PSN

Número **81** - Diciembre **2018**

Navidad, tiempo de solidaridad

PSN lanza el Programa Filia para contribuir a paliar la soledad de los mayores (Editorial y págs. 6-9)

Cáritas agradece la colaboración de los mutualistas para ayudar a los más desfavorecidos (pág. 10)

¿Estás seguro de que tendrás el futuro que mereces?

Personas mayores de 65 años en España (en millones)

Fuente: INE

PLANES DE PENSIONES PSN

Expertos en gestionar tu futuro

Y ahora hasta un

3%* de Bonificación Extra

¡ÚLTIMOS DÍAS!

*Ver condiciones de la promoción en psn.es

PSN **Plan Asociado** de Pensiones | **6,40 %** [1] ★★★★★ MORNINGSTAR®

PSN **Plan Individual** de Pensiones | **6,80 %** [1] ★★★★☆ MORNINGSTAR®

Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.
[1] Rentabilidad anualizada a 5 años. Datos a 31/07/2018.

VIDA · PENSIONES · INVERSIÓN · RESPONSABILIDAD CIVIL · DECESOS · AUTO

La mutua de los profesionales universitarios · **910 616 790** · psn.es · Sigue a Grupo PSN en

Editorial

Miguel Carrero
Presidente de PSN

Filia: comprometidos frente a la soledad de los mayores

> El Programa Filia es una iniciativa de la cultura mutual y solidaria de PSN, una inmersión en la ayuda y el servicio a los mutualistas, los profesionales y sus seres queridos

La estimación en que tenemos a nuestros mayores varía en función de las culturas, los tiempos y otros factores. Hoy día, en occidente, la mayor expectativa de vida, los cambios sociales o el materialismo han contribuido a asumir una desconsideración de los mayores con cierto menosprecio a los predecesores y, por extensión, a su experiencia y sabiduría. El cuidado de las personas mayores se está perdiendo, lo que genera un gran problema y una enorme preocupación: el cuidado de los ancianos, antes un gran honor, se ha convertido hoy en una carga.

La evolución a la madurez conlleva una serie de cambios físicos, espirituales y sociales que con frecuencia conducen a una de las peores lacras de nuestro tiempo: la soledad. La jubilación, la disminución de las relaciones laborales y sociales, la emancipación de los hijos o la pérdida de uno de los cónyuges son factores que sumergen a muchos mayores, y no tan mayores, en una situación emocional y física de soledad. Y la soledad genera con frecuencia fragilidad, aislamiento y marginación desgarradora. Con frecuencia, los afectados se sumen en un progresivo deterioro anímico y físico, llegando incluso a constituir una causa de muerte prematura.

En este contexto nace el Programa Filia, impulsado por Previsión Sanitaria Nacional y de la mano de los profesionales universitarios. No pretendemos solucionar por arte de magia un problema tan amplio como la soledad, pero estamos convencidos de que podemos aportar nuestro granito de arena a prevenir y paliar tan dramática situación, a canalizar nuestra cultura de solidaridad y potenciar el muy humano sentimiento de ayudar al que lo necesita y, en este caso concreto, a los mayores cercanos. Se trata de algo tan sencillo como facilitar el encuentro de dos personas, una que necesita ayuda y otra que solidariamente quiere ayudarle. Es, tal vez, un simple gesto que pretende aliviar al que sufre y enriquecer al que ayuda. Como decía, un granito de arena para contribuir a la felicidad de las personas y hacer un mundo mejor.

El programa Filia es una iniciativa de la cultura mutual y solidaria de PSN, una nueva inmersión en la ayuda y el servicio a los mutualistas, a los profesionales, a sus familiares y seres queridos. Entronca con nuestras más profundas raíces: la misión de paliar los efectos del infortunio en nuestro colectivo. Una vez más, solidaridad adulta, inteligente y responsable.

Estar junto a personas que, por una u otra causa, se sienten o se quedan solas. Acompañarlas al médico, a la farmacia, a la compra, a un club social o cultural, al cine, al teatro o simplemente ofrecer un poco de conversación o compañía. Ayudarles a establecer una relación con familiares o amigos, a participar en actividades sociales, lúdicas o culturales. Son actividades solidarias, profundamente humanas, que pueden llevarse a cabo por personas voluntarias que, en la medida de sus posibilidades, quieran y puedan participar en el Programa Filia. En las siguientes páginas explicamos el proyecto con más detalle, convencidos de que ustedes, nuestros mutualistas, serán pieza clave para que esta iniciativa solidaria sea un éxito.

En este periodo navideño en el que nos encontramos y en el que en muchos casos nos reencontramos con los nuestros, es más pertinente que nunca demostrar que somos un colectivo comprometido y, con Filia, PSN da un paso más en su importante labor vertebradora del mundo profesional universitario.

contenido

Destacamos...

NI UN MAYOR EN SOLEDAD

PSN presenta el Programa Filia, una iniciativa que pone en valor la capacidad y disposición de los profesionales universitarios al servicio de las personas que día a día tienen que luchar contra la soledad.

10 **LA WEB MÁS COMPLETA DEL SECTOR**
Innovación Aseguradora vuelve a reconocer el *site* de PSN

16 **LOS JUGUETES MÁS ADECUADOS**
La Navidad plantea muchas dudas sobre los regalos apropiados para los más pequeños

18 **X ANIVERSARIO DE LOS ROBLES**
El Grupo PSN celebra una década de actividad y excelencia del gerhotel madrileño

PRESIDENTE: Miguel Carrero.
VICEPRESIDENTA: Carmen Rodríguez. **VICEPRESIDENTE 2º:** Miguel Triola.
SECRETARIO: Esteban Ímaz. **CONSEJEROS**: Eudald Bonet, Tomás del Monte, Miguel Morgado, Manuel Pérez, Juan José Porcar, Filemón Rodríguez y José María Suárez Quintanilla. **DIRECTORA GENERAL GRUPO:** Cristina García.
DIRECTOR GENERAL MUTUA: Jesús Mª Rioja.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: David San Cristóbal.

REDACCIÓN, EDICIÓN Y PRODUCCIÓN: Previsión Sanitaria Servicios y Consultoría. Génova, 26 - 28004 Madrid.
COORDINACIÓN: Cibeles Barragán.
REDACCIÓN: Macarena Cruz y Raquel Rúa.
DEPÓSITO LEGAL: M-4857-2004 **ISSN:** 1697-3283

24 NUEVO SEGURO DE VIAJES
Un nuevo producto para completar la cartera de protección integral de PSN

30 EL ADN DE PSN
El Grupo evidencia su cultura y su compromiso solidario en el Código Ético

26 LA FISCALIDAD DE LAS FARMACIAS
PSN y Adefarma resolvieron dudas sobre tributación a los farmacéuticos madrileños

32 'COACHING' Y LIDERAZGO
La importancia de crear equipos de alto rendimiento para el éxito de las empresas

28 VIENA: DESTINO DE NAVIDAD
Mercadillos, aroma de la repostería y ponche caliente en un entorno idílico

35 PSN, ASOCIADO DE ALASTRIA
Esta red *blockchain* es un método de conexión para transacciones digitales

Medio de comunicación y opinión de PSN y su grupo de empresas.

Sigue a Grupo PSN en

psncomunicacion@grupopsn.es

www.psn.es

El presidente de PSN, Miguel Carrero, presentando el Programa Filia en la jornada 'Protección a los mayores', celebrada con motivo del X Aniversario de Los Robles Gerhoteles. A su lado, Carmen Rodríguez, presidenta de Doctor Pérez Mateos, S.A., sociedad gestora de Los Robles.

El Programa Filia materializa el compromiso de los profesionales contra la soledad de los mayores

PSN, cuyo pilar fundamental es la solidaridad adulta, inteligente y responsable, ha puesto en marcha el Programa Filia, una iniciativa que pone en valor la capacidad y la disposición de los profesionales universitarios y la cultura mutual del Grupo al servicio de las personas de la tercera edad que sufren situaciones de soledad

En la actualidad, muchas personas mayores se ven abocadas a situaciones de soledad que pueden derivar en escenarios de abatimiento, indefensión e incluso diferentes patologías. Se trata de un panorama tremendamente injusto para estos miembros de la población que tanto tienen que aportar a la sociedad gracias a su experiencia y conocimientos, y que puede paliarse gracias a la colaboración desinteresada del sector profesional universitario. El Grupo PSN, desde sus valores solidarios y su carácter mutual, que representa fielmente la relación interpersonal en la que todos los agentes implicados reciben un beneficio, lanza Filia, un programa solidario basado en el voluntariado, que se desarrolla en el colectivo mutual de PSN consecuente con su naturaleza y cohesionando humanitariamente el mundo profesional universitario, ayudando a prevenir y paliar la soledad en los mayores. Actualmente, desde PSN se están recabando solicitudes de personas interesadas, por un lado, en prestar su ayuda, y por el otro, de mayores que necesitan compañía en diferentes circunstancias.

¿CÓMO FUNCIONA?

El sistema pone en contacto a profesionales universitarios para llevar a cabo este servicio tan enriquecedor para todos los implicados. Existen múltiples posibilidades de colaboración y diversos ámbitos sobre los que solicitar acompañamiento (ver cuadro), en función de la disponibilidad y necesidades de las personas que deseen formar parte de esta iniciativa.

A través de la web de PSN es posible acceder a los formularios de inscripción y cumplimentarlos de acuerdo a la situación concreta, ya sea ofrecer o solicitar acompañamiento. Asimismo, la red de oficinas de PSN está a disposición de todos los interesados (ver páginas siguientes).

FORMAR PARTE DE FILIA

¿Le gustaría colaborar en el proyecto?

Puede ofrecer su apoyo a personas mayores de diversas maneras:

- ✓ Ofrecer compañía en el domicilio
- ✓ Conversar
  - Vía email
  - Por teléfono
  - Presencialmente
- ✓ Ayuda para realizar recados o gestiones
- ✓ Transporte
- ✓ Acompañamiento a actividades culturales
- ✓ Actividades sociales (tertulias, juegos...)

¿Necesita que le acompañemos?

Si es una persona mayor, puede solicitar acompañamiento para:

- ✓ Recibir visitas en su domicilio
- ✓ Pasear
- ✓ Actividades sociales
- ✓ Actividades culturales
- ✓ Uso de tecnología
- ✓ Actividades formativas

Más información en **psn.es** y en **nuestras oficinas**

EL AISLAMIENTO DE LAS PERSONAS MAYORES, UNA RESPONSABILIDAD SOCIAL

Soledad y tercera edad: un binomio tristemente habitual

No es ningún secreto que las personas mayores cuentan con más probabilidades de sentirse solas, debido a diversos motivos. Manuel Nevado, psicólogo e investigador especializado en envejecimiento y miembro de la Sociedad Española de Geriatría y Gerontología, ya señaló para la REVISTA PSN que la soledad y el aislamiento son especialmente graves y dolorosos para las personas mayores: "La soledad es un problema muy importante, que se va a agravar en los próximos años porque los núcleos familiares son cada vez son más reducidos y los núcleos sociales también: está desapareciendo el apego a los vecinos, al barrio, al pueblo, etc. Por otra parte, nos resulta más fácil mirar hacia otro lado y ponemos como excusa para no visitar y hacer compañía a nuestros padres cuestiones como el trabajo, los niños y la falta de tiempo, pero todos los aficionados al fútbol sacan dos horas a la semana para ver jugar a su equipo". Por otro lado, la manera de hacer frente a esta soledad tampoco es siempre la apropiada: "Estamos tratando sus problemas emocionales con pastillas, cuando lo que necesitan es hablar para sacar sus emociones a la luz. Las consultas de Atención Primaria están llenas de personas mayores que van al médico buscando que las escuchen y les presten atención", explicó en la entrevista realizada para esta publicación (ver número 75).

Lo cierto es que las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística apuntan un crecimiento exponencial de la tercera edad en España, que en 2051 prácticamente duplicará la cifra de mayores de 65 registrada en 2017, hasta superar los 15 millones de personas.

Que la gravedad del problema de la soledad en este estrato de la sociedad no se duplique también, está en manos de todos. Tal y como explicó Carrero en la presentación de Filia, "elevar la autoestima, luchar contra la falta de comprensión o el desapego emocional y fomentar la participación en actividades que hagan sentirse útiles a los mayores es potenciar la autorrealización como motor de bienestar". En este sentido, detalló que el Programa "no pretende ser la solución a la soledad, solo aportar nuestro granito de arena a prevenir y paliar tan dramática situación, a canalizar nuestra cultura de solidaridad y potenciar el muy humano sentimiento de ayuda a los mayores cercanos que sufren de soledad".

Programa filia

una iniciativa de PSN

ÁLAVA
Oficina de Vitoria
C/ Fueros, 7
01004 Vitoria
✆945 23 51 37

ALBACETE
Oficina de Albacete 1
Plza. del Altozano, 3
02001 Albacete
✆967 21 54 24

Oficina de Albacete 2
Plaza del Altozano, 11
02001 Albacete
Colegio Oficial de Médicos de Albacete
✆967 21 54 24

ALICANTE
Oficina de Alicante
Carrer Arquitecto Morell, 6
03003 Alicante
✆965 98 46 80

ALMERÍA
Oficina de Almería
C/ Arapiles, 22
04001 Almería
✆950 27 65 87

ÁVILA
Oficina de Ávila
C/ San Juan de la Cruz, 26
05001 Avila
✆920 21 17 94

BADAJOZ
Oficina de Badajoz
Avda. de Europa, 12
06004 Badajoz
✆924 26 15 94

Oficina de Mérida
C/ Juan Pablo Forner, 1
06800 Mérida
✆616 008 429

Oficina de Don Benito
C/ Donoso Cortés, 2
06400 Don Benito
✆646 476 173

BALEARES
Oficina de Palma de Mallorca 1
C/ Rubén Darío, 7
07012 Palma de Mallorca
✆971 71 67 93

Oficina de Palma de Mallorca 2
Pº Mallorca, 42
07012 Palma de Mallorca
✆971 72 22 00 ext.132

Oficina de Ibiza
C/ Cataluña, 33
07800 Ibiza
✆971 19 91 33

Oficina de Mahón
Plza. San Francisco, 18
07701 Mahón (Menorca)
✆971 36 00 08

BARCELONA
Oficina de Barcelona
Pº de la Bonanova, 54
08017 Barcelona
✆93 418 48 28

Oficina de Mataró
C/ Portugal, 2
08304 Mataró
✆93 757 83 46

Oficina de Manresa
Muralla del Carmen, 18
08241 Manresa
✆93 882 41 20

BURGOS
Oficina de Burgos
C/ San Lesmes, 2
09004 Burgos
✆947 25 79 16

CÁCERES
Oficina de Cáceres
Avda. Virgen de Guadalupe, 18
10001 Cáceres
✆927 22 37 31

Oficina de Plasencia
Avda. Alfonso VIII, 11
10600 Plasencia
✆927 42 74 06

CÁDIZ
Oficina de Cádiz 1
C/ Cervantes, 12
11003 Cádiz
✆956 22 89 07

Oficina de Cádiz 2
C/ Isabel la Católica, 22
11004 Cádiz
✆956 22 26 59

Oficina de Algeciras
C/ Alfonso XI, 18
11201 Algeciras
✆956 66 37 93

Oficina de Jerez
C/ Paraíso, 4
11405 Jerez de la Frontera
✆956 33 60 00

CASTELLÓN
Oficina de Castellón
Plza. Borull, 5
12003 Castellón
✆964 22 38 08

CIUDAD REAL
Oficina de Ciudad Real
C/ Carlos Vázquez, 7
13001 Ciudad Real
✆926 22 52 21

CÓRDOBA
Oficina de Córdoba
Avda. del Brillante, 69
14012 Córdoba
Colegio Oficial de Veterinarios de Córdoba
✆957 40 14 42

Oficina de Lucena
C/ Cabrillana, 1
14900 Lucena
✆957 50 99 55

A CORUÑA
Oficina de La Coruña
C/ Juana de Vega, 6
15003 La Coruña
✆981 13 41 70

Oficina de Santiago
C/ Doctor Teixeiro, 39
15701 Santiago de Compostela
✆981 95 82 95

Oficina de Ferrol
C/ Magdalena, 49
15402 Ferrol
✆981 37 08 97

CUENCA
Oficina de Cuenca
Pasaje del Sándalo, 1
16004 Cuenca
✆969 23 96 49

GERONA
Oficina de Gerona
Travesía de la Creu, 6
17002 Gerona
✆972 20 52 13

GRANADA
Oficina de Granada 1
Avda. Constitución, 20
18012 Granada
✆958 28 67 91

Oficina de Granada 2
C/ San Jerómino, 16
18001 Granada
✆958 80 66 24

GUADALAJARA
Oficina de Guadalajara
Plaza España, 12
19003 Guadalajara
✆616 40 93 88

GUIPÚZCOA
Oficina de San Sebastián
C/ Autonomía, 3
20006 San Sebastián
✆943 29 76 05

Oficina de Éibar
C/ Juan Guisasola, 12
20600 Éibar
✆943 59 73 84

HUELVA
Oficina de Huelva 1
C/ Fernando el Católico, 1
21003 Huelva
✆959 26 04 78

Oficina de Huelva 2
C/ Palos de la Frontera, 7
21003 Huelva
✆959 24 85 96

HUESCA
Oficina de Huesca
C/ Cabestany, 5
22005 Huesca
✆974 21 87 95

JAÉN
Oficina de Jaén 1
Calle Baeza, 1 B
23004 Jaén
✆953 25 96 18

Oficina de Jaén 2
C/ Millán de Priego, 4
23004 Jaén
✆953 25 96 18

LEÓN
Oficina de León
C/ Ramón y Cajal, 27
24002 León
✆987 23 51 62

Oficina de Ponferrada
Plza. Julio Lazúrtegui, 8
24401 Ponferrada
✆987 41 16 58

LÉRIDA
Oficina de Lérida
Rambla Ferran, 20
25007 Lérida
✆973 23 85 00

LA RIOJA
Oficina de Logroño
Avda. La Rioja, 10
26001 Logroño
✆941 50 31 47

Puede adherirse en nuestra **sede central: C/ Génova, 26 (Madrid)** o en cualquier oficina de nuestra Red

LUGO
Oficina de Lugo
C/ del Progreso, 6
27001 Lugo
✆679 608 056

MADRID
Oficina de Madrid 1
C/ Villanueva, 11
28001 Madrid
✆91 431 12 44

Oficina de Madrid 2
C/ Orense 24
28012 Madrid
✆91 417 94 15

Oficina de Leganés
Avda. Rey Juan Carlos I, 84
28916 Leganés
✆91 498 73 42

Oficina de Majadahonda
C/ Gran Vía, 46
28220 Majadahonda
✆91 636 20 16

MÁLAGA
Oficina de Málaga
C/ Huéscar, 2
29007 Málaga
✆952 64 03 34

Oficina de Marbella
Avda. Ricardo Soriano, 12
29601 Marbella
✆952 90 08 24

MURCIA
Oficina de Murcia
Plza. Preciosa, 2
30008 Murcia
✆968 21 95 36

Oficina de Cartagena
Plza. Castellini, 12
30201 Cartagena
✆968 52 73 64

NAVARRA
Oficina de Pamplona 1
Avda. Baja Navarra, 47
31002 Pamplona
✆948 21 11 53

Oficina de Pamplona 2
Plza. Pintor Paret, 5
31008 Pamplona
✆948 19 96 84

Oficina de Tudela
Avda. Zaragoza, 46
31500 Tudela
✆948 41 24 19

ORENSE
Oficina de Orense
C/ Juan XXIII, 21
32003 Orense
✆988 37 46 82

ASTURIAS
Oficina de Oviedo 1
C/ Matemático Pedrayes, 15-17
33005 Oviedo
✆985 23 71 00

Oficina de Oviedo 2
Plza. de América,10
33005 Oviedo
✆985 96 59 17

Oficina de Gijón
Avda. de la Constitución, 15
33208 Gijón
✆985 15 15 27

Oficina de Avilés
C/ Cabruñana, 50
33402 Avilés
✆985 56 53 24

PALENCIA
Oficina de Palencia
C/ Don Sancho, 3
34001 Palencia
✆979 74 53 16

LAS PALMAS
Oficina de Las Palmas
C/ Muro, 1
35002 Las Palmas de Gran Canaria
✆928 37 19 88

Oficina de Lanzarote
Avda. Medular, 93
35500 Arrecife
✆616 038 842

PONTEVEDRA
Oficina de Vigo
C/ Policarpo Sanz, 1
36202 Vigo
✆986 48 55 86

Oficina de Pontevedra
C/ Marqués de Riestra, 9
36001 Pontevedra
✆986 86 53 54

SALAMANCA
Oficina de Salamanca
C/ Zamora, 58
37002 Salamanca
✆923 12 33 80

SANTA CRUZ DE TENERIFE
Oficina de Tenerife
C/ Enrique Wolfson, 11
38006 Tenerife
✆922 24 10 65

CANTABRIA
Oficina de Santander
Travesía Valderrama, 4
39010 Santander
✆942 31 48 61

SEGOVIA
Oficina de Segovia
Pº Ezequiel González, 24
40002 Segovia
✆921 44 55 87

SEVILLA
Oficina de Sevilla 1
C/ Gaspar Alonso, 10
41013 Sevilla
✆954 61 00 01

Oficina de Sevilla 2
C/ Alfonso XII, 49
41001 Sevilla
✆954 61 87 37

Oficina de Sevilla-Aljarafe
C/Averroes, 5
41930 Bormujos
✆954 78 85 05

SORIA
Oficina de Soria
Avda. de Valladolid, 1
42001 Soria
✆975 23 22 05

TARRAGONA
Oficina de Tarragona
C/ Pons D'Icart, 33
43004 Tarragona
✆977 22 36 33

TERUEL
Oficina de Teruel
C/ Joaquín Costa, 8
44001 Teruel
✆978 62 34 83

TOLEDO
Oficina de Toledo
Avda. de Barber, 2
45004 Toledo
✆925 25 27 70

Oficina de Toledo 2
Plza. de Holanda, 6
45005 Toledo
✆925 504 550

Oficina de Talavera de la Reina
C/ Trinidad, 1
45600 Talavera de la Reina
✆925 81 26 48

VALENCIA
Oficina de Valencia
Carrer del Cronista Carreres, 7
46003 Valencia
✆96 394 28 25

Oficina de Gandía
Pº Germanías, 55
46702 Gandía
✆96 286 55 13

VALLADOLID
Oficina de Valladolid
Plza. del Poniente, 3
47003 Valladolid
✆983 35 23 09

VIZCAYA
Oficina de Bilbao
C/ Henao, 37
48009 Bilbao
✆944 27 67 00

Oficina de Cruces-Baracaldo
C/ Tellería, 1
48903 Cruces - Baracaldo
✆944 97 18 37

Oficina de Getxo
C/ Santa Ana, 8
48930 Las Arenas - Getxo
✆944 31 59 32

ZAMORA
Oficina de Zamora
C/ Pelayo, 15
49014 Zamora
✆980 53 03 11

ZARAGOZA
Oficina de Zaragoza 1
Avda.César Augusto, 29
50004 Zaragoza
✆976 43 67 00

Oficina de Zaragoza 2
C/ Bretón, 48
50005 Zaragoza
✆976 55 84 29

Oficina de Calatayud
C/ Luis Guedea, 16
50300 Calatayud
✆976 88 95 16

INNOVACIÓN ASEGURADORA ENTREGA SUS V PREMIOS DEL RANKING DE PRESENCIA ONLINE

La web de PSN, la más completa

La presencia *online* de PSN ha sido galardonada en la quinta edición de los premios de Innovación Aseguradora. Concretamente, este portal, cuya actividad se centra en el análisis de entidades financieras, ha reconocido al Grupo con el primer premio a la Web más completa.

La web de PSN (psn.es) ha encabezado los rankings de Innovación Aseguradora en todo 2017, habiendo sido valoradas para ello diferentes cuestiones técnicas y de usabilidad y experiencia de usuario, entre las que se encuentran la adaptabilidad a los distintos dispositivos y los sistemas *call me back* (devolver la llamada al interesado como método de contacto). En el primer semestre de 2018, la web de PSN se mantiene en el podio del ranking, y a ella se ha unido su actividad en redes sociales.

El Blog *En Confianza* del Grupo PSN también ha sido reconocido en sucesivos rankings por parte de Innovación Aseguradora, incluidos los de 2017. De hecho, obtuvo el premio en la categoría de Información en los premios del año pasado. De este modo, se pone de manifiesto la importancia que el Grupo otorga a su presencia *online*, que además ha sido destacada en el sector durante los últimos años, tal y como demuestran estos galardones.

Cristina García, directora del Grupo PSN, flanqueada por Carlos Albo, socio fundador de Innovación Aseguradora, y Enrique Ruiz, director general de RGA Re Internacional Ibérica.

Cáritas agradece el compromiso de los mutualistas

Por su interés, reproducimos la carta remitida por Cáritas España, agradeciendo el compromiso del colectivo protegido por PSN con quienes más lo necesitan.

En nombre de las personas que acuden a Cáritas agradecemos a PSN y a todos sus mutualistas el apoyo y colaboración que siempre nos han dado. Gracias a vosotros seguimos compartiendo el viaje con las familias que peor lo están pasando. Gracias a todos podemos hablar de sueños cumplidos, iniciativas en marcha y muchas vidas reconstruidas.

En nuestros días, a pesar de la recuperación económica, todavía son muchas las familias que viven situaciones de exclusión social. A las familias con menores, y en especial a las familias numerosas y monoparentales les está resultando muy difícil alcanzar unas condiciones de vida normalizadas. El riesgo de exclusión social se duplica entre las familias con tres o más hijos. La etapa de crianza genera mayores gastos y en ocasiones menores ingresos, por lo que las familias están más expuestas a la pobreza severa, que afecta a cinco de cada 100 familias con hijos y a 15 de cada 100 familias numerosas. La familia es la estructura básica de nuestra sociedad, siendo un elemento de protección que ha demostrado su importancia y eficacia en todo momento, se necesita del esfuerzo de todos para evitar que las situaciones de pobreza y exclusión se hagan crónicas.

En el último año hemos atendido a 1.523.727 personas en situación de vulnerabilidad o exclusión en España. Asimismo, 16.959 familias han logrado mejorar sus condiciones de vida, gracias al compromiso de todos.

Por todo ello, te pedimos que colabores con Caritas, un gesto de solidaridad que implica una apuesta por una sociedad más justa.

Cáritas

Carta abierta a Luis Campos Villarino, Presidente de AMA

Previsión Sanitaria Nacional no puede dejar de dedicar unas líneas al respecto de la tribuna firmada por el actual presidente de la Agrupación Mutual Aseguradora (AMA) en el número 80 de la revista New Medical Economics bajo el título *A.M.A., la mutua de los profesionales sanitarios*. En palabras de Luis Campos Villarino, "hace ya más de 30 años nació A.M.A. fruto de la unión entre médicos, veterinarios y farmacéuticos, profesiones que fueron conscientes de la necesidad de dotar al sector sanitario del soporte asegurador que el devenir de los tiempos hacía necesario, posteriormente, la Mutua se amplió a todo el sector sanitario".

Hay en esta primera proposición varios extremos que faltan a la verdad y que es necesario aclarar. En primer lugar, AMA no nació de la unión de los colectivos sanitarios a los que alude. AMA nació en el seno de Previsión Sanitaria Nacional (PSN), concretamente como respuesta efectiva a una necesidad regulatoria que impedía en aquel momento ofrecer nuevas soluciones aseguradoras a esos profesionales a los que menciona, además de a los odontólogos, a los que parece olvidar, que también son parte integrante de los denominados colectivos tradicionales de PSN. Concretamente fue en 1965 cuando PSN constituyó Previsión Sanitaria Nacional-Agrupación Mutual del Automóvil, PSN-AMA, producto únicamente de esa obligación legal y no del convencimiento de que el colectivo debiera disponer de dos mutuas. Sus orígenes son los de una filial y, desde luego, no presuponen su posterior desarrollo independiente como lamentablemente sucedió. En 1987, y de eso sí hace más de 30 años, AMA se separó de PSN en un acto de pura deslealtad. Esta escisión, indeseada y traumática, supuso que PSN no solo dejara de operar en los ramos de No Vida, sino también sufrir una importante pérdida patrimonial, presencial y funcional, que sólo gracias al trabajo de años, hoy ha conseguido recuperar para todos sus mutualistas a quienes inequívocamente se debe.

En segundo lugar, el presidente de AMA afirma que su nacimiento respondió a la necesidad de dotar al sector sanitario de un soporte asegurador, obviando que ese soporte existe desde hace más de 88 años, los que tiene hoy Previsión Sanitaria Nacional, cuando su fundador, el doctor José Pérez Mateos, lanzara la propuesta definitiva de previsión social para aliviar el desamparo y el infortunio de los médicos y sus familias. Fue el germen del actual Grupo PSN que hoy agrupa al conjunto de profesionales universitarios del país.

Otra de las afirmaciones en la citada tribuna es la que se refiere a su apertura a todo el sector sanitario. En este punto también es pertinente puntualizar que AMA se ha alejado de los principios fundacionales de su nacimiento. Desde su concepción en el seno de PSN, hablamos de una mutua de profesionales, inicialmente de médicos, a los que se fueron sumando determinados colectivos, pero siempre desde el vínculo común que otorga el mundo de los profesionales de titulación universitaria, un principio al que AMA no fue fiel, permitiendo la inclusión de otros colectivos sanitarios no universitarios. Precisamente esta decisión supuso perder su especialización, que es precisamente lo que dio y hoy sigue dando sentido a PSN.

Luis Campos Villarino fue consejero de Previsión Sanitaria Nacional durante varios años, pero con afirmaciones como las que suscribe parece que no logró empaparse de los principales valores que siempre han sustentado nuestra verdadera Mutua, la de los profesionales sanitarios, la de los profesionales universitarios, PSN: LA LEALTAD, el rigor y el respeto a la verdad.

Miguel Carrero López
Presidente de PSN

MundoPSN

Con los Colegios e Instituciones Profesionales

Federación de Empresarios Farmacéuticos de Castilla-La Mancha

Acuerdo de colaboración
Mariano González, presidente de la Federación, y Víctor Serna, director de oficina PSN en Ciudad Real.

Colegio de Veterinarios de Lérida

Acuerdo de colaboración
Carmen López Burillo, presidenta del Colegio, y Juan Francisco Ramírez, director de oficina PSN.

IFFE Business School

Acuerdo de colaboración
David Carro (derecha), director de la Escuela de Negocios, y Miguel Carrero Sánchez, coordinador del equipo de Gestión de Inversiones.

Confederación de Informadores Técnicos Sanitarios

Acuerdo de colaboración
José Blanco, director de oficina PSN Pontevedra, y Óscar Rilo Castro, presidente de la Confederación.

Colegio de Farmacéuticos de Cantabria

Póliza colectiva PSN Joven y renovación de acuerdo de colaboración
Rita de la Plaza Zubizarreta, presidenta del Colegio, flanqueada por Gustavo Gómez, director territorial PSN Norte, y David Lavín, director de oficina de PSN en Santander.

Colegio de Doctores y Licenciados de Castilla-La Mancha

Visita institucional
Francisco C. Arévalo, presidente colegial, Mª Llanos Merín, directora territorial de PSN Castilla-La Mancha, las vocales colegiales Ana María Segovia y Concha Claros, y Víctor Serna, director de oficina PSN Ciudad Real.

MundoPSN

En los Principales Encuentros Profesionales

21 Congreso Nacional Farmacéutico (Burgos)

Manuel Pérez, presidente del Colegio de Farmacéuticos de Sevilla y consejero de PSN, Pepita Ortega, presidenta del Colegio de Farmacéuticos de Almería, Eva Solana, directora de oficina de PSN, Victoria García, asesora y Salvador Serrano, responsable de Protección de Datos de PSN Sercon.

I Congreso Andaluz de Profesionales de las Ciencias del Deporte

José Ignacio Martinez, asesor de PSN, Víctor David Resurrección, ganador del sorteo, Jesús Luque, asesor, y Ángel Esteban Lopez, responsable de Administración y Gestión Comercial del Colegio de Licenciados en Educación Física.

23 Jornadas SEMG de Atención Primaria Castilla-La Mancha

Víctor Serna, director de ofcina de PSN y Rocío Zamora, asesora.

Jornada RC en el Colegio de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Castilla-Duero

Jaime González Mittelbrunn, técnico de seguros personales No vida de PSN, Reyes Morán, directora territorial de PSN Castilla y León, Esther Díaz, técnico de seguros profesionales de PSN y Gumersindo Sanabria, presidente del Colegio.

II Congreso de Psicología Educativa, Neurociencias y Emoción (Cantabria)

Javier Lastra, decano del Colegio de Psicología de Cantabria, y David Lavín, director de oficina de PSN, flanqueados por las asesoras Reyes Martín y María Martín.

En **psn.es,** puedes consultar números anteriores de la revista para no perderte ninguna de las citas profesionales en las que hemos participado.

Celebración de San Francisco de Asís, patrón de los veterinarios

Colegio de Veterinarios de La Rioja

La ganadora del sorteo flanqueada por Julián Somalo, presidente del Colegio, y Daniel Romero, asesor de PSN.

Colegio de Veterinarios de Cádiz

María Lozano, la ganadora del sorteo, flanqueada por Ana María López, asesora, y José Luis Cardoso, director de oficina de PSN Cádiz.

Colegio de Veterinarios de Albacete

José Ángel Gómez, presidente del Colegio, Mª Llanos Merín, directora territorial de PSN Castilla-La Mancha, y Lorenzo Polo, vicepresidente colegial.

GESTIONA 30 INMUEBLES QUE SUPONEN 46,3 MILLONES DE VALOR DE MERCADO, 15% MÁS

PSN Gestión Socimi cumple un año ofreciendo rentabilidad

PSN Gestión Socimi S.A., la sociedad de inversión en mercados inmobiliarios del Grupo PSN, celebra este diciembre su primer cumpleaños desde que saliera al Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Se trata de la primera sociedad cotizada de inversión en el mercado inmobiliario promovida por una mutua de seguros española para la gestión de inmuebles destinados al alquiler.

La Entidad celebró el pasado junio su primera junta de accionistas en la que se anunció un resultado positivo de 127.377€ desde el inicio de su actividad en el mes de Agosto de 2017 hasta el cierre del año. Como consecuencia repartió un primer dividendo de 109.858€, una vez destinadas las partidas restantes según la norma mercantil. Además, se constata la continuidad de la rentabilidad de la entidad, puesto que ha generado un beneficio de 233.714,27€ durante los seis primeros meses del 2018, sobre el que el Consejo aprobó una distribución de dividendo a cuenta por importe de 196.436,10 €. Un año después de su nacimiento, se mantiene una evolución más que positiva con la adquisición de su último inmueble en Santiago de Compostela, que se suma, entre otros, al Hotel Soho Boutique Salamanca y a los inmuebles de Tenerife y Collado Villalba, tal y como informábamos en el número anterior. Al cierre del actual ejercicio está previsto un resultado por encima de los 400.000€, lo que supondrá un nuevo reparto de dividendo a los accionistas durante 2019.

PSN Gestión Socimi acumula más de 17.000 metros cuadrados, distribuidos en un total de 30 activos inmobiliarios repartidos por España y Portugal. Con estos datos, la sociedad encara el ejercicio 2019 con gran optimismo y con el compromiso de continuar su labor gestora para seguir creciendo y aumentando su valor de mercado, con una expectativa de resultado por encima de los 800.000€, lo que supondría un ROE superior al 3%.

SE INCORPORA AL COMITÉ DE DIRECCIÓN DE PSN

Carlos Monfort, nuevo director del Área de Marketing y Comunicación

El Grupo PSN ha nombrado a Carlos Monfort Utrilla nuevo director del Área de Marketing y Comunicación. De este modo, pasa a formar parte del Comité de Dirección, recogiendo el testigo al frente del Área de Cristina García, directora general del Grupo PSN desde finales de 2016.

Monfort es licenciado en Gestión Comercial y Marketing y MBA por ESIC, y ha desarrollado su carrera profesional en entidades como Nationale Nederlanden, donde ejerció el cargo de head of Marketing, o Solar de Samaniego (Grupo Alter), donde fue director de Marketing y Venta Directa; en ambos casos, trabajando en diversas iniciativas vinculadas a la experiencia de cliente, desarrollo de canales y estrategias online. También ha formado parte de compañías como BBDO, Bassat Ogilvy, Jones Lang Lasalle y Thyssen Polymer, siempre en puestos relacionados con el campo del Marketing.

UNA MIRADA A LOS MERCADOS POR

David Cano
Socio de Analistas Financieros Internacionales

Se deteriora la economía, pero los mercados financieros, más

Contamos con nuevas señales que avalan que estamos en un punto de inflexión en la evolución de la economía mundial. Desde hace tres meses se están revisando a la baja las previsiones de crecimiento del PIB para 2019, un año en el que se va a seguir creciendo, pero a menor tasa (3,5%) que en 2018 o que en 2017 (en sendos casos, al 3,7%). Este "nuevo entorno económico" tiene reflejo en varios indicadores de los mercados financieros, entre ellos, el precio del petróleo, que acumula una caída del orden de 20 USD en las últimas semanas. Parece que se ha puesto fin así a la tendencia alcista vigente desde febrero de 2016. Entonces, en pleno debate sobre una potencial recesión en China, la cotización del barril era de 25 USD. En los máximos de septiembre, de 85 USD. En el momento actual se sitúa en 60 USD (ese amplio rango es otra muestra más de la volatilidad del precio del crudo).

La contrapartida positiva de este abaratamiento del petróleo es otro punto de inflexión, ahora en la inflación. Y es que el repunte de los últimos meses también parece que va a quedar atrás y en adelante asistiremos a una moderación de la tasa de crecimiento de los precios al consumo. Esto favorece la función de reacción de los bancos centrales. En el caso de la Reserva Federal de EEUU (Fed) habrá nuevas subidas de tipos de interés, pero parece que el margen adicional es limitado: dos más (tres a lo sumo). Por lo tanto, empezamos a contar con cierta visibilidad sobre el final del proceso de subida de tipos de interés de la Fed. Un procesó que empezó en diciembre del 2015 y que podría terminar cuatro años después, con un alza acumulada de 250 pb. Menor elevación de tipos que en ciclos atrás, hasta al alcanzar una cota (zona del 2,50%-2,75%) también inferior a la de episodios de tensionamiento anteriores.

La constatación de que el margen de subidas de la Fed es ya reducido (que se ha reflejado también en el tipo de la deuda pública a 10 años, que cede y vuelve al 3,0%) ha pasado algo de factura al USD. Si el USD, en otros momentos de "tensión en los mercados" ejercía de activo refugio, no se ha apreciado en la actual corrección de los mercados. Son los activos financieros de los países emergentes los que más se benefician de este cambio en las expectativas de política monetaria de la Fed. En sentido contrario, la renta variable europea sigue mostrando un muy mal comportamiento. El Eurostoxx 50 marca nuevos mínimos lastrado por el sector petrolero, pero también por el bancario. Pero ya no son sólo los sectores más tradicionales los que corrigen, sino que también lo hace la tecnología. El indicador más claro, el Nasdaq, que en las últimas semanas acumula una pérdida del orden del 15-20%. Por lo tanto, los sectores "*growth*", aquellos compuestos por compañías que cotizan con unas valoraciones más altas, vinculadas a expectativas de crecimientos superiores de los beneficios por acción, son las que están mostrando un peor comportamiento relativo.

Esto es un reflejo de ese cambio en la percepción por parte de los inversores de la posición cíclica de la economía mundial. Como también lo es la reducción de los tipos de interés a largo plazo. Es verdad que no lo hacen de manera intensa (el 10 años alemán se sitúa en 0,35% frente al -0,20% que llegamos a ver en verano de 2016), pero suficiente como para considerar que lo mejor del ciclo económico tal vez ha quedado atrás.

Pero lo más destacado del mercado de renta fija es el aumento de los diferenciales, es decir, el extra de tipo de interés que pagan las empresas, bien grado de inversión, bien aquellas con un mayor endeudamiento las denominadas *high yield*. En las últimas sesiones hemos observado un claro aumento del diferencial, en un proceso que empezó hace un año, pero que hasta ahora no se había intensificado. Por ello, si bien la renta fija *high yield* hasta ahora se había comportado muy bien, se suma a las pérdidas. Por lo tanto, nos encontramos en un entorno en el que la mayoría de los activos financieros están sufriendo pérdidas y en donde está aumentando la volatilidad. Ésta todavía es inferior a las medias históricas pero si continúa el deterioro en la economía mundial es obvio que seguiremos asistiendo a una normalización de la volatilidad de los mercados, en un contexto donde gestionar inversiones financieras se está complicando.

Entendemos que el deterioro de la economía no es tan significativo como el observado en los mercados financieros. Consideramos que estamos ante un nuevo caso de sobrerreacción de éstos a señales de moderación en el ciclo económico, es verdad. Insisto en que no se pueden negar las señales de pérdida de dinamismo de la economía mundial, pero existe una clara desproporción con lo observado en las cotizaciones. Así son los mercados financieros: ante perturbaciones positivas o negativas reaccionan con una intensidad en precio muy superior. Los mercados no son eficientes y esta es una demostración más, como defienden, entre otros, dos premios Nobel (Shiller y Thaler).

@david_cano_m

APUNTES BICOS

Los juguetes, además de divertir, pueden enseñar

Los regalos navideños para los más pequeños pueden suponer un quebradero de cabeza para sus padres. Los expertos coinciden en que lo más adecuado para los bebés de 0 a 3 años son los juguetes que les ayuden a desarrollar y estimular su imaginación además de incitarles a balbucear sus primeras palabras.

La llegada de la Navidad viene asociada a los regalos a familiares y amigos. Pero, ¿qué pasa con los más pequeños de la casa? Muchos padres tienen dudas sobre qué regalo es el más adecuado. Los expertos recomiendan regalar aquellos juguetes más adecuados a su edad y, sobre todo, que estimulen sus capacidades cognitivas, sensitivas y del lenguaje. "En cuanto a este último, nos sirve para expresar lo que sentimos, nuestras ideas y pensamientos. El desarrollo del lenguaje comienza en el momento en el que nacemos. Para lograr una buena capacidad del mismo, es importante una estimulación adecuada por parte de los padres a través del juego", tal y como señala la logopeda Diana Lamerio, directora del centro Lingoreta.

Nunca será igual el desarrollo del lenguaje en un bebé aislado de estímulos a otro que se enriquece de juegos y experiencias. "Por ello, es importante dedicar tiempo a estar con los más pequeños para dotarles de herramientas que ayuden a potenciar el lenguaje, ya que los niños no aprenderán por sí solos a comunicarse". Solo se adquiere de manera correcta a partir de las experiencias obtenidas de la interacción con el mundo que le rodea y las personas que forman su círculo social cercano. "Aprenden fundamentalmente por imitación (por modelo), y el aprendizaje es mucho más eficaz si la experiencia resulta divertida y adopta la forma de juego". Además, será importante centrarnos en los intereses que tenga el niño para poder garantizar la eficacia del juego en el aprendizaje (ver cuadros de la página siguiente).

Ante todo, "lo más destacable es que disfrutemos sin miedo del crecimiento de nuestros hijos, siendo protagonistas de su historia y de su realidad. Disfrutar en familia es la clave para su correcto desarrollo".

Diana Lameiro
Logopeda y técnico en Psicomotricidad.

"Es importante una buena estimulación a través del juego"

El juguete ideal según la edad

En edades tempranas es importante fomentar el balbuceo del bebé:

- Piezas de goma y blandas con imágenes.
- Juguetes musicales: sonajeros, carruseles con música, peluches con sonido.
- Mordedores.
- Alfombra de actividades.
- Pelotas sonoras o luminosas.
- Juguetes de plástico para la hora del baño: patos, barquitos...
- Encajables grandes para agarrar con la mano.

De 1 a 2 años.

Jugar con los sonidos de los animales y diferentes objetos de la realidad para fomentar la producción de sonidos, vocabulario y asociación de conceptos.

- Pelotas: jugar a decir sonidos de animales cada vez que tiremos la pelota.
- Encajables grandes para comenzar a hacer pequeñas construcciones: jugar a colores, conceptos básicos de arriba, abajo…
- Juguetes para el baño: jugar a colores, onomatopeyas, vocabulario relacionado…
- Platos y cucharas de plástico: jugamos a imitar sonidos, trabajamos el juego simbólico.
- Teléfono de juguete: repetir "hola", "adiós", "¿qué tal?"
- Coches y camiones: trabajar sonidos e imaginación.
- Libro de imágenes simples en cartón duro o tejidos plastificados. Cuentos con texturas y sonidos: muy importante leer todos los días un cuento para trabajar atención y lenguaje expresivo y comprensivo.

De 2 a 3 años.

Juguetes que ayuden a expresar mejor las ideas.

- Buscar parejas: este juego se puede adaptar a la edad del niño. Será bueno para estimular la memoria y atención así como el aumento del vocabulario.
- Juegos de golpear con martillo para que imiten contando números, diciendo colores…
- Puzzles: es importante adaptarlo a la edad del niño, así que comenzará con los más sencillos. Son buenos para estimular la capacidad de coordinación óculo-manual así como también estimular el vocabulario.
- Cantar canciones con el niño: jugamos a entonar, a articular, a bailar…

Juan Carretero, director del Área de Productos, Juan Luis Fresneda, responsable de Planes de Pensiones, Pablo Linaza, responsable de Seguros Personales de Vida, y Luis Gaitán, responsable de Seguros Personales de No Vida, abordaron las soluciones de PSN a los retos asociados a la edad.

EL GRUPO ORGANIZÓ UNA JORNADA QUE RESULTÓ DE INTERÉS PARA LOS MUTUALISTAS MADRILEÑOS

La protección a los mayores, una prioridad para PSN

Adentrarse en la tercera edad lleva implícitos una serie de cambios que es necesario tener en cuenta con anticipación para evitar problemas futuros. En ese sentido, el Grupo PSN celebró una jornada en el marco del X Aniversario de la red de gerhotles Los Robles, en la que expertos de la Entidad se encargaron de explicar cuáles son las necesidades concretas que sobrevienen con la edad y cuáles son las soluciones que ofrece PSN a cada una de ellas.

Juan Carretero, director del Área de Productos de PSN, disertó sobre la dependencia en España, afirmando que "la adecuada regulación de un sistema de protección social de las personas en situación de dependencia es, hoy por hoy, la gran asignatura pendiente de la protección social". Factores como el aumento de la esperanza de vida, la disminución de las pensiones medias, el incremento del gasto público o la reducción de la ratio de cotizantes por pensionista contribuyen a que el sistema público de dependencia sea insostenible. De este modo, el seguro de Dependencia se presenta como una alternativa complementaria, "que ofrece una prestación económica o un servicio que permite a una persona vivir de forma autónoma o en un centro especializado si pierde la capacidad para realizar las actividades básicas de la vida cotidiana".

Por su parte, Juan Luis Fresneda, responsable de Planes de Pensiones de PSN, hizo alusión a esos mismos problemas que afectan a la sostenibilidad del sistema público de pensiones, influyendo en la calidad de vida en la jubilación, y ha presentado los planes de pensiones privados como una opción especialmente diseñada para complementar la prestación pública. También en este sentido, Pablo Linaza, responsable de Seguros Personales de Vida, habló de la alternativa que suponen los seguros de ahorro, con especial atención a las rentas vitalicias.

Por último, Luis Gaitán, responsable de Seguros Personales de No Vida, aludió al de Decesos, la tipología de seguro no obligatorio más contratado en España y que, más allá del aspecto económico, supone una importante ayuda cuando acontece el fallecimiento de un ser querido.

LA RAZÓN DE SER DE LOS GERHOTELES: SUS RESIDENTES

El gerhotel de Madrid celebró también el X Aniversario con un encuentro para residentes y sus familiares. Carmen Rodríguez, presidenta de Dr. Pérez Mateos S.A., hizo memoria y recordó esta década de trabajo y esfuerzo de todo el equipo para ofrecer un servicio diferencial, donde la calidad y la excelencia son las credenciales principales. Además, quiso hacer una mención especial a los residentes, "el núcleo fundamental sin el que todo lo descrito no tendría sentido, el objetivo por el que trabajamos y luchamos, para alcanzar la garantía de su confort y satisfacción. Podemos decir muy alto, sin equivocarnos, que nuestros residentes tienen una gran categoría personal. Mejoramos cada día, por y para ellos". Por este motivo, tuvo un reconocimiento especial la residente que lleva diez años en el gerhotel, María Isabel Arranz. En la imagen, junto a la presidenta de la sociedad.

Tributación de prestaciones de seguro: Amortización de Préstamos y Decesos

Entre los diferentes temas que se han desarrollado en esta sección, realizada gracias al Servicio de Información Fiscal exclusivo para mutualistas de PSN, se ha hecho alusión a la tributación de las diferentes prestaciones de seguros pertenecientes a distintos ramos y cuyas garantías abarcan diversas necesidades de protección. En esta nueva entrega queremos hacer hincapié en dos casuísticas muy concretas que afectan, respectivamente, a los seguros de Amortización de préstamos y de Decesos.

En ambos casos puede ocurrir que, por diferentes razones, la cuantía de la prestación sea superior a la requerida por la contingencia (por un lado, el abono de la deuda de un crédito hipotecario, y por el otro, la realización de un sepelio), por lo que atienden a una tributación específica. En este número de la REVISTA PSN aclararemos estos aspectos concretos, además de arrojar algo más de luz sobre las generalidades de estos seguros.

¿Alguna duda sobre impuestos?
¡Llámanos!
Servicio de Información Fiscal
91 322 17 17
Lunes a viernes, de 9:00 a 18:00 horas
Gratuito para mutualistas

PSN

¿Tienes dudas sobre impuestos?

Nuevo **Servicio de Información Fiscal** exclusivo para mutualistas, **totalmente gratuito**, que te ayudará a resolver tus dudas sobre tributación, desgravaciones, deducciones...

Queremos ayudarte. Llámanos de lunes a viernes, de 9:00 a 18:00 h., al 91 322 17 17

VIDA · PENSIONES · INVERSIÓN · RESPONSABILIDAD CIVIL · DECESOS · AUTO

La mutua de los profesionales universitarios · **910 616 790** · psn.es · Sigue a Grupo PSN en

EL SEGURO DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS

A la ya desagradable situación de la muerte de un familiar se puede unir un importante contratiempo: la obligación de sus herederos de contraer la responsabilidad de devolver a una entidad bancaria el importe restante de créditos o hipotecas que tuviera el fallecido. Para evitar esta situación, existe una póliza de protección personal conocida como seguro de amortización de préstamos, que exime del perjuicio económico a los herederos, garantizando la devolución del importe restante a la entidad bancaria. Este tipo de seguros es especialmente interesante para familias en las que solo uno de sus miembros mantiene una actividad laboral ya que, en caso de que éste se viera privado de su sustento, podría imposibilitar la amortización del préstamo, generando perjuicios extraordinarios al entorno familiar.

PRESTACIONES Y TRIBUTACIÓN

Como sucede en el conjunto de los seguros de Riesgo, lo deseable es que no ocurra el siniestro que dé lugar a la prestación; no obstante, la cobertura principal de este tipo de seguros es el fallecimiento del asegurado. Siendo habitualmente la entidad bancaria que otorgó el crédito el beneficiario de la prestación, ésta procederá a partir de ese momento a la liquidación de la deuda pendiente del crédito.

Sin embargo, en ocasiones el importe de la indemnización excede al de la deuda pendiente. Esto sucede porque, aunque lo habitual es que el capital asegurado coincida con el importe del préstamo y, por lo tanto, éste vaya descendiendo con el tiempo, también es posible escoger una cuantía que permanezca inalterable a lo largo de toda la vigencia del contrato. En este último caso, la aseguradora abona a la entidad de crédito la cuantía correspondiente a amortizar, y el exceso a las personas beneficiarias de la póliza. Este importe adicional al importe pendiente del préstamo tributa por el Impuesto sobre Sucesiones, cuyo plazo de liquidación, con carácter general, es de seis meses desde la fecha de fallecimiento del asegurado.

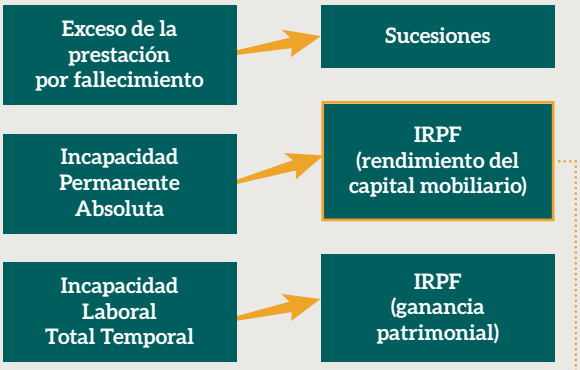
Este tipo de seguros también pueden ofrecer cobertura por Incapacidad Permanente Absoluta del asegurado. En este caso, tributaría por el rendimiento del capital mobiliario, en el IRPF, la diferencia entre la prestación percibida y la parte de las primas destinadas a Incapacidad Permanente Absoluta durante el ejercicio en el que se perciba la prestación.

Adicionalmente, algunas compañías, como es el caso de PSN, ofrecen la cobertura adicional por Incapacidad Laboral Total Temporal. Del mismo modo que el caso anterior, la diferencia entre la cuantía y las primas satisfechas tributará en el IRPF, aunque lo hará como ganancia patrimonial.

MÁS ASPECTOS FISCALES

Prestaciones aparte, este tipo de seguros cuenta con una casuística que en muchas ocasiones puede hacer dudar sobre su fiscalidad. Por un lado, al formar parte del desembolso por la adquisición de una casa, cuando la modalidad de pago se realizaba mediante primas periódicas (recibos anuales, trimestrales, mensuales...), en términos generales el importe podía añadirse, hasta el ejercicio 2014, a la desgravación por compra de vivienda en la declaración de la renta. Sin embargo, la reforma fiscal posterior eliminó esta ventaja fiscal del IRPF.

Otra de las dudas habituales afecta al seguro de amortización de préstamos abonado a prima única, un tipo de pago que ha sido muy utilizado en el sector de bancaseguros. En estos casos, si por cualquier motivo el préstamo es amortizado antes de lo planificado, la entidad financiera está obligada a devolver la parte de la prima no consumida, es decir, la proporción correspondiente al tiempo que se ha adelantado la duración de la hipoteca. Esta cuantía no está sujeta a tributación.



Base liquidable	Tipo Total
Euros	Porcentaje
Hasta 6.000	19%
Los siguientes 44.000	21%
En adelante (a partir de 50.000 euros)	23%

EL SEGURO DE DECESOS

La pérdida de un ser querido siempre es complicada para sus allegados. La despreocupación total de los trámites poco agradables que han de hacerse en estos casos no siempre es posible, salvo que tengamos contratado un seguro de decesos. Estos productos, a grandes rasgos, cubren los gastos relacionados con el fallecimiento de una persona: féretro, funeral, tanatorio, traslados o flores, entre otros. La compañía aseguradora se encargará de que todas las gestiones sigan sus tiempos estipulados, con el fin de que los familiares no deban preocuparse por estas cuestiones formales y puedan centrarse en las emocionales.

FISCALIDAD DE LAS PRESTACIONES

En el caso de este seguro, las coberturas que ofrece no se atribuyen tanto a capitales económicos como a la prestación de diferentes servicios, aunque, lógicamente, éstos también tienen un coste aparejado. De este modo, el capital asegurado se invierte en el servicio, pero si hubiera diferencia entre el coste del sepelio y la suma asegurada, ésta será abonada al tomador del seguro (si no es el fallecido) o al beneficiario.

Del mismo modo, en ocasiones se incluye un capital adicional en la cobertura, con el objetivo de poder hacer frente, llegado el caso, a algunas modificaciones o ampliaciones del servicio. También este capital podría exceder las necesidades concretas del momento, por lo que sería devuelta al tomador o beneficiario del seguro de Decesos.

En ambos casos, la cuantía percibida debe tributar por el Impuesto sobre Sucesiones en ese plazo máximo de seis meses, con carácter general.

Por su importancia y trascendencia, trasladamos a todos nuestros mutualistas el escrito remitido por la Fundación Ad Qualitatem a PSN.

Fundación | Ad Qualitatem Calidad Sanitaria

A Previsión Sanitaria Nacional

Muy estimados Señores: En su calidad de promotores en su día y de colaboradores frecuentes, tenemos el honor de dirigirnos a ese colectivo, aun cuando el motivo es harto doloroso. Este no es otro que, lamentablemente, comunicarles la obligada liquidación de la Fundación dada su insostenible situación, a la que se vio abocada a pesar de la reiterada paciencia y múltiples oportunidades dadas por el Patronato, tras una discutible e inexplicable gestión.

Mucho más lamentable por frustrar la enorme ilusión depositada en un proyecto que debiera aportar una nueva y útil concepción de la calidad hecha por profesionales para el ejercicio de las profesiones sociosanitarias.

Sentimos reconocer, y así tenemos que transmitirlo, el fracaso de no haber sabido poner al frente del mismo a persona cualificada y comprometida capaz de alcanzar los fines propuestos y de llegar a hacer de la Fundación una verdadera referencia de la CALIDAD. Falta de acierto que nos obliga a disculparnos por lo que podía haber sido y no fue.

Patrón apoderado

Para una mejor comprensión de las circunstancias de tan lamentable situación, los mutualistas pueden consultar en su Área Privada (areaprivada.psn.es), accediendo mediante su clave personal, la siguiente documentación:

✔ **Informe de la Auditoría Externa del año 2017**

✔ **Informe de la Auditoría Interna y Control del Grupo PSN**

✔ **Informe Técnico Pericial de Valoración sobre la situación económica de la Fundación Ad Qualitatem en relación con el principio de empresa en funcionamiento**

✔ **Sentencia del Juzgado de lo Social núm. 6 de Madrid**

Contigo en todos tus viajes

PSN continúa ampliando su cartera de protección integral con nuevos productos que garanticen la seguridad de su colectivo protegido en cualquier circunstancia vital y profesional. De este modo, el Grupo ha comenzado a ofrecer una amplia variedad de seguros de Viajes.

El Grupo PSN persigue ofrecer un servicio de la máxima calidad y cobertura integral a los profesionales universitarios, por lo que trabaja en la mejora y ampliación de sus productos, acorde a las diferentes necesidades que les surgen, tanto en el ámbito personal como en el profesional, a lo largo de toda su vida. En este sentido, PSN ha comenzado a ofrecer una gama de seguros de Viajes en virtud de su acuerdo estratégico con Mapfre.

Estos productos, adaptados a hasta ocho tipologías de situaciones, cuentan con la particularidad de que su contratación se realiza de manera 100% *online* a través de psn.es. Además de las tradicionales coberturas de cancelación, asistencia médica o pérdida de equipaje, el Grupo PSN ofrece seguros para viajes con objetivos específicos, como la práctica de esquí y *snowboard*, golf, safari y caza, deportes de aventura, viajes de estudios o excursiones. En este número de la REVISTA PSN mostramos las diferentes modalidades que se pueden escoger en función de cada necesidad.

Todos los seguros de Viajes de PSN cuentan con las siguientes coberturas

- Asistencia médica
- Gastos de Anulación
- Pérdida de equipaje
- Gastos de Alojamiento
- Defensa jurídica

Seguro de cancelación de Viajes

- ✓ Por causas familiares y motivos de salud
- ✓ Por requerimientos oficiales
- ✓ Por motivos laborales
- ✓ Otras causas extraordinarias

Sky y Snow

- ✓ Asistencia a personas (incluye envío de medicamentos y gastos de rescate en pista, indemnización por pérdida de clases de esquí, gasto de muletas e indemnización de *forfait* no utilizado)
- ✓ Equipajes
- ✓ Demoras
- ✓ Responsabilidad civil

Viaje de Estudios

- ✓ Asistencia a personas (incluye el retorno anticipado por siniestro grave en su residencia habitual o locales profesionales, indemnización por pérdida de clases, gestión de entrega de efectivo en el extranjero y transmisión de mensajes urgentes, entre otros)
- ✓ Equipajes
- ✓ Demoras
- ✓ Accidentes personales
- ✓ Cancelación
- ✓ Asistencia médica en viaje

Safari y caza

- ✓ Accidentes personales del cazador
- ✓ Responsabilidad civil del cazador
- ✓ Equipajes y equipamiento caza y safari (por pérdida definitiva o extravío, o destrucción de armas, visor y munición destinados a la caza y facturados en el vuelo)

Seguro temporal de Viajes

- ✓ Asistencia a personas (asistencia médica, prolongación de la estancia y repatriación)
- ✓ Equipajes (pérdida definitiva, robo o deterioro exterior del equipaje facturado en vuelo)
- ✓ Demoras
- ✓ Accidentes personales
- ✓ Cancelación
- ✓ Negocios (cubre el envío de un ejecutivo suplente y la pérdida de conexiones aéreas)
- ✓ Responsabilidad civil

Golf

- ✓ Equipajes y equipamiento de golf (incluyendo gastos de alquiler por demora o rotura de un palo durante la práctica del golf)
- ✓ Accidentes personales
- ✓ Responsabilidad civil
- ✓ Asistencia a personas

Viajes de aventura

- ✓ Asistencia a personas
- ✓ Rescate
- ✓ Equipajes
- ✓ Demora de viaje
- ✓ Servicios adicionales en viaje (incluye la transmisión de mensajes urgentes e indemnización por pérdida de clases)

Seguro de excursión

- ✓ Asistencia a personas
- ✓ Demoras
- ✓ Accidentes personales
- ✓ Responsabilidad civil

▲ *María Montero, responsable fiscal del Grupo PSN, Ignacio del Río, socio de Deloitte, Miguel Carrero, presidente de PSN, y Cristóbal López de la Manzanara, presidente de Adefarma.*

LA TRANSMISIÓN DE UNA FARMACIA, UNO DE LOS TEMAS QUE MÁS DUDAS SUSCITÓ

PSN y Adefarma resuelven las dudas fiscales a los farmacéuticos

La actividad del farmacéutico implica multitud de trámites relacionados con distintos impuestos, exenciones, desgravaciones, y un largo etcétera de aspectos relacionados con la fiscalidad. El Grupo PSN junto con la patronal farmacéutica madrileña Adefarma, conscientes de las dudas y preocupaciones que suscita este tema, reunió en una jornada a expertos que analizaron en profundidad aspectos relacionados con la factura fiscal del profesional de la Farmacia. El acto estuvo presidido por Miguel Carrero y Cristóbal López de la Manzanara, presidentes de PSN y Adefarma, respectivamente.

Ignacio Ortiz del Río, socio de Deloitte, centró su explicación en los trámites necesarios y la tributación requerida para donar o vender una farmacia cuando el titular se jubila. Así, detalló que el dueño de una farmacia en realidad posee tres activos: las existencias (que tributan como ren-

LAS RENTAS VITALICIAS, LA MEJOR OPCIÓN PARA SACAR PROVECHO A LA VENTA O TRASPASO DE UNA FARMACIA

Un farmacéutico que ha llegado a la edad de jubilación y está pensando en vender o traspasar el negocio, pero no sabe cómo sacar el mayor provecho: esta situación es algo que se repite con asiduidad. Una opción óptima es transformar el importe de la transmisión o venta en una renta vitalicia. Los requisitos básicos son: tener 65 años, constituir el producto con el importe total obtenido, hacerlo en un periodo inferior a seis meses desde la obtención de la ganancia y comenzar a cobrar la renta en el plazo máximo de un año, entre otros. Así, una vez contratado el producto, el farmacéutico obtendrá un doble beneficio fiscal: no tributará en el IRPF por las ganancias obtenidas (hasta un límite de 240.000 euros) y se podrá beneficiar de importantes exenciones en función de la edad (hasta 92%). Junto a ello, el interesado obtendrá una renta que le ayudará a complementar la pensión pública, y como es el caso del seguro de la Entidad, PSN Rentas, se ofrece, además, participación en beneficios y en caso de fallecimiento del asegurado, un capital de entre el 25% y el 100% de la aportación inicial y/o la revisión de parte o la totalidad de la renta a un beneficiario.

dimiento de actividades económicas), el local (cuya plusvalía fruto de la venta se integra en la base imponible del ahorro) y el fondo de comercio (base imponible del ahorro). En torno a estos elementos pueden sucederse multitud de casuísticas que harán, en algunos casos, que se esté exento de determinados impuestos. Un ejemplo es un farmacéutico mayor de 65 años que quiera vender o donar la farmacia a su cónyuge o hijos. Si se dan una serie de condiciones como que esté exento en patrimonio y que éstos mantengan el negocio al menos una década, en este caso, la plusvalía estaría prácticamente exenta de tributación. "A pesar de todo, hay que dejar claro que no hay que actuar dependiendo o pensando únicamente en la fiscalidad, es más bien al revés, debemos tomar decisiones según nuestros deseos o necesidades. La tributación no lo es todo", dijo el experto.

De otro lado, Ortiz del Río planteó otra posible vía para la exención de la tributación de la plusvalía: la constitución de una renta vitalicia con el importe total de la venta de la farmacia. "Si no se necesita el dinero a corto plazo, contratar este tipo de productos puede ser muy ventajoso. Concretamente en PSN están ofreciendo una rentabilidad por encima del 4%, una cifra superior a lo que puede ofrecer cualquier entidad bancaria".

Por su parte, María Montero, responsable fiscal del Grupo PSN, detalló la fiscalidad tanto de los seguros obligatorios para el profesional de la farmacia como de aquellos con carácter voluntario, pero con gran interés para estos profesionales (ver cuadro). "No son obligatorios, pero pueden resultar de gran ayuda para determinadas contingencias del farmacéutico y su equipo".

La jornada surge como consecuencia de cientos de preguntas que se han recibido en el Servicio de Información Fiscal de PSN, un teléfono gratuito para mutualistas que funciona desde hace cerca de un año y que mayoritariamente ha recibido consultas del colectivo farmacéutico.

Servicio de Información Fiscal
91 322 17 17
Gratuito para mutualistas

La protección integral del farmacéutico

SEGUROS IMPRESCINDIBLES PARA EL FARMACÉUTICO

- Multirriesgo
- RC Profesional
- Accidentes (convenio)

*Las primas de estos productos se imputan como un gasto deducible para el empresario autónomo, y las prestaciones son indemnizaciones dentro del baremo y no tienen impacto fiscal.

SEGUROS OPTATIVOS, PERO NECESARIOS

- Vida
- Ahorro
- ILT
- Dependencia
- Planes de pensiones

2019: AÑO DE CAMBIOS FISCALES

El año que entra puede traer importantes cambios fiscales para los farmacéuticos si se llevan a cabo las reformas que ha anunciado el Ejecutivo. Entre otros, en lo relativo al Impuesto sobre Sociedades se crea un tipo mínimo del 15% sobre su base imponible positiva para conseguir que la tributación no se vea afectada por el uso de deducciones y bonificaciones que reducen la cuota a pagar. De otro lado, también existe la posibilidad de que se cree un Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales y otro sobre las Transacciones Financieras. Todos ellos pueden repercutir en el colectivo.

Viena, capital de la música y la Navidad

Comienza una de las épocas más bonitas del año, en la que los paisajes fríos y nevados propios de estos meses se entremezclan con las luces y los motivos típicos de la Navidad. Y uno de los claros exponentes de esta época del año es la capital de Austria, Viena.

Situada en Europa Central, a orillas del Danubio, y a los pies de las primeras estribaciones de los Alpes, cuando se piensa en Navidad casi automáticamente se relaciona con el Concierto de Año Nuevo de la Orquesta Filarmónica de Viena que ha alcanzado fama internacional y que, año tras año, se retransmite por televisión para una audiencia de, aproximadamente, 1.000 millones de personas en 54 países.

La capital que vio reinar a la Emperatriz consorte de Austria, Isabel de Baviera, más conocida como Sisi, tiene un trazado muy cómodo de recorrer. De hecho, lo ideal es callejear conociendo sus tiendas –las más pequeñas y las de las calles Kärntnerstrabe, Graben y Kohlmarkt, tres de las más comerciales–, sus calzadas y llegando a los diferentes monumentos que son de obligada visita.

El Palacio Hofburg, el que fue durante más de 600 años la residencia de la familia Habsburgo, es el más grande de la ciudad y actualmente se ha convertido en la residencia del presidente de la República austriaca. Durante su visita es posible recorrer el Museo Sisi, conocer la intensa vida de la emperatriz y las estancias donde vivió junto al Emperador Francisco José I.

Cerca del Palacio se encuentra la Biblioteca Nacional, una de las más bonitas del mundo. Asimismo, hay que acercarse a la Catedral de San Esteban (donde cada año se coloca un imponente árbol de Navidad), que es el símbolo religioso más importante de Viena y cuya aguja gótica mide 137 metros. Tiene además un maravilloso púlpito del siglo XVI y no se puede abandonar sin subir al mirador de la citada aguja (*steffi*) para disfrutar de unas increíbles vistas de la ciudad y de los 250.000 azulejos del tejado de la catedral. Cerca de este templo se encuentra la famosísima Ópera de Viena, un emblemático edificio, centro neurálgico de la vida musical vienesa y punto de atracción del mundo musical.

NAVIDAD VIENESA

Pero más allá de los edificios históricos, Viena ofrece en esta época un aliciente al viajero frente a otras estaciones del año. Y es la manera de vivir la Navidad en la capital austriaca, tan intensa que no deja indiferente a nadie. El espíritu navideño inunda sus calles, mercados y gente, con los mercadillos y el aroma de la repostería típica de estas fechas y del ponche caliente.

Ya desde mitad de noviembre sus calles se llenan de los conocidos mercadillos de Navidad (*Christkindlmärke*), donde es posible comprar objetos de decoración (bolas de árbol, velas, elementos tradicionales como San Nicolás, belenes...). Hay más de 20 mercadillos por toda la urbe, iluminados y dando vida a multitud de plazas, calles y callejuelas.

Destaca el que está situado en el Ayuntamiento, conocido como Ensueño de Navidad, y en el que la iluminación es visualmente sorprendente. Miles de bombillas con diferentes formas (corazones, renos, lámparas...) adornan las fachadas, ventanas y árboles de la plaza y lo convierten en uno de los mercados navideños más bonitos de Europa.

Además, los amantes de la música no deben olvidar que la catedral y alguna de las iglesias más representativas del centro histórico de Viena, ideales por su ambiente y su acústica, se convierten en escenario de conciertos de órgano y de música clásica, así como los que surgen en las calles más turísticas de Viena.

3 RECOMENDACIONES PARA DISFRUTAR AL MÁXIMO

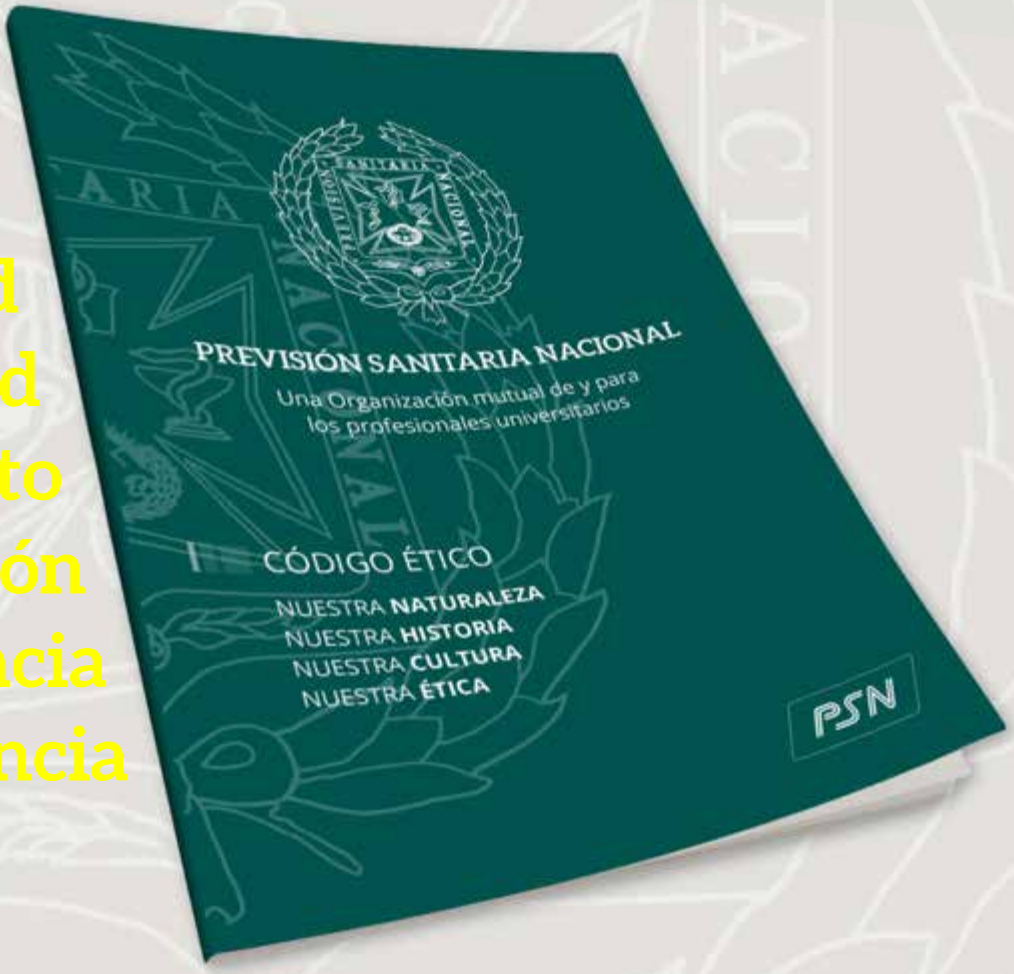
- Es necesario informarse de los **horarios de los monumentos** que queremos visitar, ya que en esta ciudad algunos cierran muy pronto y es posible quedarse sin ver lugares fundamentales por su belleza y su importancia histórica.
- Hay **dos óperas en Viena**: la del Estado, de impresionante arquitectura y donde se da el concierto de Año Nuevo, y la de la ciudad, *Theater an der Wien*, donde es más fácil adquirir entradas y asistir a diferentes espectáculos.
- Aunque **los restaurantes cierran pronto**, ya que se come temprano, muchos han ido adaptando sus horarios a los turistas. Pero aún así, hay que tenerlo en cuenta a la hora de planificar los horarios de las comidas. Y, fundamental, probar la típica tarta Sacher en alguno de sus lujosos cafés.

Si te animas a visitar Viena, disfruta de interesantes descuentos en
clubpsn.com

Código Ético de PSN

Nuestros valores:

Solidaridad
Lealtad
Integridad
Respeto
Colaboración
Transparencia
Excelencia



Si hay un elemento diferencial en PSN es su marcada cultura ética y el indeclinable compromiso solidario con su colectivo protegido. Estas han sido las bases que han permitido construir una historia de protección que supera ya los 88 años. Estamos convencidos de que estos pilares han sido los que han permitido conseguir que nuestra Entidad avanzara durante todo este tiempo y serán el sustento para poder seguir avanzando otros 88 años. Por eso, en un tiempo en el que los avances tecnológicos hacen que los cambios se sucedan a un ritmo vertiginoso, hemos querido plasmar nuestra esencia en un documento, nuestro Código Ético, que condensa nuestros valores, lo que nos hace verdaderamente diferenciales. Nos mantendremos firmemente vinculados a estos principios porque es la única manera de no permitir que nuestra esencia se desvirtúe y sigamos respondiendo a los profesionales con el nivel de excelencia y compromiso exigible a una entidad de la talla de Previsión Sanitaria Nacional.

Puede acceder a nuestro Código Ético a través de nuestra página web
psn.es

PSN

Entrega tu lámina antes del 7 Enero
VII Concurso de Tarjetas Navideñas

2018 VIII Concurso de Tarjetas Navideñas

Categoría I:
(3-6 años)

Categoría II:
(7-9 años)

Categoría III:
(10-12 años)

El 2º y 3er clasificado de cada categoría tendrán **regalo especial**

Acércate a tu oficina PSN para recoger la lámina o, si lo prefieres, puedes descargarla y consultar las bases en psn.es

Equipo, la unidad básica del éxito

Tanto para las empresas como para los profesionales universitarios, formar equipos de alto rendimiento y permitir que trabajen con autonomía es una necesidad urgente y todo un reto. Supone un cambio de cultura muy profundo, pero crucial: cuando dejas que la flexibilidad entre en tu proyecto y permites que tu equipo despliegue sus talentos, lo conviertes en un proyecto adaptable y competitivo.

Elena Moreno es licenciada en Informática y era jefa de proyecto en una pequeña empresa de desarrollo de software que, un buen día de 2015, inició un proceso de transformación con la metodología *Scrum* (ver recuadro). "Entrar en contacto con las metodologías ágiles me cambió la vida por completo. Gracias a ellas, descubrí que trabajar en equipo implica la participación de todas las personas que lo componen, que pueden opinar, desarrollar ideas y proponer soluciones. Tuve claro que no quería volver a hacer lo que hacía antes", explica.

Elena lo ha conseguido y ahora forma parte de la plantilla de Siag Consulting, una consultora tecnológica que, entre otros servicios, acompaña a sus clientes en el proceso de transformación digital, empleando metodologías que se agrupan bajo el paraguas *Agile*. En estos momentos, ejerce de *Scrum Master* en un equipo de alto rendimiento de Endesa, una de las seis compañías del Ibex 35 con las que trabaja su empresa. "Como agentes de cambio, nos obsesiona la mejora continua, tanto en el desarrollo de producto como en el de equipo. De hecho, *Scrum* incluye una retrospectiva completa del equipo cada cierto tiempo, con el objetivo de que todas las personas que lo forman se pregunten: ¿qué podemos hacer para trabajar mejor todas juntas?".

UN CAMBIO CULTURAL

"Las grandes corporaciones están trabajando muy seriamente el modelo que propone *Agile*. Por su parte, las pymes y los despachos profesionales se están abriendo a implementar otras dinámicas de trabajo. A raíz de la crisis eco-

Pequeño diccionario para una nueva era

'Agile'

Conjunto de metodologías que facilitan la obtención de ventajas competitivas en el desarrollo de proyectos que exigen rapidez y flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes de su sector o del mercado. Cada proyecto se divide en pequeñas partes con sentido, que deben entregarse en pocas semanas, lo que permite profundizar en las ideas que van surgiendo o modificar el rumbo si se detecta una nueva necesidad o una carencia.

'Coaching' de equipos

Proceso de acompañamiento de un equipo en el descubrimiento, la redefinición y la optimización de sus procesos y comportamientos colectivos, de modo que se haga responsable de mejorar su rendimiento y su satisfacción para que el resultado del conjunto supere la suma de sus partes.

Gamificación

Conjunto de políticas y actividades dirigidas a formar y reforzar equipos de alto desempeño, definir el rol de cada uno de sus miembros y mejorar sus relaciones interpersonales.

'Scrum'

Uso de técnicas, elementos y dinámicas de los juegos en actividades no recreativas para potenciar la motivación, mejorar la productividad, activar el aprendizaje, lograr un objetivo o evaluar a personas concretas.

'Team building'

La más popular de las metodologías ágiles, marco de gestión que permite hacer frente a problemas complejos de manera adaptativa, contribuyendo al desarrollo de productos o soluciones del más alto valor. Se trabaja en equipos de alto rendimiento que cuentan con un *Scrum Master*, líder facilitador, y un *Project Owner*, propietario o cliente.

nómica, han comprendido que las cosas no volverán a ser como antes y que es preciso hacer cambios. Se han dado cuenta de que cuentan con un recurso muy valioso: las personas, a las que no habían dado la relevancia que merecían", afirma Raquel Pedrouso, que ofrece servicios de *coaching* de equipos y *team building*, entre otros, a través de su marca Evolutia Consulting.

Raquel también ha experimentado un proceso de transformación. Diplomada en Relaciones Laborales con un master en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, en plena crisis económica recibió la noticia de que la Autoridad Portuaria de Marín (Pontevedra), donde llevaba cinco años trabajando, no le iba a renovar el contrato. Ahí empezó todo: decidió aprovechar sus dotes para escuchar a las personas, motivarlas y enfocarlas hacia la consecución de objetivos concretos, así que realizó diversos postgrados para formarse como *coach*.

Tanto ella como Elena coinciden al señalar que transformar una organización, sea del tamaño que sea, no siempre es un camino de rosas. "Nos encontramos con gente que tiene miedo al cambio, ya que hablamos de una transformación que también es personal. Estamos pasando de la figura de jefe a la figura de líder, en la que delegar es absolutamente prioritario, como lo es generar confianza y confiar en tus empleados para evolucionar de la idea de grupo a la idea de equipo, que no son en absoluto la misma cosa. Nadie nos ha enseñado a hacer esto, venimos de un entorno profesional de jefes autoritarios, empleados que acatan órdenes e incomunicación", sostiene Raquel. "El miedo es más frecuente en los mandos medios –añade Elena–, que temen que otra persona ocupe su lugar si la dejan florecer. Les cuesta comprender en qué consiste el liderazgo: en delegar y dejar que los equipos tengan autonomía para desplegar su talento y crear grandes cosas".

'TEAM BUILDING'

En consecuencia, tanto para un licenciado universitario como para un directivo o un mando medio de cualquier empresa, obtener un título en liderazgo y gestión de equipos puede quedarse en papel mojado si no se produce una transformación real. "Estamos ante un cambio cultural y la cultura organizacional se transmite verticalmente,

por lo que exige redefinir la misión, la visión, los objetivos y los valores de una empresa o proyecto profesional", subraya Raquel.

Para transmitir esa nueva cultura y fortalecer la relación entre las personas que componen el equipo no hay nada mejor que implementar una estrategia de team building (ver recuadro). "Que un equipo esté cohesionado, sienta que forma parte de un todo, comparta unos objetivos y esté comprometido con el proyecto es básico", afirma Elena. Tanto ella como Raquel tienen una amplia experiencia en gamificación (ver recuadro), una de las herramientas más interesantes para la gestión de equipos. "Sirve para adquirir nuevos conocimientos técnicos al tiempo que se desarrollan competencias transversales y se facilita la comunicación entre los participantes, ya que genera un espacio seguro, relajado y lúdico. En los entornos profesionales, la comunicación es la competencia transversal que más brilla por su ausencia y es la gran demanda de los trabajadores, que quieren sentirse escuchados y partícipes, por lo que incorporar estrategias de *team building* marca un antes y un después en cualquier organización o proyecto", sostiene Raquel.

> "Estamos pasando de la figura de jefe a la de líder, en la que delegar es absolutamente prioritario"

Estas estrategias no están vedadas a las pymes y los despachos de los profesionales universitarios. Todo lo contrario. "Los pequeños negocios lo tienen más fácil a la hora de acometer una transformación porque su propia naturaleza es más ágil y crear equipos muy cohesionados y de máximo rendimiento es más sencillo a pequeña escala. El peligro al que se enfrentan es, precisamente, morir de éxito: crecer de forma muy rápida y burocratizarse, permitiendo que se deteriore la comunicación y se evapore el compromiso directo y personal del equipo", concluye Elena.

'KUDOS': MOTIVAR CON GRATITUD Y RECONOCIMIENTO

Son herramientas propias del *Management 3.0*, un nuevo estilo de liderazgo que parte de la base de que una organización, sea del tamaño que sea, obtiene mejores resultados si cada una de las personas que la componen está comprometida con el proyecto común, siente que puede desarrollar todo su potencial y está a gusto en el trabajo. Pone mucho énfasis en la comunicación, el reconocimiento y la gratitud, de ahí que entre sus herramientas se encuentren las *Kudo Cards*, fichas de papel que cada miembro del equipo puede utilizar para agradecer un detalle o felicitar un logro a sus compañeros. Es habitual que, periódicamente, la organización haga recuento y premie a la persona que haya obtenido más menciones. Por extensión, se llama *kudos* a todo tipo de mensajes de gratitud, acogida o reconocimiento.

UN PASO MÁS EN SU ESTRATEGIA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

PSN se incorpora a la red 'blockchain' Alastria

El Grupo PSN se ha incorporado en calidad de asociado a la red *blockchain* Alastria, un método de conexión entre entidades de diferentes ámbitos de actividad que persigue la realización de transacciones de manera digital, caracterizadas por la total eficacia, trazabilidad y seguridad de los procesos, que podrán realizarse en tiempo real, con el consecuente ahorro de tiempo y costes. El objetivo último es sentar las bases para ofrecer al colectivo protegido un servicio integral caracterizado, cada vez más, por la calidad, la inmediatez y la máxima garantía.

De este modo, PSN da un importante paso en favor de su estrategia de transformación digital a través de su participación en esta red pionera en España, que está creando la infraestructura de un ecosistema digital del que participen los agentes implicados de los diferentes sectores empresariales (asegurador, bancario, tecnológico, administraciones y entidades públicas...). Entre los numerosos asociados de Alastria figuran nombres como BBVA, Bankia, Banco Santander, Acciona, Everis, Indra, Accenture, Deloitte, KPMG, Inversis o Mapfre, entre muchos otros.

¿EN QUÉ CONSISTIRÁ?

Aunque aún se encuentran en fase de desarrollo, la clave en este tipo de redes es la cantidad de entidades relacionadas entre sí que forman parte de ellas. Un ejemplo claro es precisamente el sector asegurador, ya que interactúa con diversos agentes: la propia aseguradora, la entidad reaseguradora, el regulador, las entidades bancarias, los prestadores de los diferentes servicios... Todas las gestiones que tienen lugar ante las diferentes situaciones que puedan surgir conllevan trámites con distintas entidades y sus plazos de tiempo correspondientes: dar de alta una póliza o el cobro de un recibo implican, entre otros, la identificación de la persona que contrata o la interactuación con la entidad bancaria donde está la cuenta corriente del tomador. Realizar estas gestiones a través de una red *blockchain* en la que todos esos agentes estén presentes implica su resolución en tiempo real, seguridad, trazabilidad y optimización de recursos, más aún con la implantación de los *smart contracts* o contratos inteligentes, que posibilitan las transacciones de manera directa y totalmente transparente y fiable.

OTRO PASO EN LA ESTRATEGIA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

PSN está inmersa desde hace tiempo en un ambicioso proyecto de transformación digital, un cambio en los procesos y la metodología de trabajo en cada uno de sus departamentos que, trascendiendo la también importante evolución tecnológica, persigue un objetivo mucho más amplio: ofrecer la mejor experiencia de mutualista en cada uno de los puntos de su relación con la Entidad. En este sentido, otra de las acciones destacadas del Grupo fue su acuerdo con Fintonic, suscrito en 2017, para entrar en su capital en el contexto de una ronda de financiación de la famosa app de gestión de finanzas personales, que ofrece más control sobre las mismas sin necesidad de conocimientos previos financieros o tecnológicos, en un único lugar y con posibilidad de consulta en cualquier momento y a través de cualquier dispositivo.

▲ *De izquierda a derecha: Javier Losada de Azpiazu, delegado del Gobierno en Galicia, Felipa Jove Santos, presidenta de la Fundación María José Jove, Alberto Tajes Rey, director general de* El Correo Gallego, *Alberto Núñez Feijóo, presidente de la Xunta de Galicia, José Manuel Romay Beccaría, expresidente del Consejo de Estado, Miguel Carrero, presidente de PSN, y Miguel Ángel Santalices, presidente del Parlamento de Galicia.*

EL GRUPO CORREO GALLEGO OTORGA A MIGUEL CARRERO ESTE RECONOCIMIENTO EN LA CATEGORÍA 'INSTITUCIÓN'

El presidente de PSN, distinguido como Gallego del Año 2018

El Grupo Correo Gallego ha reconocido la actividad de PSN como Institución a través de su presidente, Miguel Carrero, al que ha condecorado con la distinción Gallego del Año, fundamentándose en su "magnífica y apreciada carrera profesional, en la que destaca la búsqueda constante de la excelencia y el sentido de humanidad intachable", trayectoria de la que ha dedicado más de dos décadas a la presidencia del Grupo PSN y a la que ahora se dedica en exclusividad.

Carrero, que ejerció hasta hace dos años la profesión libre como especialista en Traumatología y Cirugía Ortopédica, recogió el premio emocionado y quiso agradecer al equipo de PSN su trabajo y dedicación. Un trabajo que ha hecho que la Mutua continúe mejorando sus objetivos. También quiso acordarse de su familia y su tierra natal, la que dijo que "corresponde con creces a lo mucho que la quiero y a la que he dedicado y dedico gran parte de mi fuerza vital. Galicia, su gente y sus cosas que siempre están en mi pensamiento, en mi inspiración", afirmó.

▲ *El presidente de PSN, Miguel Carrero, recoge la distinción de manos del presidente del Parlamento de Galicia, Miguel Ángel Santalices.*

Dolores Escudero, responsable de Medicina Intensiva del Hospital, con el reconocimiento en la mano, posa con parte del equipo de la UCI.

LA REAL ACADEMIA DE MEDICINA Y CIRUGÍA Y PSN RECONOCIERON ESTA INICIATIVA DE LA UNIDAD DE CUIDADOS INTENSIVOS

El Plan que humaniza al Hospital de Asturias

La Unidad de Cuidados Intensivos (UCI) del Hospital Universitario Central de Asturias (HUCA) recibió el I Premio Humanización de la Asistencia Sanitaria que otorga la Fundación Real Academia de Medicina y Cirugía del Principado en colaboración con PSN por su Plan de Humanización. La ceremonia de entrega tuvo lugar en el Colegio de Médicos de Asturias donde Dolores Escudero, responsable de Medicina Intensiva del Hospital y coordinadora autonómica de Trasplantes, recibió el premio en nombre de todo el equipo. Durante su intervención, Escudero destacó el valor de una UCI de puertas abiertas más empática en la que no se despersonalice al paciente. Explicó además que este plan, pionero en España, persigue hacer más llevaderas esas horas difíciles. "Los pacientes críticos son muy vulnerables y se encuentran con un medio hostil. Por eso es necesario ofrecer una atención especialmente cálida tanto a ellos como a sus familiares", declaró.

CINCO AÑOS DE EXPERIENCIA

El plan permite a los pacientes oír música en el box, usar su teléfono móvil u ordenador, disponer de acompañamiento familiar las 24 horas del día o recibir visitas casi sin restricción de horario.

Todas estas condiciones, que se negocian entre el enfermo, las familias y el equipo de profesionales que atiende a cada uno de los ingresados (1.300 al año), son las que han dado forma al Plan de Humanización, una iniciativa que parte de 2013. Los más de 150 profesionales del equipo han contribuido a crear una UCI abierta y confortable en un entorno sanitario centrado en el paciente y su familia y que permite las visitas infantiles que, aunque requieren de una preparación previa, está demostrado que ayudan en la recuperación.

Alejandro Braña, presidente del Colegio de Médicos de Asturias, Carmen Rodríguez, vicepresidenta de PSN, Miguel Carrero, presidente de PSN, Julio Bobes, presidente de la Real Academia de Medicina y Cirugía de Asturias, Dolores Escudero, Francisco del Busto de Prado, consejero de Sanidad de Asturias, y Luis Hevia, gerente del HUCA.

Mundo PROFESIONAL

Indepf hace más visible su causa con sus premios

El Instituto de Investigación y Desarrollo Social de Enfermedades Poco Frecuentes (Indepf) es una institución sin ánimo de lucro cuya motivación es crear un marco colaborativo e integral entre los servicios sanitarios, sociales y asistenciales de las Enfermedades Poco Frecuentes. Este año, ha celebrado la décima edición de sus premios, que se centran en reconocer la labor de aquellos profesionales, instituciones y personalidades "que con su esfuerzo y apoyo merecen una mención por su trabajo y dedicación a estas patologías". Entre los premiados, el mutualista Ramón Garrido Palomo, jefe de Pediatría del Complejo Hospitalario La Mancha Centro, premio al Mérito Profesional.

'Insurance Revolution' afronta los retos futuros

El congreso sobre el sector asegurador *Insurance Revolution* 2018 ha concluido que el sector debe afrontar nuevos retos tecnológicos como el internet de las cosas, la tecnología móvil como el 5G o el Big Data. La jornada reunió a más de 300 asistentes y más de 40 ponentes, entre los que se encontraba Vanessa Bermejo, directora del Área de IT de PSN, que destacó la importancia de poner al cliente en el centro: "El cambio cultural es básico, hay que pensar en el cliente, ponerle en primera plana de todos los procesos y mejorar su experiencia de usuario".

PSN participa activamente en la III Unconference Insurtech

La III Unconference Insurtech, encuentro organizado por Finnovating, reunió en Madrid a los principales agentes del sector seguros. Ante los 80 CEOs invitados, se presentaron los principales datos y tendencias tecnológicas de un sector que prevé sumar 1.500 empleos directos en 2019 a los 2.000 que ya genera. Entre las innovaciones está la aplicación del *machine learning* y la inteligencia artificial al Big Data en el ámbito *eHeatlh*, complementado por gamificaciones y *wearables*. El acto contó con la colaboración de PSN a través de su directora general, Cristina García, quien defendió la necesidad de que el sector se abra, gane en transparencia e innove. "La mediación aseguradora va a cambiar porque una parte del sector se va a desintermediar, y es un ejercicio de responsabilidad tener una nueva visión al respecto".

Nuestro **Centro Integral Oncológico Clara Campal** HM CIOCC

Es un lugar único en España **donde los mejores profesionales y la última tecnología** se encuentran para construir juntos el presente y el futuro de los tratamientos contra el Cáncer.

Basado en la asistencia, la investigación y la tecnología de vanguardia llevamos a cabo una medicina de precisión con un trato personalizado en función del tipo de cáncer y coordinado por un equipo profesional y multidisciplinar las **24 horas del día los 7 días de la semana.**

HM CIOCC, Presente y futuro contra el cáncer

902 10 74 69
www.hmciocc.com

OTROS CENTROS ESPECIALIZADOS:
hm CIEC
hm CINAC

CENTRO INTEGRAL ONCOLÓGICO
hm CIOCC
Somos Futuro

Una iniciativa de PSN

¿Quieres formar parte de una red asistencial comprometida con la calidad?

Salup es una iniciativa del Grupo PSN que plantea un nuevo sistema de atención sanitaria. Este modelo te permitirá tener **tiempo para tus pacientes**, te proporcionará una **retribución a tu altura** y te ayudará a **digitalizar tu consulta**.

Únete

salup

Es algo personal

Descubre
los beneficios de
un nuevo sistema

salup.es/profesionales

CLUB PSN

Mejora tu Navidad con los **descuentos del Club PSN**

¡Solo por registrarte entrarás en el sorteo de **tarjetas regalo*** de El Corte Inglés!

1. Accede a www.clubpsn.com
2. Crea tu cuenta con tu email y D.N.I.
3. Activa tu cuenta y tu contraseña

***Promoción valida hasta el 6 de Enero de 2019. Ver condiciones en psn.es/promocion-tarjetas-regalo-club-psn/**