidente (19ª) y Mapfre (26ª) -ver tabla-.

Sus números, muy superiores al de sus inmediatas perseguidoras, Allianz y HCC Insurance

Otras clasificaciones recogidas por el estudio de Inese, publicado por la revista *Actualidad Aseguradora* -una de las referencias del sector-, ofrecen más evidencias de la rentabilidad de PSN Mutua, que logra ser 4ª en el resultado de la cuenta técnica sobre las primas imputadas netas y 7ª en el resultado del ejercicio sobre primas imputadas.

Estos resultados cobran mayor realce al comprobar que PSN Mutua sigue siendo una aseguradora de tamaño medio, tal y como refleja la clasificación de las primas imputadas, donde ocupa la posición 65, en una lista encabezada por Mapfre, Allianz, Caifor, AXA y Aviva, por este orden.

Precedentes positivos

El tamaño, sin embargo, ni dificulta ni impide la obtención de rentabilidad, que termina siendo un objetivo ligado directamente a la eficacia de la gestión. En el caso de PSN Mutua, los buenos resultados económicos no son producto de la casualidad, ni siquiera de un buen año. El cumplimiento anticipado del plan de rehabilitación impuesto por la Dirección General de Seguros ya ofreció pistas sobre ejercicios muy positivos, cuyas rentabilidades quizá no fueron tan destacadas porque tenían que emplearse en reducir -y finalmente eliminar- un notable déficit en las provisiones matemáticas. Una vez levantada la intervención, PSN Mutua ha mostrado con todo su esplendor su excelente salud económica.

El Consejo de Administración de PSN, presidido por Miguel Carrero, se ha felicitado por las conclusiones del

LOS PRIMEROS

Resultado del ejercicio sobre capital y reservas (%) en 2004

1.- PSN Mutua	**52,72**
2.- Allianz	35,81
3.- HCC Insurance	31,78
4.- Winterthur	30,20
5.- Mondial Assistance	30,06
6.- Asefa	29,15
7.- Caixa Sabadell	26,89
8.- Aegon	26,53
9.- Bankinter	25,50
10.- AXA	25,47
11.- C.A. Mediterráneo	24,87
12.- Mutua Madrileña	24,30
13.- Europea Seguros	22,53
14.- Santander	22,16
15.- AMA	22,13
16.- Adeslas	22,00
17.- Soliss	20,12
18.- Lagun Aro	19,74
19.- Catalana Occidente	19,47
20.- Banco Pastor	19,45
21.- Unión Alcoyana	19,36
22.- Patria Hispana	19,20
23.- Mutualidad Levante	19,04
24.- Generali	18,78
25.- IMQ Bilbao	18,27
26.- Mapfre	18,09
27.- Banesto	17,27
28.- Caixa Cataluña	17,04
29.- Mutua Propietarios	16,43
30.- ARAG	16,32
31.- Almudena	16,19
32.- ACC	16,16
33.- IMQ Asturias	15,36
34.- Cajasur	15,14
35.- Barclays Bank	14,43
36.- Caja Salamanca	14,15
37.- Ibercaja	13,95
38.- UMAS	13,79
39.- Ocaso	13,59
40.- Euromutua	13,58
41.- Caixa Penedés	13,55
42.- La Fe	13,50
43.- Musaat	12,94
44.- Previsión Mallorquina	12,74
45.- Pelayo	12,73
46.- Vital Seguro	12,30
47.- Talanx	11,64
48.- Reale	11,64
49.- DKV Seguros	11,28
50.- El Corte Inglés	11,19

Fuente: Inese

▼ Suma y sigue. En apenas dos años, PSN ha protagonizado logros largamente esperados, que han ido reforzando su imagen y proyección públicas. Todo empezó con el final del déficit, un objetivo cumplido con nueve años de antelación. Luego siguió el levantamiento oficial de la intervención y el cierre del ejercicio con mayor beneficio de la historia, noticias recogidas todas por PSNINFORMACIÓN.

estudio, que suponen la continuación de las buenas noticias que deparó el pasado ejercicio -cerrado con el mejor resultado en la historia de la Entidad- y refrendan el modelo de gestión impulsado desde 1998.

Carrero ha subrayado la valía del registro, muy difícil de conseguir en un mercado tan amplio y competitivo, y ha recordado que ser la aseguradora más rentable del país es "otra prueba más de nuestra solvencia y seguridad de cara al cumplimiento de todos los compromisos contraídos con los mutualistas".

Inese y el estudio *Cifras clave del seguro español 2004*

- *¿Qué es Inese?*

- Siglas del Instituto Superior de Estudios Financieros y de Seguros, una empresa editorial perteneciente a Reed Business Information, uno de los mayores grupos de prensa profesional especializada.

- *¿Qué es el estudio Cifras clave del seguro español 2004?*

- Análisis de la evolución de las magnitudes fundamentales de los balances, cuentas técnicas y no técnicas y márgenes de solvencia de las aseguradoras como de los grupos de los que algunas forman parte y que conforman el sector asegurador de España.

- *¿Cuántas aseguradoras participan?*

- 173, que representan al 95 por ciento del sector.

- *¿Dónde se ha publicado?*

- En *Actualidad Aseguradora*, una de las publicaciones más importantes del sector.

Nombres

▲ ALFONSO CASTRO BEIRAS. El director del Plan Integral de Cardiopatía Isquémica del Ministerio de Sanidad ha recibido el X Premio Novoa Santos, convocado por la Asociación de Médicos Gallegos, por la repercusión nacional e internacional de su labor profesional.

▲ JOSE MARÍA RODRÍGUEZ VICENTE. Preside el Colegio de Médicos de Zamora, que ha elaborado un compendio de la legislación sanitaria básica a modo de libro de consulta.

▲ ISACIO SIGUERO. El presidente de la Organización Médica Colegial ha recibido la Medalla de Oro del Colegio de Médicos de Sevilla por su trayectoria personal y por su relevante labor en la profesión médica.

▲ EUDALD BONET. El presidente del Colegio de Médicos de Gerona ha puesto en marcha el *Fórum Sanitario*, un proyecto con el que busca promover el diálogo, la unión de esfuerzos y el aprovechamiento de sinergias positivas de todos los colegios profesionales sanitarios de la provincia.

▲ MANUEL PÉREZ FERNÁNDEZ. Preside el Colegio de Farmacéuticos de Sevilla, que ha impulsado el proyecto Triana II, el primer estudio clínico realizado en boticas españolas con pacientes diabéticos tipo 2.

▲ ANA LÓPEZ CASERO. El Colegio de Farmacéuticos de Ciudad Real, que preside, ha impulsado la celebración del Paseo de la Salud, la primera edición de un foro divulgativo que congregó a 60 farmacéuticos y 6.000 ciudadanos. La iniciativa también la celebran los colegios de La Coruña y de Valladolid.

Un libro de ruta para la sanidad

Pese a las dificultades para definirla y aplicarla, expertos defienden que la calidad es el camino más adecuado y efectivo para mejorar el sistema

La calidad es el libro de ruta que puede orientar sobre cómo mejorar el sistema sanitario, pese a las dificultades para definirla y aplicarla, según han coincidido varios expertos reunidos por el Instituto Europeo de Salud y Bienestar Social, en el marco de la quinta edición de la Feria Salvslaboris. En la nómina de ilustres ponentes -el Defensor del Pueblo, dos exministras de Sanidad, el presidente de la OMC- estuvo presente el presidente Miguel Carrero, que con sus opiniones puso de manifiesto el creciente interés -y autoridad- que PSN tiene en el desarrollo y alcance de la calidad.

La calidad concita el interés y preocupación de Previsión Sanitaria Nacional en los últimos años y el sector así lo está reconociendo. Para hablar de su alcance y posibilidades en la mejora del sistema sanitario comienza a ser importante contar con la opinión de PSN, que es en el fondo contar con la opinión de los profesionales.

Así lo han entendido al menos el Instituto Europeo de Salud y Bienestar Social y su secretario general, Manuel Peña, que para la organización de la quinta edición de la Feria Salvslaboris han contado con PSN para la reflexión y la aportación de contenidos. En concreto, PSN ha estado presente, de la mano de su presidente, Miguel Carrero, en la mesa inaugural de la Conferencia Europea sobre Calidad Asistencial, uno de los foros más interesantes de la feria de este año.

Carrero ha compartido intervención con el Defensor del Pueblo, Enrique Múgica, dos exministras de Sanidad, Angeles Amador y Ana Pastor, y el presidente de la Organización Médica Colegial, Isacio Siguero. Todos los ponentes han coincidido en defender el valor de la calidad como un camino que merece ser explorado y que conduce indefectiblemente a la mejora del sistema sanitario.

Los ponentes de la mesa inaugural de la Conferencia europea sobre calidad asistencial, celebrada en el marco de la V Feria Salvslaboris, posan al final de su intervención. De izquierda a derecha, Miguel Carrero, Manuel Peña, Mª Ángeles Amador, Enrique Múgica, Ana Pastor e Isacio Siguero. FOTOS: *Fernando Villar.*

Ni desconocido ni insospechado

"El concepto de calidad asistencial no es algo desconocido e insospechado para las profesiones sanitarias. Pese a que pueda parecer que los sanitarios no terminan de familiarizarse con la calidad, la realidad es otra bien distinta y está sustentada por muchos años de oficio y experiencia", inició Carrero su intervención.

Según su relato, el pasado dice que los profesionales sanitarios llevan inmersos en una búsqueda incesante de la calidad asistencial desde hace mucho tiempo. "Quizá no la denominaban como ahora, quizá tampoco disponían de una aproximación sistemática y reglada a sus métodos y procedimientos, pero su trabajo diario estaba imbuido de un reto imprescindible: ofrecer al paciente la mejor de las atenciones."

"La calidad no podía pasarnos inadvertida", sostiene Carrero para explicar la creciente presencia de PSN en este campo

¿Qué otra cosa si no es la calidad?, se pregunta el presidente de PSN. "Practicar cabalmente la medicina, la odontología, la farmacia o la veterinaria con la mayor de las aspiraciones, tratando por todos los medios de lograr el mejor desempeño y teniendo como único fin el bienestar del paciente que, por extensión, es el bienestar de la sociedad entera."

Pero los tiempos han cambiado y en

PSN, CON EL MEDIO AMBIENTE

Cambio climático y responsabilidad empresarial

Esteban Imaz, presidente de PSN Prevención y Calidad -en el centro-, flanqueado por los ponentes Carlos Fernández Briones, Manuel Carneiro, José Manuel Sedes y Juan de Dios Santa-María, de la mesa redonda *Cambio climático, salud y responsabilidad social corporativa*. FOTO: PSNINFORMACIÓN.

Los sistemas de gestión no son el único cometido de PSN Prevención y Calidad, una división que también está interesada en el medio ambiente, el cambio climático y la responsabilidad empresarial. Su presidente, Esteban Imaz, moderó una de las mesas de la 5ª Feria Salvslaboris y reflexionó brevemente sobre el impacto del cambio climático sobre la salud humana y la necesaria respuesta de la sociedad -con las empresas como primer baluarte- ante este problema. Los ponentes, pertenecientes a grandes compañías, disertaron sobre sus experienciasen torno a la responsabilidad social corporativa, un término muy en boga. José Manuel Sedes (Vodafone) cree que lo que antes se les exigía a los gobiernos, "comienza a exigírseles a las empresas". De ahí que haya que cuidar la reputación corporativa, según Manuel Carneiro (Grupo Santander), donde pese a lo que inicialmente pueda parecer, "se pueden hacer muchas cosas". El ejemplo lo puso Carlos Fernández Briones, cuya compañía, Iberdrola, "ha aprovechado el cambio climático para diferenciarse de sus competidores, reduciendo las emisiones y siendo líderes en energía eólica". Con todo, estas prácticas deben ser voluntarias, según Juan de Dios Santa-María (Red Eléctrica Española): "No soy partidario de leyes, porque luego vienen los reglamentos".

algunos casos están comprometiendo al profesional: "Hace unos años, el compromiso con el paciente se sellaba de otra manera, a modo de pacto entre caballeros que a veces se manifestaba con un sincero apretón de manos. Esta costumbre, tan sana y tan cierta, ya no sirve. Los médicos, los profesionales sanitarios, ya no generan esa confianza casi incuestionable con la que ejercían. Ha cambiado por completo la relación con el paciente, en muchas cosas, a mejor, no cabe duda, pero en otras creo que a peor. La palabra del profesional ya no vale y a veces, si persiste en enarbolarla como prueba irrefutable, puede acabar -y de hecho acaba- en los tribunales".

Así las cosas, Carrero es categórico: "No queda más remedio que apostar y creer en la calidad, en los sistemas de gestión que permiten aplicarla al proceso asistencial, en su recorrido práctico y en su capacidad para transformar los procesos en las organizaciones, no importa el tamaño de éstas".

Si el propósito de los profesionales sigue siendo alcanzar la excelencia, "hada mejor que, visto lo visto, alcanzarla mediante guías que nos permitan detectar errores, corregirlos, e impulsar nuevos procedimientos que, además, permitan ser acreditados y homologados. Sólo así volveremos a ocupar el lugar que nos corresponde en la sociedad, sólo así el paciente volverá a recuperar la confianza en nuestro trabajo".

PSN afronta el desafío

Ante este notable desafío que tienen planteado las profesiones sanitarias, Carrero ha narrado la experiencia del grupo PSN: "La calidad no podía pasarnos inadvertida". Buena prueba de ello es la constitución de una división específica, PSN Prevención y Calidad, para ofrecer un completo servicio de consultoría, apto para colegios y profesionales, clínicas y centros sanitarios, que precisen de un acercamiento útil a esta materia.

Isacio Siguero (OMC) liga la calidad a la mejora de las condiciones profesionales de los médicos

Finalmente Carrero se ha referido a otra preocupación de las profesiones, la normalización y acreditación, tarea en la que aparece la Fundación Ad Qualitatem, proyecto compartido por consejos generales y colegios provinciales y por PSN.

Desde un punto de vista profesional también se ha pronunciado Isacio Siguero, presidente del Consejo General de Médicos. A su juicio, la calidad tiene mucho que ver con una gestión óptima de los recursos, lo cual

Isacio Siguero, presidente de la Organización Médica Colegial, comienza a ser asiduo ponente de los principales eventos y jornadas del sector, como corresponde a su cargo. En la imagen, durante su intervención en Salvslaboris.

no debe implicar la aparición de obstáculos para el buen desarrollo de la actividad asistencial, más bien al contrario.

Siguero llega a identificar la calidad con la articulación de la carrera profesional del médico. De hecho menciona como retos de la OMC, que preside desde hace unos meses, la potenciación de la relación con el paciente, la habilitación de un baremo de daños, el impulso de la formación continuada y la lucha contra el intrusismo profesional." Propósitos todos que, efectivamente, tienen que ver con las demandas profesionales, pero que, de llegar a cristalizar, terminarían por favorecer al sistema en su conjunto, es decir, por apuntalar la idea de calidad.

Angeles Amador: "La calidad no depende sólo de los profesionales; hay que implicar a gestores y políticos"

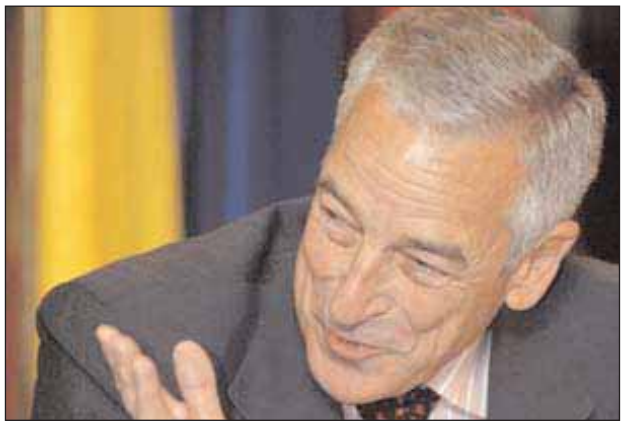
Para MªAngeles Amador, ministra de Sanidad con el PSOE entre 1993 y 1996, la mejora de la calidad no puede restringirse al ámbito profesional sino que también "requiere del compromiso de gestores y políticos". A su juicio, la calidad debe ser un objetivo estratégico en todo servicio de salud que se precie.

Respeto al modelo

Con todo, la exministra ha querido defender su legado y el de sus antecesores, especialmente Ernest Lluch, en la consolidación del Sistema Nacional de Salud. Todas las iniciativas de mejora, entre ellas las que se deriven de la implantación de programas de calidad, "deben acometerse con respeto al modelo logrado, que sigue teniendo gran prestigio y que acaba de ser reforzado con una aportación financiera extraordinaria", en alusión al reciente acuerdo entre el Gobierno central y las autonomías para destinar más fondos a la sanidad.

Ana Pastor se queja de la falta de información sanitaria: "Debemos saber más y saber más rápido para compartir indicadores"

La intervención más larga fue la de la también exministra y ahora secretaria de



El presidente de PSN, Miguel Carrero.

Fernando Gutiérrez de Guzmán -centro- y Joaquín Estévez, secretarios de PSN y la Fundación Ad Qualitatem, respectivamente, se acercaron a saludar a Enrique Múgica tras su intervención en Salvslaboris.

Ana Pastor y Enrique Múgica.

El presidente Carrero acudió a Salvslaboris arropado por el secretario Gutiérrez de Guzmán y los consejeros Miguel Triola -izquierda- e Imaz.

Políticas Sociales del PP, Ana Pastor, que puso varios dedos en otras tantas llagas: "La calidad es lo siempre buscado y nunca encontrado", obstáculo que en el ámbito de la sanidad cobra mayor importancia, puesto que "una equivocación se nota más que en cualquier otra actividad".

Pastor se quejó amargamente de la falta de información sanitaria y de que los servicios de salud no compartan datos y experiencias: "Aún no es posible compartir las listas de espera, los indicadores de mortalidad no están disponibles hasta tres años después, falta transparencia en los datos financieros del sistema... No tenemos más remedio que tratar, entre todos, de saber más y saber más rápido sobre nuestra sanidad, y así compartir indicadores".

Enrique Múgica defiende la mejora de las prestaciones y servicios sanitarios como modo de ganar calidad

Agencia de Calidad

La Agencia de Calidad del Sistema Nacional de Salud, creada cuando Pastor fue ministra, "tiene unos fines muy concretos; lo que hace falta ahora es ponerla en marcha con los recursos adecuados".

La Fundación Ad Qualitatem, presente en Salvslaboris

Joaquín Estévez, secretario general de la Fundación Ad Qualitatem y presidente de la Sociedad Española de Directivos de la Salud, también ha participado en la *Conferencia Europea sobre Calidad Asistencial*, dentro del marco de la V edición de la Feria Salvslaboris.

Estévez ha intervenido en la mesa redonda *Estrategias para mejorar la calidad asistencial*, en la que ha hablado del valor de la calidad en la reputación de los hospitales, "que son empresas de servicios sanitarios donde deben conjugarse los intereses de las personas que acuden a él". En este sentido, ha hecho especial hincapié en que "la calidad debe estar orientada al paciente, además de estar hecha con y por los profesionales sanitarios".

Durante su ponencia, ha descrito los agentes, elementos y ventajas de la calidad para explicar finalmente las claves para reforzarla. "Para conseguirlo, los profesionales deben formarse mejor, intentar motivarse, buscar el reconocimiento social, trabajar en equipo, mejorar los procesos clínicos y extraclínicos y mejorar las relaciones entre equipos sanitarios, además de las que se dan entre profesionales y ciudadanos".

Los factores para reputar la calidad de cara a la sociedad residen en la calidad percibida y valores como la accesibilidad, la comunicación, el trato y la información. De cara al futuro, Estévez ha hecho hincapié en el valor de la información, internet, el acceso a las clasificaciones y tener en cuenta los costes de errores.

Por otro lado, Estévez ha moderado la mesa redonda *Calidad y eficiencia en la asistencia sanitaria*, en la que ha intervenido Antonio Troncoso, director de la Agencia de Protección de Datos, entre otros ponentes.

Joaquín Estévez -centro-, durante su intervención en la conferencia, flanqueado por Mateu Huguet, del ICS, y la diputada europea María Pilar Ayuso.

Marisa Fernández Coello, directora de Relaciones Institucionales de PSN, escucha a su homólogo en Abbott Laboratories, Raúl Muñoz Cabezuelo, frente a uno de los dos stands informativos de los que PSN dispuso en Salvslaboris.

Enrique Múgica y Mª Ángeles Amador, en un momento de la jornada.

Enrique Múgica, Defensor del Pueblo, cerró la mesa con una encendida defensa de la necesaria mejora de prestaciones y servicios para lograr un incremento de la calidad sanitaria. Nuestra sociedad demanda la mejor atención posible", proclamó Múgica, buen conocedor de las quejas de los ciudadanos y que ha hecho trabajos de reflexión sobre temas tan delicados como las listas de espera, a partir de su propia actividad como Defensor. También pidió la máxima implicación de los profesionales, pero no se quedó ahí: "Todos debemos comprometernos en lo que, al final, nos terminará favoreciendo".

PSN, cada vez más cerca de los odontólogos

Este año la celebración de los Premios Gaceta Dental ha supuesto para PSN un paso más en su labor de acercamiento al mundo de los odontólogos. La Entidad no sólo participó en la entrega de galardones, sino que además aprovechó la ocasión para conocer las inquietudes y necesidades de este sector.

Guillermo Jesús Pradies, vicedecano de Clínicas Odontológicas de la Universidad Complutense de Madrid, recibe el premio al Mejor Artículo publicado en *Gaceta Dental* de manos del presidente de PSN, Miguel Carrero, en presencia de los miembros del Jurado. FOTO: *Gaceta Dental*.

Bajo la atenta mirada de más de doscientos invitados, se ha celebrado en el Palacio de Fernán Nuñez de Madrid la VI edición de los premios que la revista especializada *Gaceta Dental* organiza anualmente en reconocimiento a los mejores trabajos científicos y de fin de carrera del sector odontológico publicados entre 2004 y 2005

La presencia de Previsión Sanitaria Nacional (PSN) fue bien acogida por todos los presentes. La asistencia al evento por primera vez del presidente Miguel Carrero fue reconocida expresamente por José María Herranz, editor de *Gaceta Dental*, quien tuvo la deferencia de hacer partícipe a Carrero de la entrega del primer premio de la categoría a los mejores artículos científicos y de investigación recogidos por *Gaceta Dental* en el último curso. Junto al presidente, acudieron también a la cita el secretario Fernando Gutiérrez de Guzmán y el consejero Rafael González Gallego, ambos odontólogos.

Rafael González Gallego, Sabino Ochandiano, Fernando Gutiérrez de Guzmán y Josep Geli, gerente del Colegio de Cataluña. FOTOS: PSNINFORMACIÓN.

Emotivos saludos

Esta VI edición comenzó con unas emotivas palabras de bienvenida y de agradecimiento de Herranz. A continuación tuvo lugar la intervención del popular locutor radiofónico Miguel Ángel, quien durante toda la velada ejerció con maestría el papel de presentador del evento. En la categoría de *Mejores artículos publicados* se otorgaron tres galar-

Luis María Ilzarbe recibe el tercer premio al Mejor Artículo de manos de Manuel Alfonso Villa Vigil.

José Font Buxó, Miguel Carrero, Victoriano Serrano, presidente del Jurado, y Blas Noguerol, presidente del Colegio de Granada, en animada conversación.

Fernando Gutiérrez de Guzmán, Beatriz Lahoz y Josep María Clemente, vicepresidente del Colegio de Cataluña.

EDITOR DE GACETA DENTAL

José María Herranz: todo a pulmón

El alma máter de *Gaceta Dental* y de los premios que llevan el nombre de la publicación tiene nombre propio: José María Herranz. Su mérito como periodista es notable, respaldado en una dilatada trayectoria en prensa diaria escrita. Como director editor de *Gaceta Dental* ha logrado dar con un medio útil y necesario para acercarse al sector de los odontólogos y conocer sus preocupaciones y aspiraciones. Su acierto profesional volvió a quedar de manifiesto en la octava edición de los premios que, además, mostró otra faceta de Herranz, menos conocida, pero desempeñada con la misma pasión y gracia con la que ejerce de periodista: el canto lírico.

Gracias a la insistencia de algunos de los presentes, que conocían la debilidad de Herranz por esta disciplina, el director de *Gaceta Dental* aceptó el reto y, siguiendo la estela de la mítica canción de Miguel Ríos, cantó todo a pulmón. Y a su manera triunfó porque, como los viejos rockeros, Herranz parece resistirse al paso del tiempo y sigue dominando bien la espontaneidad propia de la juventud.

José María Herranz interpreta junto a Marta Toba una canción lírica improvisada, que siguió al miniconcierto ofrecido por ella y Alberto Herranz.

dones. El primer premio recayó en el artículo *Cementos para implantes. ¿Cuál, cómo, dónde, cuándo y por qué?* Recogió el premio Guillermo Jesús Pradies, uno de los autores del trabajo, de manos del presidente Carrero.

Futuros dentistas

En el apartado de *Fin de carrera* -premios que tienen el propósito de estimular a los futuros dentistas en su trayectoria profesional- se entregaron otros tres galardones a los mejores trabajos de investigación de estudiantes de quinto curso de Odontolo-

Guillermo Jesús Pradies, *Mejor Artículo*, y Mª Soledad Saldaña, *Fin de Carrera*, recogieron los primeros premios

gía. El primer premio fue para MªSoledad Saldaña, de la Universidad Europea de Madrid, por su artículo *Microimplantes: anclaje absoluto*.

Tras la entrega de placas y diplomas, la celebración transcurrió con amenidad, ya que los asistentes pudieron disfrutar de un miniconcierto de canción lírica y de un distentido cóctel. El presidente Carrero aprovechó la oportunidad para conocer y departir con los odontólogos más reconocidos de España -como el profesor José Ent Baxó, de la Organización Regional Europea de la Federación Internacional Dental- y también pudo responder en primera persona a las preguntas de los odontólogos sobre PSN y su situación actual. Entretanto, Gutiérrez de Guzmán y González Gallego coincidieron con compañeros como Alfonso Mª Ygil, Sabino Ochandiano o Beatriz Lahoz, presidentes del Consejo General, I Región y Navarra, respectivamente.

Voces

"El envejecimiento no es un problema, sino una oportunidad de futuro"

Amparo Valcarce, secretaria de Estado de Servicios Sociales, Familias y Discapacidad, declara a *ABC* que los cuidados a las personas mayores son una de las principales fuentes de creación de empleo. Sus cálculos hablan de 300.000 puestos de trabajo en ocho años. A su juicio, el envejecimiento muestra los niveles de bienestar alcanzados por los países y supone un reto para los sistemas públicos de protección y su necesaria mejora.

"Los seguros tienen la virtud de que es mejor no utilizarlos"

Ricardo Lozano, director general de Seguros y Fondos de Pensiones, comenta en *Mi cartera de inversión* la importancia de tener un seguro en la cartera. A la hora de elegir productos y entidades, comenta que el precio no es ni mucho menos el único factor que importa. Hay que tener en cuenta otros como la rapidez y la calidad. De ahí que recomiende a las aseguradoras que reorienten su esfuerzo publicitario.

"Nuestro sistema de Seguridad Social relativo a pensiones es un fiasco"

La Gaceta de los Negocios editorializa con contundencia dando por hecho que el sistema público volverá al déficit y que las pensiones no estarán garantizadas. Su propuesta es cambiar el sistema de reparto por otro de capitalización con el pago de una pensión mínima con cargo a impuestos. Sin embargo, lamenta que el actual Gobierno sólo se preocupe en recortar derechos: rebajar pensiones, endurecer el acceso a prestaciones y aumentar los períodos y bases de cotización.

La ligera taquicardia que notará al final de esta página es normal.

Se llama excitación.

Nuevo Saab
Sport Hatch

Saab 93 Sport Sedán

Porque conducir un Saab es una experiencia completamente diferente. Gracias a su herencia aeronáutica nuestros vehículos poseen un estilo y elegancia únicos. Descubra que no todos los coches son iguales.

Compruébelo personalmente, porque del 1 de noviembre al 31 de diciembre de 2005, **todos los miembros del club PSN podrán adquirir todo un Saab en Araguás con un 12% de descuento.** Y ahora, si cree que leer acerca de un Saab es excitante, espere a conducir uno.

Araguás

Las Rozas
C/ L, 3. Polígono Europólis
Tel. 91 639 27 99
PRÓXIMA APERTURA

Madrid
Paseo San Francisco de Sales, 36-38
Tel. 91 554 10 86
NUEVO SHOWROOM

Las Rozas
Ctra. El Escorial, Km. 0,1
Tel. 91 639 27 99

www.araguas.redsaab.com

* Promoción válida desde el 1 de noviembre al 31 de diciembre de 2005 (ambos inclusive), para vehículos en stock y limitada a una sola unidad por socio. Oferta no acumulable a otras campañas o descuentos. Gama Saab: Consumo mixto desde 5,4 a 11,1 l/100Km. Emisiones de CO_2 desde 147 a 266 gr/Km.

CARNICER ANALIZA LAS CLAVES PARA LA GESTIÓN DE COLEGIOS

"Hay que ejercer el buen corporativismo"

Carlos Carnicer, presidente de Unión Profesional, ha destacado la importancia de los servicios al colegiado y la formación continuada. FOTOS: *PSNINFORMACIÓN*.

"Los colegios profesionales tienen gran futuro si los colegiados se lo creen". Así daba comienzo el presidente de Unión Profesional, Carlos Carnicer, al seminario *Gestión de Colegios Profesionales*, organizado por Recoletos Conferencias y Formación, en el que se han dado cita distintos representantes de las organizaciones colegiales.

Para Carnicer, las claves para una óptima gestión de los colegios se encuentran "en hacer buena comunicación interna y externa, en ampliar los servicios dedicados a mejorar y facilitar el ejercicio profesional del colegiado y en el buen corporativismo, que empieza por facilitar el propio ejercicio profesional". Así, ha defendido que las entidades colegiales deben ser corporativistas, ya que es la manera de vencer la sensación de imposición que tienen los profesionales en relación a la colegiación obligatoria.

Además, ha destacado que el futuro de los colegios pasa por una integración mayor de las nuevas tecnologías en el día a día de la labor colegial y por la formación continuada. "Para eso tenemos que hacer el esfuerzo de invertir más en formación y sensibilizar a nuestros expertos, de forma que se avance en el reconocimiento social de los colegios como transmisores de conocimiento y talento".

En este sentido, Carnicer ha destacado que "no hay ni puede haber un colectivo más adecuado que el que representa a la profesión que pueda ofrecer la formación y los contenidos adecuados para un ejercicio profesional actualizado y adaptado a las necesidades y requisitos de la sociedad".

Rafael González Gallego, consejero de PSN y director ejecutivo del Colegio de Odontólogos de Asturias, entre los asistentes al seminario.

Apostar por las nuevas tecnologías

Durante el seminario se ha hecho especial hincapié en la importancia de conseguir servicios con un valor añadido a través de la colaboración con diferentes instituciones. Los ponentes han coincidido en que las nuevas tecnologías son el vehículo ideal para ello, además de permitir a los colegios mantenerse fieles a su esencia, que radica en ser entidades de control de la deontología profesional.

LOS EXPERTOS DEBATEN CÓMO PONER EN MARCHA UN COMPLEJO PARA MAYORES

La rentabilidad de las residencias de tercera edad se sitúa sobre el 10%

La oferta de plazas en residencias de la tercera edad ha crecido en los últimos años, pero todavía quedan muchas necesidades por cubrir. El aumento de la oferta implica necesariamente la especialización y un adecuado estudio de viabilidad que garantice el éxito del negocio. Además, hay que tener en cuenta que existen muchas plazas privadas vacantes. Sin embargo, el mercado demanda más camas públicas.

Distintos expertos se han reunido en el *VI Encuentro Especializado sobre Residencias de la Tercera Edad*, organizado por Recoletos Conferencias y Formación, para debatir aspectos sobre su financiación, la ubicación y el edificio, los modelos de gestión y cómo ofrecer la máxima calidad asistencial.

Uno de los aspectos abordados en este encuentro ha sido la rentabilidad de las residencias de la tercera edad. Según Iván Bejarano, director de la compañía Geriatros, la rentabilidad normal se sitúa entre el 10 y el 12% "aunque este objetivo no se conseguirá a corto plazo".

Además, ha descrito los factores que hay que tener en cuenta a la hora de poner en marcha un complejo para mayores, entre los que ha destacado los gastos, el consumo, los ingresos, las formas de financiar la inversión, los estudios de mercado y la competencia.

Iván Bejarano y Aitor Pérez Arteche, moderador de la jornada y director de Geroton Marketing Gereontológico.

De izquierda a derecha, Ricardo Noval, Paqui Lozano, Miguel Carrero, Miguel Morgado, José Salvador Martín Muñoz, Raquel Hernández Brun, Ricardo Miranda y José María Martín Gavín posan en las nuevas dependencias de PSN en el Colegio de Médicos de Cádiz. FOTO: *Colegio de Médicos de Cádiz*.

PSN encuentra más espacio en Cádiz

Una nueva oficina simboliza la buena relación con el Colegio de Médicos

PSN ha reforzado su presencia en Cádiz con una nueva oficina en el Colegio de Médicos, símbolo inequívoco de la buena relación entre ambas instituciones. El presidente del Colegio, Ricardo Miranda, no dudó en animar a PSN a que profundice su mensaje previsor y lo haga llegar a los médicos, "a los que les cuesta pensar en futuro".

Cádiz ha merecido la atención de PSN, que comprueba cómo la provincia andaluza es cada vez más receptiva a sus productos y servicios. El Colegio de Médicos tampoco es ajeno a esta realidad y ha hecho lo posible por habilitar más espacio para que PSN pueda desarrollar su labor de servicio a los colegiados, mutualistas y profesionales de la provincia.

Fruto de esta buena relación ha sido la inauguración de una nueva oficina de PSN en el Colegio, así como la renovación del convenio que mantienen ambas instituciones. Además, se ha celebrado el acto de presentación de la Entidad a otros colegios de la provincia. Este triple motivo ha sido más que suficiente para que el presidente de PSN, Miguel Carrero, haya estado presente.

Ricardo Miranda, presidente del Colegio, ha animado a la Mutua "a hacer lo posible por darse a conocer más entre los médicos; es un momento óptimo para ganar espacio en el colectivo debido a los bajos salarios de los profesionales", que necesitan ser complementados y asegurados.

Pendientes sólo del presente

A su juicio, a los médicos "nos cuesta mirar hacia el futuro, estamos demasiado pendientes del presente". Ha pedido por tanto un mayor esfuerzo de concienciación ante los problemas que les puede deparar el porvenir a los profesionales. "En esta tarea PSN tiene mucho que decir, puesto que su actividad y alcance han aumentado mucho

Los presidentes Miguel Carrero y Ricardo Miranda -derecha- compartieron una distendida charla con algunos medios de comunicación locales antes del acto público. FOTO: *PSNINFORMACIÓN*.

en los últimos años, y aquí en Cádiz lo sabemos muy de veras".

El presidente Carrero, que estuvo acompañado por los consejeros Miguel Morgado -que también es vicepresidente del Colegio- y Ricardo Noval, presentó la Entidad a representantes de otros colegios profesionales gaditanos y les hizo llegar una propuesta formal de colaboración. Afirmó que "los colegios están poco cohesionados, no actúan como los sindicatos o las organizaciones empresariales, que tienen más conciencia de grupo". A su juicio, PSN podría aportar su grano de arena para unir más a los colegios, "ofreciendo servicios que el colegio no puede pero que son los que el colegiado agradece".

Ricardo Miranda anima a PSN a insistir en su mensaje previsor porque "a los médicos nos cuesta mirar hacia el futuro"

En el acto también participó José María Martín Gavín, director comercial de PSN, que estuvo arropado por José Salvador Martín Muñoz, director de zona Andalucía, y por las asesoras Raquel Hernández Bun y Paqui Lozano.

Para Martín Gavín, la colaboración Colegio-PSN se plasma en la creación de un servicio colegial de seguros, que abre la puerta a la implantación de planes de pensiones y pólizas colectivas y a otros muchos servicios. "Es un acuerdo entre iguales", subrayó el director comercial, convencido de que el esfuerzo por servir al colegiado no lo puede hacer en exclusiva PSN, sino que también el Colegio ha de ser protagonista.

▼ **Auge andaluz.** José María Martín Gavín, director comercial de PSN, expuso durante su intervención las buenas cifras de PSN tanto en Cádiz como en el resto de Andalucía, con notables crecimientos de cartera y, lo que es más importante para los mutualistas, un significativo desembolso en prestaciones.

ENTREVISTA EN *LA VOZ DE CÁDIZ*

Carrero denuncia el acoso a los colegios profesionales

El presidente de Previsión Sanitaria Nacional, Miguel Carrero, ha denunciado la situación de acoso que vienen experimentando en España los colegios profesionales y ha defendido su papel en la sociedad, en una entrevista concedida a *La Voz de Cádiz*, con motivo de su visita a la capital para firmar la renovación del convenio con el Colegio de Médicos.

"Se aprecia una situación de acoso y derribo a los colegios por parte de algunas administraciones públicas, pese a que en los últimos años hemos comprobado la reafirmación de las funciones y la asistencia de las corporaciones profesionales". A su juicio, los colegios no son cómodos para los poderes públicos: "Por ejemplo en La Coruña [Carrero también preside el Colegio de Médicos de esa provincia] hemos tenido que dedicar mucho tiempo a parar las embestidas de la Administración, pero también hemos puesto en marcha un sistema de formación continua, que no existía, y hemos colaborado con sociedades científicas y universidades en la elaboración de protocolos."

Autorregulación y garantía

Carrero enumera en la entrevista varios retos que deberán afrontar los colegios en el futuro: "Su misión es la autorregulación del ejercicio profesional. Su presencia tiene que ser garantía de calidad en el ejercicio."

El presidente de PSN también ha abordado otros problemas de los médicos, como la jubilación o el éxodo profesional: "Los 65 años es una edad muy temprana para dejar de trabajar. Habría que tener en cuenta que la medicina es una profesión que se empieza a ejercer tarde debido a la larga formación que requiere. Por otro lado, también preocupa y es grave el caso de los profesionales que tienen que emigrar a otros países de Europa porque en España no son valorados. Al menos en Galicia hay 60 médicos que trabajan en el extranjero, la mayoría en Portugal." Carrero también se ha referido a las características y cometidos de PSN.

LOS COLEGIOS SANITARIOS RECIBEN AL SECRETARIO GUTIÉRREZ DE GUZMÁN Y APUESTAN POR LA ENTIDAD

Palencia, provincia PSN

Palencia ha abierto a PSN sus puertas de par en par. Los colegios sanitarios de la provincia castellano-leonesa, que agrupan a unos 1.300 profesionales, han recibido al secretario de PSN, Fernando Gutiérrez de Guzmán, para suscribir o renovar convenios de colaboración y para apostar decidiamente por la creciente implantación de la Entidad.

La sede del Colegio de Médicos ha acogido la reunión, con su presidente, Jesús Pérez Melendro, de anfitrión. También han asistido Miguel Ángel Miguel Bravo y Francisco José García-Malvar, presidente y vicepresidente del Colegio de Farmacéuticos, respectivamente; Juan José Cuevas y Carlos Lera, presidente y expresidente del Colegio de Veterinarios, respectivamente, y Ángel Argüello, presidente de la Junta de Odontólogos y Estomatólogos, dependiente del Colegio de la VIII Región. Por parte de PSN, el secretario Gutiérrez de Guzmán ha acudido en compañía de Antonio Gudel, director de zona Centro-Norte, y la asesora Charo Máinez.

Unos primero, otros después

Veterinarios y Odontólogos ya tenían una consolidada relación institucional con PSN, a la que ahora se han añadido médicos y farmacéuticos, con la firma de sendos convenios de colaboración. Palencia adquiere así la consideración de *provincia PSN*, al tener sus cuatro colegios sanitarios un acuerdo con la Entidad -en el caso de los odontólogos palentinos, a través del convenio suscrito con el Colegio de la VIII región, al que pertenecen-.

Las corporaciones palentinas están decididas a que sus colegiados dispongan de más y mejores servicios que respondan a sus necesidades profesionales, personales y familiares. En virtud del acuerdo, PSN ofrecerá el acceso en condiciones ventajosas a sus servicios y productos, que van desde la cobertura de necesidades en protección personal y familiar, ahorro e inversión hasta la consultoría en nuevas tecnologías y desarrollos informáticos, promociones inmobiliarias, sistemas de calidad asistencial y el Residencial San Juan.

PSN dispone de una oficina de atención en Palencia, en la sede del Colegio de Veterinarios (El Muro, 2 - 1º izquierda).

Gutiérrez de Guzmán ha aprovechado su estancia en Palencia, ciudad con la que le unen profundos vínculos familiares, para explicar en detalle a los presidentes colegiales la realidad actual de PSN y las muchas posibilidades que les reportará una colaboración planteada desde la igualdad y la independencia y el respeto.

Fernando Gutiérrez de Guzmán, flanqueado por farmacéuticos (Francisco José García-Malvar y Miguel Ángel Miguel Bravo) -en la imagen de la izquierda- y veterinarios (Carlos Lera y Juan José Cuevas), en Palencia. FOTOS: *PSNINFORMACIÓN*.

PSN dispone de una oficina de atención en la sede del Colegio de Veterinarios, en la calle El Muro

Jesús Pérez Melendro, presidente del Colegio de Médicos, y Gutiérrez de Guzmán, tras la reunión.

ODONTÓLOGOS Y ESTOMATÓLOGOS

75 aniversario del Colegio de la VIII Región

El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la VIII Región, que comprende las provincias de Valladolid, Palencia, Burgos, Soria y Zamora, ha celebrado su 75 aniversario en la ciudad del Pisuerga, en una jornada que ha servido también para congregar a los demás colegios en torno a la Asamblea del Consejo General.

Juan José Rodríguez Ortega, Fernando Gutiérrez de Guzmán, Félix Manuel Nieto Bayón y Rafael González Gallego, durante la celebración.

Al acto acudieron el secretario Fernando Gutiérrez de Guzmán y el consejero Rafael González Gallego, en su condición de presidente del Colegio de Guipúzcoa y de director ejecutivo del Colegio de Asturias. En su transcurso, el expresidente del Colegio de la VIII Región, Félix Manuel Nieto Bayón, recibió la medalla de oro de la corporación. Gutiérrez de Guzmán y González Gallego transmitieron en nombre de PSN las felicitaciones al presidente del Colegio, Juan José Rodríguez Ortega, y a todos los colegiados.

Esther Marina trabaja en el Área de Recursos Humanos de la Entidad desde 2000.

NUEVA DIRECTORA DE RR.HH.

El Consejo aprueba el nombramiento de Esther Marina

El Consejo de Administración de Previsión Sanitaria Nacional (PSN) ha aprobado el nombramiento de Esther Marina como nueva directora del Departamento de Recursos Humanos, decisión que responde a la estrategia de promoción interna que viene desarrollando la entidad con sus empleados.

Madrileña de 29 años, Marina ha asumido las funciones de la dirección de Recursos Humanos en sustitución de Susana Muñoz, anterior directora, que ha emprendido nuevos proyectos profesionales. Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización por la ESIC (Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing), Marina ha desarrollado toda su carrera profesional en PSN. Se incorporó a la Entidad en el año 2000 y desde entonces ha trabajado en el Departamento de Recursos Humanos, donde ha ido adquiriendo crecientes responsabilidades, como la coordinación del área.

Una línea continuista

Con una experiencia de más de cinco años en el sector y un gran conocimiento del Grupo PSN y sus empleados, Marina va a seguir una línea continuista en la política de gestión de Recursos Humanos que se ha desarrollado en los últimos años, a la vez que potenciará la comunicación con las oficinas comerciales.

Opinión

Perfilando la calidad

ESTEBAN IMAZ

Hablar de calidad en la sanidad es una moda, pero hay mucha confusión al respecto; de hecho, la primera es elegir una de las múltiples definiciones que hay de la palabra, y que ésta sea aceptada o entendida por los profesionales.

Una definición sencilla de calidad sanitaria es "hacer bien lo que hay que hacer, sólo lo que hay que hacer, y a la primera". Ésta es la calidad científico-técnica, la que nos gusta a los profesionales, a la que se suma el otro aspecto de la calidad, la sentida o percibida por los usuarios o pacientes.

Resulta improbable en estos últimos tiempos no encontrar en cualquier publicación, tanto sanitaria como empresarial, alguna referencia a la calidad.

La preocupación por garantizar aquellos resultados ofertados y esperados es una constante en todos los ámbitos. Al mismo tiempo, la exigencia por parte de los clientes y de toda la sociedad de un certificado de calidad se ha convertido en una necesidad que lleva a afirmar que la gestión de la calidad es una cuestión de supervivencia en este mundo globalizado y competitivo en el que nos ha tocado vivir. Hoy no es suficiente hacer bien nuestro trabajo, que lo hacemos. Es imprescindible demostrarlo.

Esta inquietud y necesidad generadas deben plasmarse en acciones concretas que potencien la mejora de la calidad en los procesos asistenciales y no asistenciales, que aumenten la seguridad de los pacientes, clientes y profesionales y que disminuyan los costes evitables. De ahí que Previsión Sanitaria Nacional, manteniendo su vocación de servicio a los mutualistas, haya decidido crear PSN Prevención y Calidad, una consultora que cuenta con un excelente grupo de técnicos con gran experiencia en el medio.

Las normas de calidad que actualmente se implantan en instituciones y empresas, sin restarles interés ni cualidad, adolecen en mi opinión de falta de especificidad. Es innegable que cada sector conoce mejor que nadie la bondad de sus procesos. Quién mejor que los profesionales sanitarios puede saber qué normas cumplimos y qué normas y procesos pueden ser mejorados para aspirar a la excelencia. Un plan de calidad según normas propias dará a cada sector de la sanidad, en este caso, una garantía de calidad reconocida, difícilmente criticable. La razón de ser de la sanidad es el paciente, no es la Administración ni el empleador y, por tanto, estas normas propias orientan nuestro quehacer diario hacia la mejor atención a nuestros enfermos con independencia y profesionalidad.

Para un correcto sistema de gestión de la calidad es necesario un conjunto de herramientas:

- Implantación de un plan de calidad.
- Ejecución diaria de los procesos.
- Auditoría periódica interna.
- Corrección y mejora permanente.
- Auditoría externa.
- Certificación por una entidad externa e independiente.

Este sistema implantado de gestión de la calidad, además de generar los resultados esperados, debe producir una información completa que debe ser conocida por todas las partes implicadas. Así se favorecerá la mejora continua y se evitarán errores.

Sin embargo nada de todo esto tendrá éxito sin la implicación voluntaria e ilusionada de todos los profesionales. Es pues una tarea de directivos y responsables ilusionar y convencer de la bondad del sistema implantado. No como una obligación emanada de una orden autoritaria e impuesta, sino por un ejercicio de razonamiento y dialogo.

¿Tendrán nuestros directivos el convencimiento de la necesidad, la capacidad de ilusionar e implicar a todos los profesionales y finalmente se implicarán también en la gestión de la calidad?

Seria conveniente.

***Esteban Imaz es presidente de PSN Prevención y Calidad y consejero de PSN.**

oferta especial asociados

PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL

si no eres cliente movistar

cámbiate a contrato **movistar**

y llévate un móvil desde **0€***

además te ofrecemos

descuentos especiales
en cualquier compra

Distribuidor Nacional Envíos a toda España

Telefónica movistar distribuidor oficial

www.mpc.es
902 411 022

MOBILE PHONE Communications

*Oferta válida hasta 31/01/2006 para clientes con portabilidad de número móvil, a excepción de movistar plus datos y compromiso de 18 meses.

Transformación

Juan Blázquez promueve el cambio jurídico de PSN de mutualidad de pre

PSNINFORMACIÓN aborda en este capítulo la difícil tarea de reflejar hechos pasados que colean en el presente. La presidencia de Juan Blázquez se caracteriza por dos hechos: uno es la definitiva transformación de PSN, que pasa de mutualidad a mutua; el otro, la intervención de la Dirección General de Seguros, que destituye al Consejo de la joven Mutua. Comienzan entonces los años más turbulentos de PSN, que dejan en minucias anteriores polémicas. De aquellos tiempos aún hay procedimientos judiciales en marcha por lo que el lector comprenderá la prudencia en el relato de unos hechos que, por encima de otras consideraciones, también son parte de la historia de PSN.

Juan Blázquez, un destacado líder del incipiente movimiento sindical médico, accede a la presidencia de Previsión Sanitaria Nacional en las postrimerías de la década de los ochenta. Asegura capitanear "un equipo de hombres y mujeres vinculados al mutualismo" que está decidido a implantar "una gestión profesional, planificada por objetivos y control presupuestario, logrando la agilización en la toma de decisiones y reduciendo al máximo la burocracia interna".

En su toma de posesión Blázquez se compromete a "ofrecer al estamento sanitario una identidad común y una empresa que sólo busca el beneficio para reinvertirlo en mejoras para sus asociados". Como hicieron sus antecesores, el nuevo presidente comienza a empaparse de la realidad de PSN y constata que "los estados contables no reflejan la imagen fiel de la realidad". Su diagnóstico es adverso: “colectivo estacionado, falta de afiliaciones nuevas y carencia de una oferta de productos y servicios”.

‘Trienio de la reestructuración’

Blázquez y su equipo bautizan estos primeros años -*Trienio de la reestructuración*- y ponen manos a la obra. Al poco tiempo, aseguran “haber equilibrado las provisiones técnicas; renovado los recursos humanos, productos y servicios; abierto nuevas oficinas técnicas, y transformada la capitalización del seguro Combinado, que pasa a ser individual”.

PSN sigue prestando atención a dos temas que le han venido preocupando en los últimos años, como las pensiones y las viviendas. En noviembre de 1990 se constituye el Fondo de Pensiones PSN, cuya entidad depositaria es el Banco Hispano Americano. También nace en esas fechas Proisesa Servicios, “una sociedad cuyo fin será la promoción de viviendas para mutualistas”.

El nuevo presidente quiere que PSN sólo busque “el beneficio para reinvertirlo en mejoras para sus asociados”

Las reservas de la Entidad se fortalecen rápidamente y en apenas unos años se saldan las graves deficiencias detectadas, según transmite Blázquez a los mutualis-

n e intervención

evisión a mutua y termina destituido por la Dirección General de Seguros

tas. Paralelamente, se modifica la cuota de gestión en la administración de los seguros, aunque el Consejo matiza que no se trata de una subida de gastos. Con todo, se inicia una etapa expansiva en la actividad de PSN, que se mantendrá a lo largo y ancho de toda la gestión de Blázquez. "Han sido dos años muy duros, pero el futuro de PSN está garantizado", proclama el presidente en una entrevista publicada en *Previsión*, el órgano de difusión de PSN que con el tiempo se convertirá en una de las referencias editoriales de la sanidad. Corre octubre de 1991.

En noviembre de ese año una Asamblea extraordinaria aprueba una amplia modificación técnica de los estatutos "en busca de una mayor democratización y autocontrol de los órganos de gobierno de PSN". Entretanto la prensa especializada destaca al Fondo de Inversión Mobiliaria de PSN "como el más rentable de entre los de su grupo". Los mutualistas refrendan la gestión de Blázquez al año siguiente, en las elecciones a representantes de la Asamblea.

La marca PSN trasciende el ámbito sanitario y asegurador y se proyecta en otros ámbitos como la organización de torneos de golf o la creación de una fundación cultural, la Rey Alfonso XIII, cuyo bautismo oficial se produce en noviembre de 1993. La Reina Doña Sofía ostenta la Presidencia de Honor de una institución creada para el fomento de la docencia, la investigación y la difusión de todo lo relacionado con la sanidad. Angeles Amador, ministra de Sanidad, oficia de ilustre maestra de ceremonias en el acto público de presentación.

En esos días comienza a comercializarse el Saniplán 65, un nuevo producto para la jubilación que pretende mejorar las condiciones del Combinado. Por entonces, Blázquez y su Consejo están convencidos de que PSN necesita otra configuración jurídica para crecer más. Comienzan entonces los preparativos para transformar la Entidad en una mutua de seguros a prima fija.

El presidente trata de convencer a los representantes de la Asamblea extraordinaria de 1994: "Si hemos adquirido la solvencia actual ha sido gracias a que, sin perder nuestro principio mutual, hemos sabido adaptarnos a cada momento histórico". La figura de mutua es la elegida, puesto que no modifica el vínculo entre el socio y la Entidad, pero sí permite incrementar capitales asegurados y prestaciones, ampliar productos, buscar alianzas con otras compañías... En definitiva, crecer como empresa, que se descubre como el gran objetivo de Blázquez.

La Asamblea da el visto bueno a la transformación de PSN en mutua, que Seguros aprueba en noviembre de 1994

La Asamblea da el visto bueno al proyecto de transformación, que es refrendado el 11 de noviembre de 1994 por la Dirección General de Seguros. PSN deja de ser una mutualidad de previsión social y se convierte en mutua de seguros a prima fija con autorización para operar en el ramo de Vida.

La nueva Mutua celebra su primera Junta General de Mutualistas en 1995. "Hoy presentamos una realidad -sentencia el presidente-. Ha sido el futuro de una dura labor comenzada hace sólo seis años por este Consejo y un nuevo equipo de técnicos que han hecho posible este proyecto. Como

mutua, PSN puede codearse con las grandes aseguradoras. Y las prestaciones están perfectamente garantizadas".

Al año siguiente, 1996, PSN presenta unos resultados con 213 millones de beneficio, cerca de un 50 por ciento más que el anterior ejercicio. Blázquez asegura que "con estos datos tan positivos con respecto a la situación de la que partimos se cierra una etapa con indudable éxito. Una etapa que, con el tiempo, se verá como modélica en su concepción y transición al futuro".

Los meses inmediatos se encargarían de contradecir la predicción del presidente. Las denuncias de algunos mutualistas unidas a las críticas de miembros del Consejo a la gestión y a los elevados gastos en los que parece haber incurrido la Entidad llevan a la Dirección General de Seguros a abrir una inspección sobre las cuentas de 1995.

Meses después, los inspectores Álvarez y Cabo firman un acta cuyas conclusiones no parecen admitir dudas: "PSN se encuentra en causa de disolución debido a cuantiosas insuficiencias patrimoniales derivadas de un exceso de gastos". Blázquez, respaldado por gran parte de su Consejo, replica y alega que "las conclusiones del acta de inspección son interpretativas, mezclan datos de PSN como mutualidad y como mutua y consideran gastos estructurales algunos que sólo fueron extraordinarios y que se debieron a la transformación de la Entidad". El presidente le recuerda también al órgano de control que fue ese mismo centro administrativo el que aprobó la transformación en mutua y que consideró a PSN solvente sólo dos años atrás. Una vez leídas las alegaciones, Seguros no deja pasar mucho tiempo.

En mayo de 1997, Seguros interviene PSN, destituye a Blázquez y su Consejo y nombra 2 administradores provisionales

El 22 de mayo de 1997, la directora general, Pilar González de Frutos, firma una resolución en la que acuerda el cese automático del Consejo de Administración presidido por Blázquez y el nombramiento como administradores únicos de Luis Miguel Ávalos, director gerente de la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social, y de Alberto Romero, subdirector adjunto.

"Deterioro patrimonial y de gestión"

Seguros justifica la medida "a la vista de la situación patrimonial en la que se encuentra PSN y las deficiencias detectadas en su gestión" y añade que constituye la mejor garantía de los derechos e intereses de los asegurados, al tiempo que establece "las cautelas necesarias para frenar el progresivo deterioro que tanto a nivel patrimonial como de gestión se estaba produciendo en la Entidad". La resolución también abre un expediente sancionador a Blázquez y su Consejo y somete a PSN a medidas de control especial.

Las consecuencias de aquel hecho tan grave han seguido hasta hace bien poco presentes en la vida de PSN y algunos procedimientos judiciales derivados de aquellas decisiones siguen hoy en marcha, razones más que suficientes para que la interpretación sobre la etapa de Juan Blázquez al frente de PSN necesite más tiempo y sosiego para ser cabalmente interpretada. Quizá esta revista, u otra que siga su estela, pueda dentro de algún tiempo completar el cometido que hoy sólo ha podido esbozar.

En la cumbre. La fotografía corresponde a una entrevista que la revista *Previsión* realizó a Juan Blázquez en octubre de 1991. "Han sido dos años muy duros, pero el futuro de PSN está garantizado", declaraba el presidente, aludiendo a sus primeros tiempos al frente de la todavía mutualidad de previsión social y convencido de que su gestión comenzaba a dar frutos.

La última Junta. La imagen corresponde a 1996. El presidente Blázquez, de pie en primer plano, se dirige a los mutualistas en presencia del resto del Consejo de Administración en la Junta General que aprobó la cuenta de resultados de 1995 con un beneficio de 213 millones de las antiguas pesetas, un 48% más que el año anterior. Sin embargo, Blázquez no presidió más juntas: comenzó la inspección de Seguros y después vinieron la intervención y la destitución.

Residencial
EL FRANCASET

mucho por vivir

En una zona privilegiada de Roda de Barà, en plena Costa Dorada, entre el mar y la historia.

Un Lugar perfectamente conectado por autopista y ferrocarril.

En extensas parcelas de 400m², construimos magníficas viviendas unifamiliares de 125m² para vivir a sus anchas.

Casas con mucha vida, con mucho encanto para quienes tienen mucho por vivir.

Ven a vivirlo, disfruta de la vida.

VALPIEDRA
valpiedra promotora 21, s.l.

INFORMACIÓN
T. 93 418 48 28
T. 646 058 521

Passeig Bonanova, 54
08017 BARCELONA

Promoción dirigida en exclusiva a los mutualistas y asegurados de Previsión Sanitaria Nacional.

PSN, Servicios Inmobiliarios

Grupo PSN

Previsión Sanitaria Nacional no es promotora de los pisos ofertados y simplemente interviene como mediador para presentárselos a nuestros mutualistas y asegurados.

El Club de Golf La Barganiza, en Siero (Asturias), ha acogido la celebración del segundo torneo del Campeonato de Golf 75 Aniversario de PSN. Un total de 40 jugadores se han dado cita en esta edición, presidida por un sano ambiente de camaradería y el buen tiempo, pues lució un día muy soleado, algo inusual en el Principado en esta época del año. Los colegios profesionales no han querido faltar a esta cita y han tenido una participación muy activa.

Ana María Aller, que ha quedado en segundo lugar en la segunda categoría, tras finalizar uno de sus mejores golpes. FOTOS: *Jesús Careaga*.

Asturias, segundo hoyo en el recorrido de los profesionales

Los profesionales sanitarios han contado con una nueva oportunidad para demostrar sus habilidades como jugadores de golf en la segunda edición del Campeonato de Golf 75 Aniversario PSN, que se ha celebrado en Asturias. El torneo, abierto a todos los mutualistas y asegurados de PSN y sus familiares, ha tenido lugar en el Club de Golf La Barganiza, que ha recibido a 40 jugadores y numerosos invitados.

Al igual que en el torneo de San Sebastián, la respuesta de los colegios profesionales ha sido muy activa, tanto en la difusión del evento como en su asistencia. El campeonato ha contado con representación de los colegios de médicos, farmacéuticos, veterinarios y odontólogos, y con la presencia de altas personalidades del sector sanitario de la zona Centro Norte. Además, han participado profesionales de otras provincias, que se han desplazado hasta Asturias procedentes de diversos puntos de la geografía nacional como León, Cáceres o Valladolid.

El torneo ha contado con la participación de 40 jugadores y la presencia de altas personalidades de los colegios profesionales

Asimismo, han acudido al encuentro el presidente de PSN, Miguel Carrero, la vicepresidenta de esta Entidad y presidenta del Colegio de Médicos de Asturias, Carmen Rodríguez, y el consejero Rafael González Gallego, que han ejercido de anfitriones y han entregado los trofeos a los ganadores.

El Departamento de Marketing de PSN se ha volcado en todos los preparativos del campeonato y se ha hecho cargo de un sinfín de detalles para que el campo estuviera a punto en la fecha señalada.

El equipo comercial de Asturias también ha colaborado activamente en la organización y difusión del campeonato. “Hemos realizado un trabajo muy intenso, en coordinación con la vicepresidenta de PSN. El esfuerzo ha merecido la pena, ya que los asistentes se mostraron muy contentos y nos pidieron que repitiésemos la experiencia”, señala Antonio Gudel, director de la Zona Centro Norte de PSN, que acudió al

Ganadores del Campeonato de Golf 75 Aniversario PSN (Edición Asturias)

CLASIFICADOS HÁNDICAP 1ª CATEGORÍA
1º Francisco Javier Álvarez Pérez
2º Jorge del Campo Cano
3º Juan Antonio Oceja Torres

CLASIFICADOS HÁNDICAP 2ª CATEGORÍA
1º Raquel Díez Herrero
2º Ana María Aller Martínez
3º José Penzol Díaz

*** 1er Médico clasificado: Ignacio González Fernández**
*** 1er Farmacéutico clasificado: Javier Ángel Rojo Eyaralar**
*** 1er Médico Odontólogo clasificado: José Sevilla Ferreras**
*** 1er Veterinario clasificado: Alejandro Álvarez Roces**
*** 1er clasificado de los profesionales de fuera de Asturias: Bartolomé Moreno Manzano**

*** Premio al golpe más cercano: Alejandro Álvarez Roces**

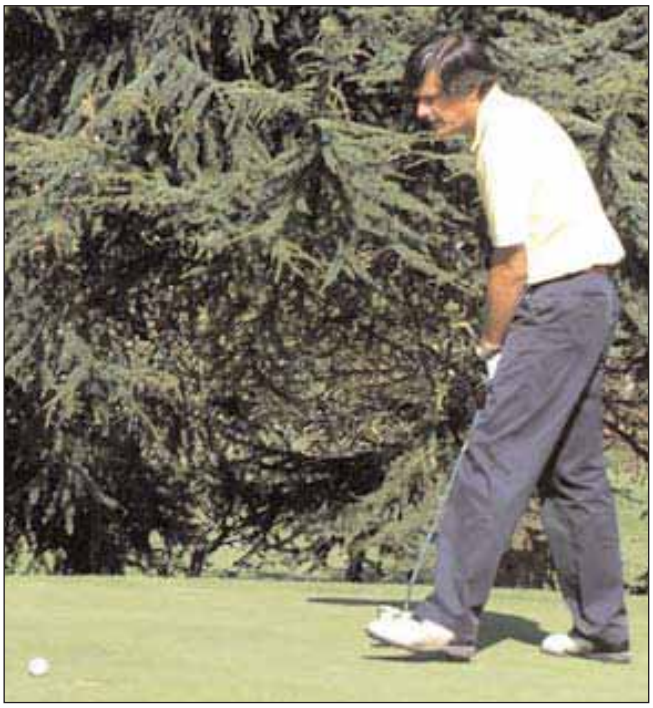
torneo junto a Araceli Menéndez, responsable de la zona. También hay que destacar el apoyo de Marta Margolles, responsable de comunicación del Colegio de Médicos de Asturias, en las labores de organización.

Una vez finalizada la competición, todos los participantes fueron obsequiados con distintos regalos y comenzó la entrega de premios. Francisco Javier Álvarez, en primera categoría, y Raquel Díez, en segunda, se han proclamado vencedores y han recibido sus trofeos del presidente de PSN. La vicepresidenta Carmen Rodríguez ha entregado sus premios a los segundos clasificados y el consejero González Gallego ha hecho lo propio con los terceros.

Reconocimiento a las profesiones

Los mejores clasificados de cada profesión sanitaria participante han recibido su distinción de la mano de cada uno de los presidentes colegiales de Asturias. La organización también hizo entrega de un recuerdo al mejor profesional de fuera de la región.

Al final del acto, todos los colegios han entregado un recuerdo a PSN por su deferencia al elegir Asturias como una de las sedes del Camponato de Golf 75 Aniversario. En este caso fue Emilio Losa, presidente de Colegio de Enfermería de Asturias, quien le ha concedido a Miguel Carrero una reproducción de la tradicional Cruz de la Victoria.



Francisco Javier Álvarez se ha proclamado el vencedor absoluto del torneo tras convertirse en el primer clasificado en la primera categoría.

De izquierda a derecha, Gerardo Casares, Raquel Díez Herrero, que ha quedado en primer lugar en la segunda categoría, y Javier Rojo, el primer farmacéutico clasificado.

CLUB DE GOLF LA BARGANIZA

Un recorrido sinuoso

Inaugurado en 1982, el Club de Golf La Barganiza sólo disponía en sus inicios de 9 hoyos diseñados por Víctor García de la Cruz. Más tarde se completaron los 18 hoyos, esta vez bajo la dirección y diseño de Javier Núñez Martínez. Es un campo situado en una zona sinuosa, que cuenta con variedad de temperaturas debido a su orografía. Además, está caracterizado por abundantes desniveles en todo su recorrido, que ha vivido distintos cambios a lo largo de su historia, al igual que los hoyos, que han sufrido diversas remodelaciones hasta configurar el campo actual.

Carmen Rodríguez entrega su trofeo a Jorge del Campo, el segundo clasificado en primera categoría, en presencia de Emilio Losa, presidente del Colegio de Enfermería de Asturias, y Antonio Gudel, director de la zona Centro-Norte de PSN.

Los jugadores Bartolomé Moreno, primer clasificado de los profesionales de fuera de Asturias, Juan Antonio Oceja, que ha quedado en tercera posición en la primera categoría, y Ángel Carlos García del Canto.

José Penzol, que ha quedado en tercera posición en la segunda categoría, se prepara para realizar uno de sus mejores golpes.

El presidente del Colegio de Veterinarios de Asturias, Armando Solís, entrega su trofeo al primer veterinario clasificado, Alejandro Álvarez Roces, que también ha recibido el galardón al golpe más cercano.

Ramiro Antuña, José Reguera y Germán Argüelles, en un momento de la competición.

De izquierda a derecha, Rafael González Gallego, Miguel Carrero, Gloria Carrasco, presidenta del Colegio de Farmacéuticos de León, Lourdes Bergillos, Carmen Rodríguez, Armando Solís, Manuel Alfonso Villa Vigil y Emilio Losa, presidentes de los colegios de Farmacéuticos, Médicos, Veterinarios, Odontólogos y de Enfermería de Asturias, respectivamente.

El farmacéutico Javier Carrasco en un momento de la competición.

Emilio Losa entrega a Miguel Carrero un trofeo por su deferencia al elegir Asturias como una de las sedes del Campeonato de Golf.

De izquierda a derecha aparecen José Sevilla, mejor odontólogo clasificado, Valentín Muramendiaraz y Martín Gotusso.

Carmen Rodríguez posa junto a Ignacio González, mejor médico clasificado, en el momento en el que le hace entrega de su trofeo.

Bartolomé Moreno, el primer clasificado de los profesionales de fuera de Asturias, recibe su premio de la mano de Gloria Carrasco, en presencia de Rafael González Gallego.

Los principales mercados de valores, al alcance del mutualista

PSN firma un convenio con Gaesco Bolsa para ofrecer información bursátil *on line* en tiempo real

El Grupo PSN ha firmado un acuerdo de colaboración con Gaesco Bolsa, en virtud del cual los más de 150.000 clientes de Previsión Sanitaria Nacional -entre mutualistas y asegurados- podrán acceder a servicios de información bursátil en tiempo real e intermediación en los principales mercados financieros. La Entidad refuerza así la atención a sus clientes y pone a su disposición *PSN Broker on line* a través de su propia página web (www.psn.es), con el aval de una sociedad de valores que cuenta con una amplia experiencia en el sector.

La evolución de los mercados de valores en los últimos años, que ha generado altas rentabilidades, ha propiciado que muchos españoles dirijan sus intereses financieros a los mercados de renta variable. Esto unido al auge de internet como canal de información y de contratación de servicios ha llevado a Previsión Sanitaria Nacional a ofrecer en su página web (www.psn.es) un sistema completo de *broker* electrónico.

Tras firmar un convenio de colaboración con la sociedad de valores Gaesco Bolsa, el Grupo ofrece a sus mutualistas y asegurados *PSN Broker on line*, un servicio de información bursátil en tiempo real e intermediación en los principales mercados financieros. Así, la Entidad refuerza la atención a sus clientes con un servicio de gran actualidad y un alto valor añadido.

El acuerdo ha sido rubricado por los presidentes de Gaesco Holding y de PSN, Pedro Perelló y Miguel Carrero, respectivamente. FOTO: *PSNINFORMACIÓN*.

Este servicio cuenta con un sistema de control de riesgo y dispositivos de seguridad

PSN Broker on line cuenta con cuatro niveles de servicio en función de las distintas necesidades operativas de los usuarios, que pueden aplicarse en 18 mercados internacionales. En los cuatro niveles, el usuario puede acceder a la información elaborada por el Departamento de Análisis de Gaesco Bolsa y a las fichas de análisis técnico, actualizadas diariamente, de los valores que componen el IBEX 35, el Eurostoxx 50, el Dow Jones y el Nasdaq. Adicionalmente, también se incluyen las fichas técnicas de todos los valores cotizados en el sistema de interconexión de las bolsas españolas. Asimismo, los clientes pueden consultar la información de su cuenta bolsa y de su cartera de valores y los contratos de productos derivados.

Traspaso de carteras

Entre las ventajas de este *broker* electrónico figura la posibilidad de que el mutualista que posea una cartera de valores depositada en otra entidad pueda traspasarla a este nuevo servicio. Además, en el caso de carteras traspasadas, Gaesco regalará a los clientes de PSN el programa *Personal Broker*, que les permitirá seguir la evolución de sus valores, crear carteras ficticias, comparar la rentabilidad y evolución con el índice que el usuario elija y analizar la composición, la rentabilidad y el efecto fiscal de las operaciones realizadas o simuladas.

Este servicio dispone de un sofisticado sistema de control de riesgo que evita que el usuario pueda realizar operaciones no deseadas por encima de su liquidez disponible en la cuenta bolsa o vender activos que no posee en su cartera. Además, *PSN Broker on line* cuenta con distintos dispositivos de seguridad para que los datos guardados en el servidor estén protegidos y las transmisiones se realicen de forma segura.

CON CARÁCTER GENERAL, EL LÍMITE MÁXIMO DE APORTACIÓN EN PRODUCTOS DE AHORRO ES DE 8.000 EUROS ANUALES

Invertir en la jubilación en la recta final del año

En estas fechas muchos se plantean la posibilidad de contratar un plan de pensiones, un plan de previsión asegurado (PPA) o un EPSV (planes de previsión para profesionales del País Vasco) para ahorrar de cara a su futuro y poder desgravarse en la siguiente declaración de la renta. Al finalizar el año se acaba el plazo para realizar aportaciones que sirvan para reducir la base imponible del IRPF. Durante los meses de noviembre y diciembre, los productos de ahorro para la jubilación aumentan considerablemente su número de partícipes y asegurados, por lo que PSN acaba de lanzar una nueva campaña de captación.

La Mutua cuenta con dos modalidades de planes de pensiones y EPSV: renta fija mixta y renta variable mixta. Por su parte, el plan de previsión asegurado de PSN garantiza una rentabilidad del 2,42% durante toda la duración del contrato y cuenta con participación en beneficios.

Patrimonio de más de 35 millones

Las ventajas que conlleva contratar uno de estos productos han llevado a más de 2.200 partícipes a contar con un plan de pensiones o un PPA de PSN, que suman unos 35 millones de euros.

José Manuel Vázquez, director financiero de PSN, explica cuáles son sus características: “Se trata de productos de ahorro cuyas prestaciones no se reciben hasta el momento de la jubilación, aunque se puede disponer anticipadamente del dinero en caso de enfermedad grave o desempleo de larga duración. Presentan las mismas ventajas fiscales que permiten desgravarse en el IRPF en función de los ingresos que tenga el partícipe y de las aportaciones realizadas” (ver cuadro superior).

Aunque la mayoría de los partícipes suele suscribir estos productos en mayo y junio (coincidiendo con la declaración de la renta) y a finales de año, las aportaciones pueden realizarse de forma periódica en pagos mensuales o trimestrales. Existe un límite máximo de aportaciones, que se sitúa en 8.000 euros, aunque esta cantidad aumenta para los mayores de 52 años y para las aportaciones a favor de minusválidos.

Para los mayores de 52 años el límite sube 1.250 euros por cada año que supere esta edad hasta un máximo de 24.250 euros en el caso de personas de 65 ó más años (ver cuadro inferior). Este límite se sitúa en 24.650 euros anuales para las personas con un grado de minusvalía igual o superior al 65% o que sean declarados incapaces judicialmente. Estas aportaciones pueden realizarlas parientes de hasta tercer grado de cosanguinidad, los cónyuges y los tutores por acogimiento.

En todos los casos, los límites de aportación coinciden con los de reducción, excepto en aportaciones a favor del cónyuge cuando éste no obtenga rentas superiores a 8.000 euros, situación en la que el límite será de 2.000 euros anuales, que se suman a la aportación a favor del partícipe.

Otra característica de estos productos reside en que las aportaciones se computan por personas, es decir, por componente de la unidad familiar. Los jubilados también pueden hacer aportaciones y disfrutar de sus ventajas fiscales, pero sus planes sólo cubrirán la contingencia de fallecimiento.

"Hay que tener en cuenta que los importes pagados para constituir los derechos consolidados de los planes de pensiones no están disponibles, por lo que no pueden embargarse hasta que llegue el momento de la jubilación”, explica Vázquez. Estas prestaciones siempre son consideradas como rendimientos de trabajo en el IRPF.

Modalidades de cobro

Las modalidades de cobro de la prestación son de tres tipos: en forma de capital, es decir, en un pago único, en forma de renta, y en forma mixta, donde hay un único pago en capital y el resto en renta.

Si el suscriptor cobra en forma de renta, el importe se incorpora en la declaración de la renta del ejercicio que se percibe. Si la prestación se rescata en forma de capital, tributa como rendimiento del trabajo el importe íntegro percibido, con una reducción del 40%, una vez que hayan transcurrido 2 años desde la primera aportación al plan de pensiones. Por tanto, se imputaría a un solo ejercicio toda la prestación, con la consiguiente subida de la escala del impuesto. Si se percibe en forma mixta cada parte tributa según las dos modalidades anteriores.

Caso práctico

Cuánto desgravarse en el IRPF

Base imponible en el IRPF	Aportaciones realizadas	Ahorro de IRPF	% de ahorro sobre aportaciones
12.000	6.000	1.440	24%
24.000	6.000	1.680	28%
30.000	6.000	2.011	33,53%
45.000	6.000	2.220	37%
60.000	6.000	2.700	45%

Límites en las aportaciones

Hasta 52 años	8.000 €
53 años	9.250 €
54 años	10.500 €
55 años	11.750 €
56 años	13.000 €
57 años	14.250 €
58 años	15.500 €
59 años	16.750 €
60 años	18.000 €
61 años	19.250 €
62 años	20.500 €
63 años	21.750 €
64 años	23.000 €
A partir de 65 años	24.250 €

LA BASE

Seguros de vida riesgo clásicos:

- **PSN Temporales**
- **Previ Plús 65**

Seguro de amortización de préstamos

PSN Triple Joven

PSN Reembolso

PSN Renta Estudios

PSN hace frente a las necesidades vitales de las familias

Previsión Sanitaria Nacional cuenta con una gama de productos amplia, competitiva y especializada que se adapta a las distintas necesidades de los mutualistas. PSNINFORMACIÓN inicia una serie de artículos para explicar los productos de la Mutua, clasificados en seis niveles de aseguramiento. En este número se describen los productos englobados en el primer eslabón, que son los que cubren las necesidades vitales y hacen frente a las peores circunstancias que le pueden suceder a una familia, es decir, el fallecimiento o la invalidez de uno de los cónyuges.

Uno de los motores de crecimiento de PSN reside en su cartera de productos, que se ha triplicado en los últimos cinco años para cubrir las diversas contingencias de los mutualistas y atender así las peculiaridades de cada cliente. En función del tipo de necesidades de aseguramiento, se pueden distinguir seis niveles de previsión en los que están englobados todos los productos que comercializa la Entidad (ver PSNINFORMACIÓN Mayo 2005).

Realizando una traslación de la Pirámide de Necesidades Personales de Maslow (ver imagen superior), en la base se encuentran las necesidades vitales de los mutualistas. A medida que éstas se van satisfaciendo, irían apareciendo otras de rango superior más dirigidas a conservar una determinada calidad de vida.

En este número, se explica qué productos están englobados en el primer eslabón y cuáles son sus puntos fuertes. En ediciones sucesivas, se irán desarrollando el resto de partes de la pirámide para completar la gama de productos de la Entidad.

El objetivo es cubrir las peores contingencias que le pueden suceder a una familia, sobre todo cuando los hijos son pequeños

En el primer escalón de la pirámide se encuentran los productos de cobertura de riesgo de PSN Mutua, que están orientados a la protección sensible del núcleo familiar. Éstos cubren las peores circunstancias que le pueden suceder a una familia, es decir, el fallecimiento o la invalidez de uno de los cónyuges, con los trastornos económicos que conlleva para la pervivencia y el futuro de la unidad familiar, sobre todo cuando los hijos son pequeños o están en edad de cursar estudios.

En primer lugar, hay que hablar de los seguros de vida riesgo clásicos en sus dos versiones: *PSN Temporal Anual Renovable* y *PSN Temporal de Duración Definida* (de plazo y prima constante). Se trata de los seguros básicos que cubren un capital por fallecimiento o invalidez, sea cual sea la causa que los origina. Ambos productos

cuentan con la posibilidad de revalorización de capitales, de cobertura de invalidez permanente absoluta por cualquier causa y de capitales adicionales, tanto en fallecimiento como por invalidez si son causados por accidente o accidente de circulación.

Dentro de esta gama, también habría que incluir *Previ Plús 65* como seguro que cubre el fallecimiento. Su peculiaridad reside en que se puede contratar entre los 65 y los 70 años de edad, manteniendo la cobertura hasta los 80. Es el único seguro de vida riesgo individual contratable a esa edad en el mercado español.

Por otro lado, se encuentra el *Seguro de Amortización de Préstamos*, que garantiza la liquidación de los créditos pendientes de pago en caso de fallecimiento o invalidez absoluta permanente. PSN le ha añadido la garantía opcional de una indemnización por baja laboral, que en caso de baja por enfermedad o accidente permite que el pago de la hipoteca sea mucho más llevadero.

El siguiente producto que habría que incluir en esta categoría es *PSN Triple Joven*, lanzado a finales de 2004 y orientado a los mutualistas más jóvenes, pues es específico para menores de 45 años. Es un seguro con reembolso de capital, que evoluciona a la inversa de la edad del asegurado. El mutualista cobraría el triple del capital básico si el siniestro se produce antes de los 45 años. Se ha definido esta particularidad porque se trata del momento más delicado en la vida de una persona en cuanto al

pago de una hipoteca, deudas... Si la contingencia ocurre de los 45 a los 55 años, la indemnización sería el doble del capital básico. De los 55 a los 65 años, se mantiene la cobertura básica contratada -el entorno familiar ya está consolidado- pero sin pagar la póliza.

Al llegar el vencimiento del contrato -65 años- al asegurado se le abona el importe del capital básico contratado en caso de no haberse producido el siniestro.

Otro seguro de protección es *PSN Reembolso*, un innovador producto de cobertura de fallecimiento por cualquier causa, cuyo rasgo diferencial es que al final del periodo contratado (15, 20 ó 25 años), se devuelven todas las primas pagadas. Aunque es un seguro de gama alta -su precio no es tan económico como los básicos- responde a la sensibilidad de muchos clientes, que consideran que han perdido su dinero en un seguro de vida riesgo "normal"; en este caso, se le devuelve al asegurado lo que ha pagado.

Para concluir con los productos situados en la base de la pirámide, hay que hablar de *PSN Renta Estudios*, uno de los últimos lanzamientos de la Entidad durante este año. Se trata de un seguro de cobertura de fallecimiento que, a diferencia de lo usual en el mercado, indemniza al hijo del fallecido con una renta mensual que percibirá hasta los 25 años de edad, que es la duración normal del contrato.

Uno de los últimos lanzamientos es *PSN Renta Estudios* para asegurar que los hijos puedan sufragar sus estudios

Este producto responde a la filosofía de muchos progenitores que quieren garantizar el nivel de vida de sus hijos y sufragar sus estudios durante un periodo largo de tiempo. En ocasiones esto no se consigue con un seguro de vida clásico si el beneficiario administra mal el capital.

▼ Cierre de la actividad.

La Dirección Comercial se ha reunido para preparar el cierre del año, en un encuentro en el que se han analizado los resultados de los primeros nueve meses y se han sentado las bases del Plan de Acción Comercial de 2006. De izquierda a derecha, aparecen en primera línea José María Martín Gavín, director comercial, Mercedes González Fernández, responsable de Seguimiento de Bajas, y los directores de zona Begoña Yuste (Ebro), Mónica Quesada (Centro-Sur), José Luis Marín (Cataluña-Baleares) y Margarita Sánchez Martínez (Levante). Detrás, José Salvador Martín Muñoz (Andalucía), Ricardo Toranzo (Galicia), Jon Ayarza (Norte), Luis Manuel Martín Olivares (Centro-Canarias) y Antonio Gudel (Centro-Norte). FOTO: *PSNINFORMACIÓN*.

EL GRUPO VISITA EL HOSPITAL DE MÓSTOLES PARA INFORMAR A SUS PROFESIONALES SOBRE LAS VENTAJAS DE PERTENECER A PSN

Lanzamiento del equipo para lograr nuevos mutualistas

En los últimos años, el Grupo PSN ha cosechado muy buenos resultados, que repercuten directamente en beneficio de sus mutualistas y asegurados. En este contexto, uno de los principales retos de la Entidad es la captación de nuevos mutualistas, que ha dado lugar al nacimiento de Madrid V Grupo de Expansión. Su objetivo es "conseguir savia nueva para aumentar la cartera de clientes de Previsión Sanitaria Nacional", según ha explicado su responsable, Federico Bordas. El grupo se puso en marcha en junio y está formado por los asesores comerciales Patrice Barres, Alejandro Chamizo y Mercedes San Inocencio.

José Luis Villada, Concha Barrios, Mercedes San Inocencio, Leire Escudero, Fernando García Navarrete, Federico Bordas, Patrice Barres y Alejandro Chamizo, en el Hospital de Móstoles (Madrid). FOTOS: *PSNINFORMACIÓN*.

Un *stand* informativo en el hospital

Entre sus acciones hay que destacar su visita al Hospital de Móstoles (Madrid) con el fin de dar a conocer a los profesionales de este centro las ventajas de pertenecer a la Entidad. PSN contó con un *stand* en una de las salas del hospital, en la que informó sobre sus productos y servicios a todos los que se acercaron a tomar un café, además de regalarles una radio digital y sortear un fin de semana en la Residencia de San Juan. Asimismo, se obsequió a todos los médicos residentes con una póliza de accidentes.

Los asesores comerciales del grupo Madrid IV, que trabajan con los mutualistas de la zona sur de Madrid, también estuvieron presentes en el Hospital de Móstoles para colaborar con sus compañeros. José Luis Villada, responsable de Desarrollo de Negocio de PSN Servicios y Desarrollos Informáticos, y Concha Barrios, responsable comercial de la Residencia de San Juan, también participaron en esta iniciativa.

Madrid V Grupo de Expansión es una iniciativa que surgió tras la modificación de los Estatutos Sociales de PSN, que permite la incorporación a la Mutua de los profesionales universitarios titulados. Entre sus acciones para captar nuevos mutualistas procedentes de todas las profesiones, hay que subrayar su labor de prospección en distintos hospitales, además de las visitas a los gerentes de hospital y sus jefes de servicio.

Mutualista convencido

El director gerente del Hospital de Móstoles, Fernando García Navarrete, visitó el *stand* informativo del Grupo PSN, una entidad que conoce bien ya que él mismo es mutualista desde hace 25 años. "Acepté la iniciativa del equipo de Federico Bordas para acercar PSN a las personas que trabajan en este centro, pues es una Entidad que ayuda a los médicos y les ofrece una serie de servicios muy ventajosos para su ejercicio profesional e incluso para su tiempo libre".

▼ Más cerca de los podólogos

PSN ha firmado un convenio de colaboración con el Colegio de Podólogos de la Comunidad Valenciana para ofrecer sus servicios a los colegiados. En la imagen, el presidente de la entidad colegial, David García i García, y Marga Sánchez Martínez, directora de la Zona Levante de PSN, que han rubricado la firma.

▼ En primera línea de los congresos

De izda. a dcha., Jon Ayarza, director de la Zona Norte de PSN, José Luis Cañada, presidente del Comité Organizador, Rafael Alonso, vicepresidente de este organismo, y Mara C. Suárez, asesora de la Unidad de Colectivos de PSN, en el Congreso de Semergen (Sociedad Española de Medicina Rural y Generalista), celebrado en Bilbao.

EL COMPLEJO SE INCORPORA AL ALICANTE CONVENTION BUREAU

La Residencia de San Juan quiere atraer encuentros de trabajo

En esta época del año tienen lugar un gran número de encuentros profesionales, tales como congresos, reuniones, jornadas y cursos de formación. La elección del sitio adecuado para celebrar estos eventos es fundamental para garantizar su éxito.

La Residencia de San Juan, consciente de esta necesidad, se ha especializado en la organización de encuentros de trabajo en sus instalaciones. El Complejo dispone de diez salas multiuso con diferentes capacidades. Además, existe una zona común de 460 metros cuadrados para realizar exposiciones comerciales.

Los salones tienen distintas capacidades, desde salas de trabajo para 12 personas hasta el salón de actos principal, que puede albergar a 370 asistentes. FOTOS: *PSNINFORMACIÓN*

La Residencia ofrece un valor añadido, ya que cuenta con 316 habitaciones dobles, individuales y suites, cafetería, buffet restaurante, restaurante privado y *coffee break* en sus terrazas, además de distintas instalaciones de ocio, más de 50.000 metros cuadrados de zonas ajardinadas e instalaciones deportivas para las personas que asistan a las convenciones.

La capacidad de la Residencia de San Juan para albergar encuentros profesionales le ha llevado a formar parte de Alicante Convention Bureau, especializado en la promoción y captación de congresos. Se trata de un organismo de reciente creación formado por 65 entidades e integrado en el Patronato Municipal de Turismo y Playas de Alicante. Tras haber cumplido todos los requisitos exigidos, el Complejo cuenta con el apoyo oficial de este organismo y el respaldo de Alicante como ciudad turística.

Alicante Covention Bureau es un organismo público especializado en la promoción y captación de congresos

Maria Millà, responsable comercial del Complejo, ha destacado que los principales congresos médicos se fijan a finales de noviembre. "Esto unido a que el 90% de los presidentes de las sociedades científicas son mutualistas de PSN, nos ha llevado a lanzar una campaña para potenciar la celebración de congresos".

Distintas entidades del sector sanitario científico han confiado ya en el Complejo para celebrar sus encuentros profesionales, tales como el Consejo General de Colegios de Odontólogos, los Laboratorios Lilly, Stratec Medical y la Sociedad Valenciana de Psiquiatría, entre otros.

Opinión

Al Complejo Dr. Pérez Mateos

LLANOS VILLAR*

Ahora que la gente viaja tanto. Ahora que muchos buscan el descanso y la paz para armonizar el estrés de la vida... A todos los que buscáis lo que no tenéis me dirijo.

Amante de la salud y la vida, el Doctor Pérez Mateos creó para los médicos, farmacéuticos y veterinarios un complejo residencial, que ha ido creciendo con el tiempo y ampliando su capacidad y sus atractivos.

Ahora hace 75 años de la fundación de Previsión Sanitaria Nacional, cuyo presidente desde 1998, don Miguel Carrero, está haciendo malabarismos no sólo para conservar sus residencias, sino también para mejorarlas, por lo que ha tendido la mano a otros colectivos profesionales con acuerdo, que también pueden disfrutar de San Juan.

¿No conocéis el Complejo? Aquello es como la gran ocasión de acercarnos unos a otros de distintos lugares para crear nuevos lazos de amistad. Su director, José Fernández Martín, ¡qué gran persona! Está pendiente de todo, al igual que todos sus empleados. Allí no se airea propaganda, el que lo prueba repite y propaga.

Si eres joven, puedes hacer deporte en sus instalaciones y tienes música con baile por la noche. Si eres anciano, tienes canchas para petanca, salones de juego, cine para adultos y niños, médico y practicante a diario y una gran capilla. Además, puedes hacer *footing* en sus jardines, tienes prensa, salones de congresos, bibilioteca, salas de exposiciones, buena comida y habitaciones muy limpias, desde las que puedes contemplar los jardines o el mar.

Podréis ir a otras grandes ciudades y habitar en hoteles más lujosos de cinco estrellas. En esos pagáis más, ¡pero se tiene menos! Aquí se paga menos, pero ¡se tiene más!

Y los que allí trabajan son más que amigos, son hermanos, pues te reciben con alegría, te atienden con cariño y cuando sientes tristeza a la hora de marcharte se funden en tu abrazo y en su mirada sientes la llamada para regresar la próxima vez.

***Residente del Complejo Dr. Pérez Mateos.**

GRAN PARTICIPACIÓN EN LOS CONCURSOS DE FOTOGRAFÍA Y DIBUJO

PSN premia el talento de sus mutualistas

Previsión Sanitaria Nacional está haciendo partícipes a sus mutualistas de la celebración de los actos conmemorativos del 75 aniversario. Prueba de ello es la convocatoria del Concurso de Fotografía para todos los mutualistas y asegurados, junto con el de Dibujo Infantil para sus hijos y nietos menores de 13 años, de los que ya se han fallado los ganadores.

En sendos concursos, el índice de participación ha sido muy alto y las votaciones, muy reñidas. Las oficinas de PSN han recibido fotografías muy variopintas y los premios han estado muy repartidos por todas las provincias.

Tras el proceso de votación, el jurado ha otorgado el primer puesto del Concurso de Fotografía a la imagen *Arquitectura extrahumana* por su gran calidad técnica y su originalidad. El premio ha recaído en Gonzalo Peláez, que ha recibido un ordenador portátil de Inves.

El segundo clasificado ha conseguido un televisor de plasma, mientras que el tercer premiado ha ganado un viaje de un fin de semana a Túnez.

Los participantes que han quedado entre los puestos cuarto y décimo podrán disfrutar de un fin de semana en un hotel con encanto.

Además, los diez primeros clasificados han sido obsequiados con un seguro de ahorro MAS.

Entre las curiosidades de este concurso, hay que señalar que se ha recibido una fotografía en papel de fibra baritado y virada al selenio, fabricado por el propio concursante. Por otro lado, uno de los premiados ha presentado una instantánea que consiste en el nombre de PSN grabado en la arena de una playa.

En cuanto al Concurso de Dibujo Infantil, hay que destacar el nivel de

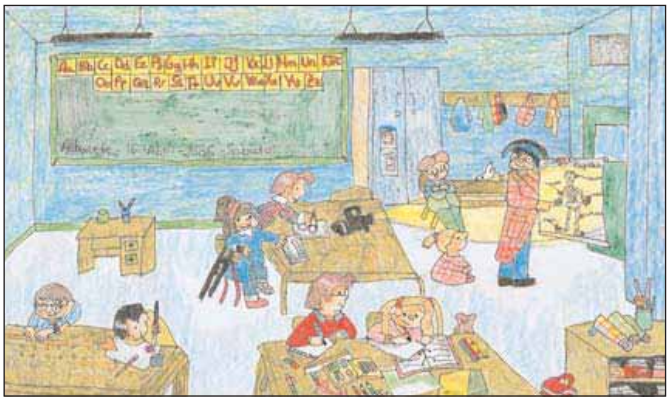
A la izquierda, la segunda fotografía clasificada (de Yolanda Fernández López) y a la derecha, la instantánea de una playa que ha conseguido el tercer puesto (de Sonia Olaechea).

A la izquierda, Sara Menéndez, responsable comercial de la oficina de PSN en Tenerife, entrega su premio al ganador del Concurso de Fotografía, Gonzalo Peláez. A la derecha, la instantánea por la que se ha hecho con el primer puesto.

Los diez mejores fotógrafos

1. **Gonzalo Peláez Martínez** (Arquitectura extrahumana)
2. **Yolanda Fernández López** (Poesía a media luz)
3. **Sonia Olaechea Lázaro** (Tierra, agua y fuego)
4. **Mercedes Hernández Ruiz** (Glaciar Perito Moreno)
5. **José Antonio Díaz Muñoz** (La Plaza Mayor nevada en carnaval)
6. **Norberto Valero Sáez** (PSN)
7. **Mª Dolores Benito Rodríguez** (Volcán)
8. **Ricardo Fornas García** (Buitre)
9. **Ángel Sánchez Sánchez** (Mariposa entre amarillo)
10. **Araceli Blanco Vizcaíno** (Playa)

De izquierda a derecha, el primer y el segundo trabajo clasificado en el Concurso de Dibujo Infantil, dentro de la categoría de 0 a 6 años, cuyos participantes, Alicia Rodríguez Márquez y Juan de Dios Colmenero, quieren ser doctora y el hombre que hace que llueva respectivamente.



A la izquierda, el dibujo de la ganadora del concurso dentro de la categoría de 7 a 12 años, Mª Llanos Merín, a la que le gustaría ejercer la profesión de maestra, mientras que el segundo clasificado, Álvaro Baeza, quiere ser escritor de libros para niños (derecha).

los trabajos presentados y su originalidad. Los niños han empleado desde acuarelas hasta silicona o lentejuelas para realizar sus dibujos. El número de participantes ha sido muy alto, sobre todo en la categoría de 7 a 12 años. Incluso se ha recibido una lámina en la que aparecen los pies de dos mellizos de tres meses plasmados en acuarela.

Los profesionales del futuro

Bajo el lema *¿Qué quieres ser de mayor?*, los niños han dejado patente sobre el papel qué profesión les gustaría ejercer en un futuro. Desde bomberos hasta veterinarios, el abanico ha sido muy amplio, pero los médicos, profesores y arquitectos se han alzado en los profesionales con más adeptos.

Alicia Rodríguez Márquez se ha convertido en la primera clasificada del concurso en la categoría de 0 a 6 años, mientras que Mª Llanos Merín ha quedado en el primer puesto dentro de la categoría de 7 a 12 años.

Los ganadores han recibido distintos premios, entre los que destacan un reproductor DVD, un DVD portátil o la Play Station 2 con juegos, entre otros regalos.

Los ganadores del certamen de Dibujo Infantil ¿Qué quieres ser de mayor?

Categoría 0-6 años		Categoría 7-12 años	
Participante	Profesión	Participante	Profesión
1. Alicia Rodríguez Márquez	Doctora	1. Mª Llanos Merín Cantos	Profesora
2. Juan de Dios Colmenero	El hombre que hace que llueva	2. Álvaro Baeza Monedero	Escritor de cuentos para niños
3. Alicia Rodríguez Quintela	Bombera	3. Daniel Rodríguez Carballal	Submarinista
4. Pablo Molina Gómez	Médico	4. Paco Solano Dueñas	Arquitecto
5. Ana Fanlo Vicente	Profesora	5. María Sobrino Martín	Peluquera
6. Álvaro Otoñín Aldasoro	Arquitecto	6. Carlota García Alonso	Pianista
7. Juan Moreno Galiano	Policía	7. Marina Da Silva Torres	Bailarina
8. Julia Cabezas Alises	Pintora	8. Arturo Gutiérrez Fuentes	Pianista
9. Antonio Luis Bonilla Fdez.	Granjera	9. Sol Villanueva Pérez	Actriz
10. Victoria Toledano Ruiz	Médico	10. Blanca Marín Ramos	Veterinaria

Libros

Rumbo en el viaje de la vida

El mutualista Manuel Álvarez Romero, médico especialista en Medicina Interna y titular del Servicio Andaluz de Salud, es autor del libro *¿Sabes pensar?*, gracias a sus más de 40 años de vivencias en la medicina para tratar de desvelar los secretos de la mente humana. La obra muestra el proceso neurológico del pensamiento y de la memoria desde tres dimensiones: la fisiológica, la psicológica y la antropológica.

La filosofía que se desprende del libro es que la vida tiene por objetivo la felicidad. Y el buen pensamiento es el guía que orienta y advierte de los riesgos.

¿Sabes pensar? se encuentra a medio camino entre la literatura médica y la psicológica, y conjuga el rigor de los conceptos científicos y los datos con un eficaz tono divulgativo.

Álvarez Romero acerca al lector, con sencillez -que no simplicidad-, a realidades científicas complejas, explicando, por ejemplo, la estructura anatómica del cerebro o conceptos diversos como emoción, memoria, genoma, coherencia cardiaca o ansiedad.

Información: Ed. Almuzara. Colección *Biblioteca de Desarrollo Personal*. www.editorialalmuzara.com

La OSM responde

¿Qué ocurre cuando llegue el vencimiento de mi póliza gratuita con PSN?

Yolanda Salas Jiménez. Sanlúcar de Barrameda (Cádiz).

La póliza a la que usted se refiere es la denominada *Plan Joven*. Este seguro se regala por un periodo de un año a los nuevos colegiados que se incorporan a un colegio oficial que ha firmado un convenio de colaboración con PSN.

Este acuerdo pone a disposición de los colegiados el acceso a los servicios y productos de PSN, que van desde seguros de protección personal, ahorro, jubilación o inversión hasta consultorías en nuevas tecnologías y desarrollos informáticos y en sistemas de calidad asistencial. Además este acuerdo da la oportunidad de acceder al Complejo Residencial Doctor Pérez Mateos, situado en San Juan (Alicante).

Al terminar la anualidad, esta póliza se extingue, sin que ello suponga ninguna obligación por su parte hacia PSN. Durante el año en vigor del *Plan Joven* se le irá informando de las ventajas de pertenecer a PSN y de los distintos productos que se le ofrecen para que, si así lo desea, pueda continuar ligada a PSN mediante la contratación de un nuevo producto.

¿Cuándo consideran jubilado a un mutualista?

Francisco Javier Ovejero Martínez. León.

La jubilación de un mutualista se produce en diferentes momentos, según el tipo de servicio al que acceda:

- En el caso de un seguro, se considera la fecha de fin de contrato el momento a partir del cual se abona la prestación -ya sea una mensualidad o un capital-, independientemente de si ha cesado en su actividad laboral con anterioridad o si va a proseguir con ella.

- En el caso de la Residencia Doctor Pérez Mateos, se considera jubilado a los mutualistas que alcanzan la edad de 65 años. A partir de esta fecha se reconoce el derecho a disfrutar de precios especiales en el Complejo.

- En el caso de un plan de pensiones, se considera jubilado al partícipe que presente la justificación del cese laboral. Entonces, podrá disponer del capital de la forma que elija.

¿La prestación de jubilación se abona a mes vencido?

José Ramón Trujillo. Conde de Tacoronte (Sta. Cruz de Tenerife).

El abono de la prestación de jubilación corresponde al mes en curso. El pago se realiza en la primera facturación del mes que tramita la Entidad. Por tanto, valga el ejemplo de que en noviembre se abona la prestación correspondiente a noviembre. Y así sucesivamente.

Con todo, hay dos razones principales por las que se puede suspender temporalmente el pago de la prestación:

1.- Porque no se haya presentado la fe de vida en el plazo solicitado. En este caso, una vez presentada la documentación que la acredite, se le abonan las prestaciones atrasadas por un periodo máximo de 5 anualidades.

2.- Devolución del pago por parte de su entidad bancaria. Esto suele suceder habitualmente bien por error del banco bien porque debido a fusiones entre entidades se produce un cambio en los dígitos de la cuenta, resultando errónea la usada hasta ese momento por PSN. En este caso se intenta localizar telefónicamente al mutualista y si no es posible se le envía una carta. Como en el caso anterior, una vez que se tienen los datos bancarios correctos se abonan las prestaciones atrasadas.

Se hace saber...

¿Qué se necesita para ser mutualista?

La condición de mutualista se adquiere al suscribir cualquiera de los contratos de seguro con los que opera Previsión Sanitaria Nacional Mutua. Esta condición, recogida en el artículo 8 de los Estatutos, significa que no se adquiere la categoría de mutualista al contratar otro tipo de producto o servicio de la amplia gama que otras empresas del Grupo PSN ofrecen.

Al contratar un fondo de inversión o un plan de pensiones se obtiene la condición de partícipe. Será considerado cliente el que contrate cualquiera de las soluciones informáticas que ofrece PSN SDI (Servicios y Desarrollos Informáticos) o de alguno de los servicios que presenta PSN Prevención y Calidad.

Otra cuestión es quién puede optar a contratar seguros en PSN. La última Asamblea de Mutualistas, celebrada en mayo, ha ampliado las posibilidades para pertenecer a la Mutua: podrán incorporarse, además de las profesiones sanitarias tradicionalmente vinculadas a PSN, los titulados universitarios contemplados en el catálogo de Títulos Universitarios Oficiales del Ministerio de Educación.

En cuanto al acceso de los familiares de mutualistas (ascendientes, viudos, cónyuges e hijos), que ya podían acceder hasta ahora, la ampliación de los Estatutos reconoce este derecho a los hermanos, siempre que cuenten con la autorización expresa del Consejo de Administración.

Para cualquier duda, los Estatutos están a su disposición en PSN.

Y TENGA EN CUENTA QUE...

Todas las personas que componen un seguro colectivo son solamente asegurados, pero cada uno de ellos podría adquirir la condición de mutualista, y acceder así a todas las ventajas que ello conlleva, al contratar cualquier seguro de protección, ahorro, jubilación y/o inversión de PSN.

▼ Distinción colegial para el veterinario y mutualista Luis Angurel. El veterinario y mutualista Luis Angurel -derecha- ha recibido la distinción honorífica que anualmente concede el Colegio de Veterinarios de Zaragoza con motivo de la festividad de su patrón, San Francisco de Asís. En la imagen aparece también el presidente del Colegio, José Rómulo Silva -centro-, y el catedrático emérito de la Facultad de Veterinaria de Madrid Félix Pérez y Pérez, que aludió a la profesión rural y citó como símbolo de su alcance e importancia sociales al homenajeado Angurel. También impartió la conferencia *Influencia del crecimiento demográfico en la sociedad actual*, en la que abordó el impacto de la jubilación de los profesionales y trabajadores en general.

Nota de la redacción

Colegiación obligatoria

En respuesta a la carta *Colegiación obligatoria*, de Diógenes Díaz Muñoz, PSNINFORMACIÓN quiere precisar lo siguiente:

El reportaje al que alude el lector, titulado *Colegiación obligatoria en beneficio de los ciudadanos*, tiene efectivamente un marcado contenido favorable a los colegios profesionales y a la obligatoriedad de pertenecer a ellos, que se obtuvo a partir de las propias intervenciones de los ponentes y las conclusiones mayoritarias a las que llegaron, favorables a la colegiación obligatoria. Hubo posicionamientos contrarios, desde luego, pero, a nuestro juicio, excepcionales y anecdóticos.

El reportaje también encuentra su justificación en el profundo convencimiento de esta revista en el valor de los colegios profesionales, tal y como queda recogido en sus principios fundacionales (PSNINFORMACIÓN nº 1). Por tanto, seguimos pensando que el colegio simboliza la obligación de las profesiones para garantizar a la sociedad un ejercicio correctamente desempeñado; que la obligatoriedad debe afectar a todos los profesionales, de lo contrario no sería posible asegurar un buen ejercicio universal, y que dados los valores superiores del ciudadano que están en juego -la salud y la vida-, las profesiones sanitarias tienen que extremar al máximo el control de su ejercicio, una tarea esencial que la Constitución encomendó a los colegios. Creemos que estas razones no tienen nada que ver con la aberración y el sinsentido que les atribuye el señor Díaz Muñoz.

Cómo aplazar las compras navideñas

Ya estamos en el umbral del período navideño, la época del año en donde, según informa el Banco Pastor, la economía familiar tiene que hacer frente a un mayor número de gastos como las celebraciones familiares, los regalos y, ¿por qué no?, ese pequeño capricho, cada vez más usual, que pueda hacer más llevadero el invierno que se viene encima.

Muchas son las formas de hacer frente a estos gastos, pero en pleno siglo XXI se debe apostar por un medio de pago cómodo, rápido y eficaz como son las tarjetas.

Banco Pastor pone a disposición de los mutualistas de PSN, en virtud del convenio de colaboración firmado por ambas entidades (ver PSNINFORMACIÓN nº8), una gama de tarjetas que cubre cualquier necesidad, ya que a las tradicionales tarjetas de débito (pago contado) y crédito (pago fin de mes) une ahora un novedoso producto que permite financiar las compras con un mínimo esfuerzo: la tarjeta *Revolving*. Se trata de un producto ideal para esa compra o gasto ocasional con el que no se contaba, ya que el cliente decide cuánto desea pagar cada mes, al facilitar el pago del bien adquirido.

Pero además, la tarjeta *Revolving* tiene otra serie de ventajas que la hacen altamente interesante. Para empezar, se trata de una tarjeta de la marca MasterCard en su modalidad Oro, que no tiene comisión anual, ni de emisión ni de renovación, atributos que significan un importante avance cualitativo. Además ofrece el pago de compras o servicios en dos modalidades, aplazado a largo (financiado con intereses) y aplazado a corto (sin intereses).

Paralelamente, la tarjeta Revolving lleva incorporados unos seguros gratuitos de accidentes de viaje y accidentes del titular.

TIPOS DE PAGO

A vueltas con los plazos

Para poder ofrecer las distintas modalidades de pago, la tarjeta *Revolving* de Banco Pastor es un producto dual, es decir, consta de dos tarjetas (ver ilustración de arriba):

- Maxi: permite las compras a largo plazo con unos intereses muy competitivos; además, con esta tarjeta se puede hacer traspaso de fondos a la cuenta corriente, lo que permite realizar compras en donde no se admite la tarjeta como medio de pago, por ejemplo, para la compra/venta de vehículos entre particulares. Además, esta tarjeta tiene un incentivo muy interesante, ya que la primera compra que se realice tendrá una bonificación del 10%, siempre que se cumplan las condiciones de la promoción.

- Mini: para aplazar las compras a 3 ó 6 meses sin intereses a cargo del cliente. Esta tarjeta es apropiada para aquellas compras de importe medio que no deseamos pagar al contado o financiar a largo, ya que se pueden hacer efectivas en cómodos plazos.

CORREO ELECTRÓNICO

Los mutualistas reciben PSNINFORMACIÓN vía internet

Unos 3.000 mutualistas de Previsión Sanitaria Nacional han comenzado a recibir la revista PSNINFORMACIÓN vía internet, a través de su correo electrónico.

La iniciativa ha comenzado con la distribución de este número, que ha llegado con antelación a los mutualistas que han facilitado su e-mail a PSN. Mediante un enlace a la web de PSN (www.psn.es) han podido descargar la revista en formato pdf y leer sus contenidos mucho antes que el resto de mutualistas que la reciben por correo ordinario. El uso de esta vía permite una comunicación más directa y efectiva con el mutualista y ahorra gastos de edición y distribución. Con todo, los mutualistas que quieran podrán seguir recibiendo la revista en papel.

'REVISTA MÉDICA'

Jesús Sánchez Martos, premio a la Opinión Sanitaria

Jesús Sánchez Martos, catedrático de Educación para la Salud de la Universidad Complutense, ha logrado el primer puesto en los Premios Reflexiones, en la categoría de Opinión Sanitaria, que alcanzan la cuarta edición convocados por Sanitaria 2000, editora de *Revista Médica*, y AstraZéneca.

El artículo *Saquemos lo positivo de tantas cosas negativas*, referido a la actuación de los profesionales tras el atentado del 11-M y publicado en El Mundo, le ha valido el premio a Sánchez Martos, mutualista de PSN. El Jurado, del que ha formado parte el presidente de PSN, Miguel Carrero, también ha reconocido un artículo de Tomás del Monte, presidente del Colegio de Médicos de Cáceres.

Papá Noel le regala una noche

Esta Navidad venga a la Residencia de San Juan y disfrute de nuestro extenso programa navideño con visita a los belenes, conciertos navideños, animación infantil cada tarde (según demanda) y comidas especiales.

Además si hace su reserva antes del 5 de diciembre 2005, para estancias de un mínimo de 5 noches, tendrá una totalmente gratis.

*Oferta válida del 23/12/05 al 01/01/2006 para reservas realizadas antes del 5 de diciembre del 2005. Tarifa de Navidad con alojamiento en habitación doble para 5 noches (1 gratis) y régimen de media pensión. No aplicable a tarifa Jubilado.

Precio Tarifa Navidad para mutualista desde 35,65 € por día y persona.

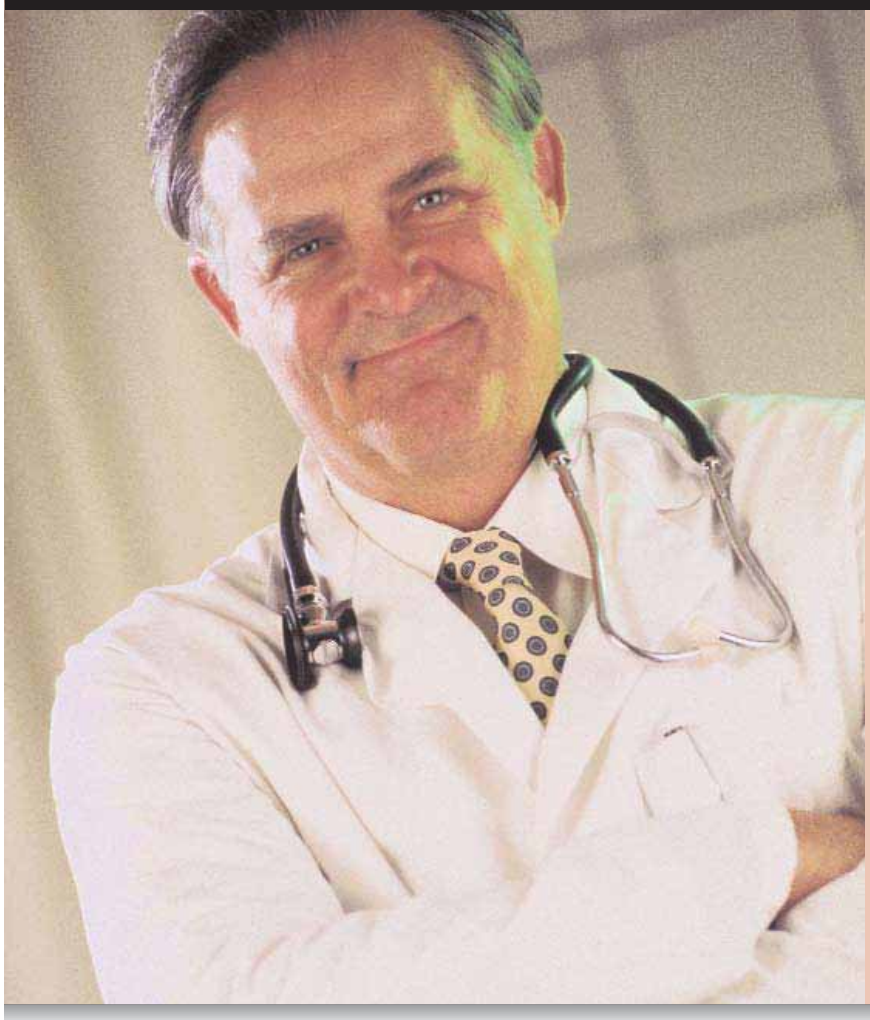
Complejo Residencial «Dr. Pérez Mateos»

Dr. Pérez Mateos, 2
03550 San Juan (Alicante)
www.perezmateos.com

Información y reservas: 965 65 33 00
www.perezmateos.com

Grupo PMV

PSN Garantía 65/70



70
69
68
67
66
65

Garantícese una Renta Mensual de los 65 a los 70 años

Usted necesita cubrir sus necesidades económicas desde los 65 hasta los 70 años.
Para ello, PSN ha creado **PSN Garantía 65/70,** un Seguro de Rentas que le asegura mucha tranquilidad:

- Una Renta Mensual del importe que usted decida, que percibirá desde los 65 años hasta los 70.
- Posibilidad de que el cónyuge del asegurado perciba el resto de la renta en caso de su fallecimiento.
- La devolución a sus beneficiarios de todas las primas pagadas, si el asegurado fallece antes del vencimiento del contrato.
- La garantía y solvencia del Grupo PSN, con 75 años de experiencia en el mercado y más de 250.000 personas aseguradas.

Solicite más información en el 902 100 062

PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL