



INFORME DEL SR. PRESIDENTE A LA ASAMBLEA GENERAL DEL 12 DE JUNIO DE 2018

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

Buenos días, y bienvenidos a esta Asamblea General de Mutualistas de Previsión Sanitaria Nacional. Agradecemos su asistencia a este importante acto al que honran con su presencia, acto natural en la actividad normal de Previsión Sanitaria Nacional, que no es otro que la Asamblea Ordinaria Anual. De manera muy especial, este agradecimiento, en nombre del Consejo de Administración y de todos los que trabajamos para nuestro colectivo profesional y mutual, lo es para los mutualistas que no han podido asistir, pero han delegado el voto para participar en esta Asamblea General, máximo órgano de gobierno y momento de expresión de la soberanía ejercida por el colectivo que conforma PSN.

Gran parte de lo que les transmito está contenido en el **Informe de Gestión**, informe eminentemente económico, que han tenido a su disposición y al que han podido acceder previamente. Pero no puedo dejar de referirme a otros aspectos que escapan a ese informe; en él, como les decía, van a encontrar resultados, cifras, valoraciones económicas. Lo que es habitual en cualquier encuentro con accionistas de una empresa cotizada. Pero PSN, por su naturaleza mutual, es algo muy distinto. Somos una mutua y ésta su Asamblea de Mutualistas y no hay foro mejor para poner el acento precisamente en aquello que nos hace distintos, en aquello que nos otorga un valor diferencial.

Estamos viviendo momentos de especial trascendencia para el presente y futuro de PSN y 2017 sirvió como años anteriores para seguir dando importantes pasos en la historia que entre todos estamos construyendo. Hace ahora 6 años que esta Asamblea decidió otorgar su confianza al Consejo que me honro en presidir. Por eso, además de analizar el ejercicio precedente, hoy me gustaría ir un poco más allá y ver qué hemos sido capaces de hacer en este periodo con su incondicional apoyo y confianza.

2017 ha sido nuevamente un ejercicio en el que seguir consolidando una realidad cada vez más tangible, que no es otra que la de convertir PSN en la referencia de protección integral y servicio para los profesionales universitarios de este país. Para lograrlo hemos seguido avanzando en nuestras cifras aseguradoras, pero también adoptando decisiones que deben contribuir al crecimiento de la Entidad.



En 2017 inauguramos oficialmente la que hoy es nuestra sede central, el Palacio de Gamazo, dignísima e impresionante sede a la altura de la dignidad del colectivo de Mutualistas de PSN.

Desde que inauguramos nuestra oficina en Coruña, hemos abierto las puertas a nuestros mutualistas bajo ese mismo paraguas en **Jerez de la Frontera, Alcoy, Pontevedra, Orense, Cáceres, Jaén, Lérida, Vitoria, Bilbao, Badajoz** y también en la **calle Orense de Madrid**.

Y no paramos ahí. Queremos que nuestras oficinas estén a la altura de todos los mutualistas. Por eso ya estamos instalados en nuevos espacios en **Vigo, Lugo y Logroño** y trabajamos para estarlo próximamente en **Huelva, Albacete, Alicante, Pamplona, Tenerife, Las Palmas de Gran Canarias, Oviedo, Sevilla y Santiago de Compostela**. Y no me extiendo más respecto a las sedes, ni a nuestra imagen corporativa pues tengo que comentarles otros temas de tanta o más trascendencia, por ejemplo:

En 2017 anunciamos nuestro desembarco en el **ramo de los seguros de Salud**, un ambicioso proyecto fruto de un especial e irrenunciable compromiso con la dignidad de los profesionales de la salud y con la excelencia de la asistencia sanitaria para con nuestros ciudadanos.

En 2017 constituimos e iniciamos la cotización en el **Mercado Alternativo Bursátil de PSN Gestión Socimi**, la primera sociedad de inversión en mercados inmobiliarios promovida por una aseguradora en España.

En 2017 suscribimos un **acuerdo estratégico con Mapfre** para poner a disposición de nuestros mutualistas algunos seguros con los que hasta hoy no contábamos. Lo hacemos, en coaseguro, de la mano de la aseguradora de referencia en España, con la garantía de calidad que acompaña a Mapfre, y el sello diferencial que le imprime la marca PSN.

Estos y muchos otros hitos conseguidos durante 2017, sobre los que profundizaré más adelante, son las bases sobre las que seguimos construyendo una PSN más grande, más fuerte y más solvente.

Antes de entrar en números y cifras puras de negocio, quiero detenerme en la labor que desarrolla PSN, porque creo que merece la pena que recorramos juntos ese camino que vamos construyendo **con el trabajo diario** y que trasciende completamente lo que sería la labor propia de una mera entidad financiera.



En PSN contamos desde hace más de 88 años con la total confianza y fidelidad de miles de profesionales universitarios que depositan en nosotros cuestiones de especial sensibilidad e importancia en su vida: su protección y la de su familia, la de su labor profesional y el cuidado de sus ahorros e inversiones que, en esencia, además de importantes frutos, suponen una garantía de presente y futuro.

Detrás de este respaldo está nuestra experiencia, nuestra atención y, por encima de todo, nuestro firme compromiso con ellos. Y esa fidelidad y confianza encuentran su explicación precisamente en nuestro compromiso. Nuestros mutualistas son plenamente conscientes de que son **la razón de ser de PSN**, los auténticos protagonistas, el centro de toda nuestra actividad y de todos nuestros retos de futuro. Este es nuestro ADN, la fórmula que consigue que el colectivo tenga la certeza de que **en ningún otro sitio** va a encontrar el trato, el servicio, el asesoramiento o la calidad que le ofrece PSN. Podremos equivocarnos, podremos no acertar con plenitud, podremos hacerlo mejor o peor, pero nuestra **lealtad con nuestros valores** está fuera de toda duda, lo que siempre otorga un plus para mejorar constantemente.

Y ese trabajo sólo puede desempeñarse desde una marcada cultura empresarial, centrada en nuestros valores principales: **lealtad, solidaridad y responsabilidad**. Nadie conoce la realidad de los profesionales, sus necesidades, sus debilidades y sus circunstancias mejor que PSN porque somos parte inseparable de este colectivo y, tras casi un siglo, seguimos fieles a nuestros principios cada día con mayor **determinación y experiencia**.

Por nuestros orígenes, por nuestros objetivos, por nuestros valores y, sobre todo, por los mutualistas que conformamos PSN, somos mucho más que una aseguradora. Somos una organización sin ánimo de lucro que persigue ofrecer un servicio integral y que revierte los beneficios que obtiene en los profesionales **a los que protege**. Por eso hemos pasado de ser una mutua de seguros a convertirnos en un verdadero grupo empresarial que aborda y desarrolla otras líneas de actividad, íntimamente relacionadas, como respuesta a las **inquietudes y necesidades** de sus asegurados en otros ámbitos inseparables y de vital importancia, de carácter profesional, social, personal y familiar.

Nuestra red de escuelas infantiles Bicos, los Gerhoteles Los Robles, el Complejo San Juan, El Servicio de Protección de Datos o nuestra consultora de servicios profesionales PSN Sercon son la respuesta singular del Grupo PSN a esas otras necesidades del colectivo a las que atendemos como un valor añadido que difícilmente encontrarán en otras entidades.

Nosotros hacemos las cosas diferentes porque somos distintos. Y MARCAMOS DIFERENCIA.



Saber que tus mutualistas confían en ti para cuestiones tan importantes como la educación de sus hijos no solo nos enorgullece, nos impulsa a seguir mejorando para llegar cada día más lejos. Porque esto es precisamente lo que significa labor social.

Para nosotros los resultados económicos de la compañía, con ser muy importantes, no son lo primero. Es evidente que cualquier actividad requiere de medios y de crecimientos para continuar desarrollando su labor en las mejores condiciones y, por eso, nos esforzamos para que nuestras cifras año tras año sean las mejores posibles. Pero el verdadero objetivo es lograr que cada uno de nuestros mutualistas se sienta **verdaderamente satisfecho de confiar en nosotros** su protección personal, de su patrimonio y la de su familia en el más amplio sentido de la palabra. Y, cuando oiga la palabra **PSN**, sienta esa especial sensación mezcla de satisfacción y confort, de seguridad y tranquilidad, de confianza y protección.

Hoy me adelanto a la que suele ser mi costumbre y voy a darles algunos datos en esta parte inicial de mi intervención. Pero no solo datos de primas o de ahorro gestionado. También datos que reflejan el compromiso con nuestros mutualistas. Datos como los 150 alumnos becados en las escuelas Bicos durante este 2017 en su condición de hijos o nietos de mutualistas y que les ha supuesto un ahorro cercano a los 90.000 euros. Otra cifra especialmente destacable son los más de 170.000 euros que en 2017 se han ahorrado nuestros residentes de Los Robles Madrid, básicamente por las ventajas que les otorga su condición de mutualistas.

Pero la labor social de PSN va mucho más allá de nuestras actividades de valor añadido. Tenemos un **compromiso** con las instituciones profesionales, con los **Colegios Profesionales**, de quienes hemos nacido, y que agrupan a nuestro colectivo, con los que llevamos muchos años colaborando, siempre en beneficio del profesional. Actualmente contamos con más de 300 acuerdos de colaboración que suponen la puerta de entrada de muchos profesionales al mundo PSN y eso también es positivo para el Colegio, porque es **su vínculo** con una entidad exclusiva y perfecta conocedora de las necesidades concretas de sus colegiados. Uno de los grandes instrumentos para reforzar esta colaboración son las **pólizas colectivas**. En 2017 hubo casi 20.000 nuevos asegurados a través de 99 pólizas que además refuerzan ese compromiso colegial con sus colegiados. Y nuestra apuesta por el papel que deben jugar socialmente los colegios también es indudable. Lo prueban los casi 600.000 euros que PSN destinó en 2017 a colaborar con estas corporaciones en ámbitos como la formación, el desarrollo de jornadas divulgativas, el reconocimiento de la trayectoria profesional de sus colegiados, de colaboraciones en la organización de congresos.

Al final se trata de un compromiso que, en el caso de PSN, vertebra todas las acciones que ponemos en marcha y no solo es compromiso con nuestros mutualistas, es compromiso con



toda la Sociedad. Estamos plenamente **comprometidos con la Sociedad Civil** porque somos parte inseparable de ella. Asumimos nuestra responsabilidad como organización, con una importante labor de **concienciación frente a importantes realidades sociales** ante las que no es posible cerrar los ojos.

PSN es una organización adulta, responsable e inteligente, muy necesaria en momentos como los actuales de incierto futuro, de debilidad del sistema de pensiones, de tipos de intereses en mínimos, de notable pérdida de poder adquisitivo, de extrema debilidad de la capacidad de ahorro, de cierto expolio patrimonial, de gravosos impuestos y escasos incentivos para unos profesionales universitarios muy maltratados, de una apreciable debilidad del sistema sanitario, de incertidumbre en todas las vertientes de la vida social.

Corren tiempos en los que la autorresponsabilidad es innegociable y todos debemos comprometernos con nuestro presente y nuestro futuro, con nuestra propia protección y con la de los nuestros. La inexorable **pérdida de poder adquisitivo** llegado el momento de la jubilación o la certeza de que las necesidades derivadas de **situaciones de dependencia** van a ser cada día mayores, son realidades incuestionables que contradicen demagógicos e interesados discursos con los que pretenden halagar nuestros oídos. Pero la capacidad del Estado, pese a la mejor voluntad y el esfuerzo desplegado para dar respuesta a todas las necesidades del ciudadano es limitada y, en cualquier caso, no es proporcional al esfuerzo, el sacrificio y la contribución que se exige a determinados sectores, como es el de los profesionales.

Vivimos un tiempo social complejo, que en los últimos años se está sosteniendo en parte gracias al esfuerzo familiar, a la ayuda de generaciones pasadas que están arrimando el hombro para que sus hijos y nietos puedan seguir avanzando. Ese mérito es de nuestros mayores y no se le está dando el reconocimiento que merece. Pero la evolución social no permitirá por mucho tiempo ese apoyo. Las generaciones de hoy deben asumir la nueva situación. **Los mayores de hoy aportan, los de mañana necesitarán** y caminamos hacia una población cada vez más envejecida y empobrecida.

La sociedad del consumo en la que llevamos años instalados está ocultando la imperiosa necesidad de que el ahorro previsión pase a formar parte de la vida de las personas como única solución viable ante el impacto que los cambios demográficos tendrá sobre el Estado de Bienestar. Un modelo que da ya síntomas evidentes de su inminente agotamiento.

En PSN no queremos ni podemos ser ajenos a esa realidad. Por eso llevamos años alzando la voz en todos los foros a nuestro alcance para concienciar sobre estos asuntos. Es un **compromiso moral y ético** que hemos asumido para con todos los profesionales

universitarios y con la sociedad. Durante 2017 compartimos discurso con expertos de primer nivel con los que coincidimos en una conclusión fundamental: nada volverá a ser como era y todo lo que el ciudadano no haga para garantizar su propia protección será un ejercicio de dejación que tendrá indeseables consecuencias.

Concretamente el pasado mes de septiembre participamos en el Congreso Internacional sobre el Estado de Bienestar, en el que reclamamos la creación de un observatorio sobre la Dependencia, que es, sin duda, uno de los principales retos sociales del siglo XXI. Es necesario aglutinar en un mismo organismo a Administración, sector sanitario, asistencia social, investigación, instituciones científicas, organizaciones sociales y entidades aseguradoras. Únicamente desde esta integralidad conseguiremos contar con una perspectiva más amplia del problema que supone la dependencia y seremos capaces de ofrecer alternativas que aborden todas las aristas del mismo.

No dejaré de referirme a nuestro seguro de dependencia “Calidad de Vida”, de profunda inspiración solidaria y verdadera referencia en el sector.

Y antes de entrar en detalle en nuestras cifras de actividad aseguradora durante 2017, quiero informarles, en aras de esa misma transparencia, de una cuestión que en los dos últimos años ha estado presente en esta Asamblea. Me refiero al desagradable asunto de la intervención de **Banco Madrid**. No voy a recordar el desatino que desde nuestro punto de vista supuso la decisión del Banco de España, pero sí quiero que sepan cómo ha evolucionado el asunto durante el último ejercicio para que tengan todos los datos a su disposición.

Como saben, una vez recuperado **el 100%** del capital de nuestros mutualistas depositado en fondos de inversión de Banco Madrid, nos restaba recuperar otro capital, exactamente 817.957,20 € repartido en diferentes partidas de PSN Mutua, Dr. Pérez Mateos y la EPSV. En este sentido, puedo decirles que hemos logrado recuperar un total de 613.467 euros, el 75% del crédito reconocido por la administración concursal. Adicionalmente, según hemos instado, es posible que se haga efectivo el pago del restante 25% este año que hemos mantenido en los términos que autorice el juez.

A este respecto, únicamente quiero añadir exactamente el mismo mensaje mantenido desde que se dio tal atropello: PSN pondrá todos los medios a su alcance hasta que le sea devuelto hasta el último céntimo, como un compromiso irrenunciable con los intereses de la Mutua y, por tanto, **de todos y cada uno de sus mutualistas**. Hablamos de cantidades no ligadas a productos aseguradores sino tesorería de entidades del Grupo, pero en ningún caso vamos a parar hasta que sea restituido en su totalidad, y todo ello sin menoscabo de las



reclamaciones interpuestas contra la Administración por los perjuicios que este despropósito de decisión supuso para PSN y para los mutualistas.

Al margen de las indeseables consecuencias que temporalmente tuvo para los mutualistas, hoy por suerte superadas, el caso Banco Madrid debe servirnos para tener la certeza de nuestra solvencia y fortaleza como entidad. Sólo desde una **posición sólida** como la del Grupo PSN pueden superarse este tipo de situaciones. Únicamente siendo flexible y ágil se puede **responder a los desafíos** y a los problemas, convirtiéndolos en **fortalezas y oportunidades**. Por eso hoy podemos estar orgullosos de nuestra entidad y seguros de su robustez, la mejor de las garantías de futuro.

Entramos ahora sí a repasar nuestras principales cifras de 2017, que han supuesto el verdadero despegue de PSN como aseguradora integral de los colectivos profesionales universitarios gracias a la penetración efectiva de nuevos productos como ha sido el seguro de Responsabilidad Civil Profesional. Estamos cada día más cerca de lograr que ningún mutualista tenga que salir de PSN para encontrar la mejor protección personal, familiar o profesional que necesita, en la seguridad de que en PSN tendrá el servicio más especializado a sus circunstancias, sean éstas las que sean.

En los siguientes minutos trataré de sintetizar al máximo todo lo que se hizo en el ejercicio pasado. La Asamblea es el foro en el que dar cuenta de lo acontecido un año antes pero como ven, hasta ahora no he aludido prácticamente a ninguna cifra porque, como comentaba al inicio, los datos de negocio son importantes, pero no los fundamentales.

En 2017 hemos logrado mantener los crecimientos que venimos registrando en nuestras principales magnitudes, incluso en aquellas que han estado duramente marcadas por la crisis económica. Estos incrementos nos están permitiendo seguir avanzando y consolidarnos como la mutua de referencia para el colectivo profesional universitario gracias a la fidelidad de unos **114.000 mutualistas** que confían a PSN su presente, su futuro y el de sus familias.

La clave de nuestro éxito y de nuestra imprescindible presencia es la especialización en un colectivo de profesionales universitarios. Es nuestro valor diferencial. PSN es una entidad fruto de la **solidaridad adulta, inteligente y responsable de sus miembros**. Ese es el germen y la esencia misma de PSN. Si ha habido un momento en el que es necesario el compromiso que tenemos con nosotros mismos, de adelantarnos al incierto futuro y prevenir colectivamente los reveses que la vida puede deparar, ese momento es el actual; y lo es para todos los colectivos que conforman PSN, mayoritariamente los sanitarios, pero con una implantación cada día mayor de otros como ingenieros o doctores y licenciados,

psicólogos, químicos, trabajadores o graduados sociales. Todos ellos, grupos con los que nos une mucho más de lo que nos separa. Y desde esta máxima estamos construyendo la nueva PSN, más completa y sólida.

Veamos **nuestras principales cifras del pasado ejercicio** que, en términos generales, han mantenido la tendencia en la que estamos instalados en los últimos años. Seguimos ofreciendo los mayores niveles de protección a nuestro colectivo. Ésa es nuestra apuesta para seguir creciendo porque cuantos más seamos, mejores coberturas podremos ofrecer. **Creemos tanto en ahorro gestionado como en primas.** Pero, como bien saben, no son éstas las magnitudes a las que más importancia damos en PSN. Beneficio, producción y cartera ocupan un lugar destacado en otras entidades. En PSN son importantes, pero nos gusta poner el acento en las **prestaciones abonadas, la participación en beneficios** o la **rentabilidad** que nuestras inversiones han generado para nuestros mutualistas.

Empezaré por el capítulo de **prestaciones**, que no es otra cosa que el cumplimiento de nuestros compromisos. Hablamos de la garantía que tiene nuestro colectivo de que, llegado el momento, PSN está ahí para **responder y cumplir los compromisos**. En 2017 abonamos más de 175 millones de euros. El dato así puede parecer frío, pero piensen que son 175 millones de euros que se traducen en prestaciones a familias que han perdido un ser querido, en garantía para cubrir la merma económica que supone una baja laboral, en seguridad familiar para quien ha tenido la desgracia de sufrir una invalidez, en tranquilidad para quien se jubila... En otras palabras, son 175 millones de euros que aportan seguridad para nuestros mutualistas y sus familias. Un año más hemos cumplido con garantía el compromiso asumido e irrenunciable y lo hemos transformado en beneficios, sin mermas, sin rebajas, sin recortes, todo lo contrario, con participación en beneficios.

Precisamente de este capítulo, de los seguros con **participación en beneficios**, podemos estar especialmente orgullosos. El año pasado destinamos más de 11 millones de euros, casi un 40% más que en 2016. En los últimos seis ejercicios, la Mutua ha devuelto a su colectivo a través de esta fórmula cerca de 50 millones de euros. La participación en beneficios es un ejemplo más de lo que nos diferencia y nos hace únicos: productos que permiten que la buena marcha de la entidad **revierta en sus mutualistas**. Nuestros seguros de ahorro y mixtos no se limitan a sus garantías de seguridad, sino que son una opción cada vez más atractiva para obtener beneficios. La rentabilidad de este tipo de seguros fue en 2017 del 4,20% y la media anual en los últimos seis años está cerca del 5% de interés. Son pocas las entidades que pueden presumir de estas cifras hoy.

Otro dato del que nos sentimos especialmente orgullosos es el de **la evolución de nuestro equipo humano**, que en 2017 creció hasta los 652 trabajadores, un 2,3% de incremento. En



los últimos años, PSN se ha erigido en motor de empleo, y hablamos de empleo de calidad, cubierto por profesionales cualificados, con experiencia, y que trabajan en favor del proyecto común de PSN y sus mutualistas. El valor del talento interno es uno de los pilares más importantes de PSN. Apostamos por el capital humano, el crecimiento profesional y la innovación.

Este crecimiento tiene más valor en su vertiente cualitativa, que refuerza la singularidad de PSN y determina su particular filosofía empresarial, es decir:

- La cohesión y proyecto en común de nuestro colectivo profesional y del equipo técnico-empresarial.
- La fidelidad a nuestros principios, manteniendo una vocación de servicio con los colegios y con los profesionales universitarios.
- El compromiso con el mundo profesional, ganando la confianza de miles y miles de profesionales que han encontrado en PSN la seguridad y la solvencia que echaban de menos en otros espacios

Y ahora sí, aunque no sean las más importantes, debemos repasar las principales magnitudes que se manejan en el sector cuando hablamos de la salud de una compañía aseguradora. Sin duda son fundamentales porque son las que nos permiten desarrollar la política singular y social que queremos. Quizás el indicador más relevante en este sentido sea el **ahorro gestionado** que, en el caso de los seguros de vida, creció un 11,4%, **tres veces más** que el registrado por la media del sector en 2017. Si le sumamos fondos de pensiones y EPSV, a cierre de año superamos los 1.361 millones de euros, un 13,5% más que en 2016. En este punto me gustaría alargar la línea un poco más allá por aquello que les comentaba de ser conscientes de una trayectoria. Hace tan solo 8 años, en 2010, las provisiones matemáticas de PSN no alcanzaban los 600 millones de euros y hoy superan ampliamente los **1.300 millones**.

Esta evolución es la que nos ha permitido ser un grupo cada día más relevante en el contexto sectorial de nuestro país, en el que hemos pasado del puesto 35 que ocupábamos hace 6 años al puesto 20 en el que estamos en el último ranking elaborado por ICEA de entidades aseguradoras de España por provisiones.

Respecto de los **ingresos por primas**, lo que se denomina coloquialmente facturación, también obtuvimos avances relevantes. En este caso más de un 7% hasta los 289 millones de euros. El dato cobra aún más valor en un contexto de retroceso sectorial de las primas en Vida, que se contrajeron en 2017 casi un 6%. Nuevamente mirando atrás vemos que hace 6 años nuestra facturación era de 153 millones de euros, lo que supone un **crecimiento superior al 88%**.

De estas dos cifras principales se deriva que hemos sido capaces de hacer de la crisis **oportunidad** o, al menos, trabajamos para que los resultados sean cada día mejores y el único camino para conseguirlo es esforzarse para hacerlo mejor. Somos conscientes de que aún queda mucho para estar verdaderamente satisfechos, si alguna vez lo llegamos a estar, si bien, nuestra especialización y nuestro firme compromiso con los profesionales universitarios nos están permitiendo estar cada día más cerca.

Entramos ahora en ese capítulo tan relevante para las entidades cuyo único fin es el beneficio económico. Insisto que no es lo prioritario en esta intervención, pero no puedo ni debo dejar de recalcar su importancia. Porque en el resultado de 2017 está condensado todo el empeño, el compromiso e ilusión del Consejo, del equipo directivo y de todo el personal de PSN.

El beneficio obtenido por la Mutua ha sido de 2,14 millones de euros después de impuestos, y este capital en una empresa como la nuestra, una entidad sin ánimo de lucro, permite que repercuta directamente en todos los mutualistas, en la medida que servirá para reforzar nuestra solvencia si así lo deciden hoy, respaldando estas cuentas y la aplicación del resultado que desde el Consejo proponemos.

En este sentido, los **fondos propios** de PSN crecen en 2017 más de un **2%**, hasta superar los 69,7 millones de euros, casi 2 millones más que a cierre de 2016. Esta cifra es primordial hoy en día porque refuerza nuestro margen de solvencia y las garantías que ofrecemos a nuestros mutualistas.

No quiero cerrar este capítulo de cifras sin comentar alguna más, que me parece relevante. El **número de asegurados** sigue creciendo y para nuestra principal puerta de acceso a los mutualistas, nuestra red de oficinas que, como comenté anteriormente, ha crecido de manera espectacular en los últimos años, ofreciendo locales ubicados en el centro vital de las ciudades que, bajo el nuevo modelo establecido en el año 2015, hoy sintetizan perfectamente los atributos fundamentales de PSN: transparencia, comodidad y perfecta ubicación y singular diseño.

Quiero ahora hacer una mención especial a un segmento de actividad por el que apostamos de manera decidida, el de los **planes de pensiones**. En línea con lo que comentaba hace unos minutos sobre la necesidad de prepararnos para un futuro incierto económicamente, este tipo de productos son una de las mejores soluciones de ahorro a largo plazo.

Es una evidencia que aún faltan incentivos desde el ámbito político para que su fiscalidad sea todo lo beneficiosa que debería, máximo en un campo que debe erigirse en sustento futuro de la Sociedad. En este sentido, nuestra gestión experta y proactiva está consiguiendo que coloquemos nuestras opciones entre las mejores del mercado nacional. Nuestros planes de pensiones cuentan con las mejores calificaciones de Morningstar, la firma independiente más reconocida evaluando instrumentos de inversión, y dos de nuestros fondos consiguieron ocupar posiciones muy destacadas en sus respectivas categorías en 2017, con unos rendimientos anuales entre el 3 y el 7%. La rentabilidad anualizada es la que permite comprobar en un plazo más dilatado la gestión constante, y en los últimos 5 años ambos fondos lograron estar por encima del 6%. En 2017 hemos logrado atraer más de 30 millones de euros en traspasos y aportaciones, un **incremento de patrimonio superior al 50%**, que se sitúa ya en el entorno de los 100 millones. De este modo, recuperamos los niveles previos al bloqueo de su operativa, entre marzo y julio de 2015, provocado por la intervención de Banco Madrid, que en ese momento era la entidad depositaria de los fondos. La preocupación derivada de esta situación generó un lógico efecto de salida de parte de las inversiones que, gracias a la gestión de PSN y la confianza que el colectivo otorga al Grupo, han sido recuperadas, hasta superar actualmente el volumen con que contaba en aquel momento.

El de los **fondos de pensiones** es para nosotros un segmento en franco crecimiento y un instrumento magnífico también a nivel colectivo. En 2017 se constituyeron seis nuevos planes y continuamos diseñando instrumentos específicos para colegios profesionales e instituciones, de tal modo que ofrezcan a sus colegiados y asociados la posibilidad de contar con un plan exclusivo con el respaldo gestor de PSN.

Hasta aquí el repaso a las grandes cifras de nuestra actividad en España. Quiero dedicar ahora alguna pincelada al trabajo que desarrollamos en **Portugal**. 2017 ha sido un ejercicio complejo en este mercado porque se ha implementado un cambio en el modelo de negocio de la entidad, cambio absolutamente necesario dadas las circunstancias del mercado de ese país y muy especialmente la situación de su mundo laboral, lo que ha implicado la adopción de una serie de medidas organizativas, entre ellas la apertura de nuevos canales de distribución, que está previsto den sus frutos durante el próximo ejercicio. Consecuencia de este contexto, la facturación se ha visto reducida al millón de euros frente al 1,7 de 2016 pero estamos convencidos de que hemos tomado el camino correcto para que nuestra actividad en el país vecino avance como todos deseamos.

El desarrollo de productos diferenciales que respondan a necesidades específicas de nuestro colectivo es uno de nuestros retos prioritarios. En este sentido, es una evidencia en los últimos años la necesidad de canalizar el ahorro a través de productos asegurados y que

ofrezcan una rentabilidad mínimamente atractiva, dado el contexto de tipos de interés en el 0%. Y creo que lo hemos logrado. Hace ahora un año les hablaba de PSN Ahorro Flexible como una solución idónea a esta coyuntura económica. Pues bien, los mutualistas lo han respaldado mayoritariamente con cerca de 100 millones de euros en primas canalizadas a través de este seguro. Garantía 100%, disponibilidad total y una rentabilidad neta que actualmente está en el 1%. Es una prueba más del esfuerzo solidario de esta Mutua para que sus mutualistas encuentren en ella la solución que necesitan y lo podemos hacer precisamente porque, como vengo insistiendo durante toda mi intervención, para nosotros el beneficio económico no es lo prioritario, aunque muy importante para lograr nuestros fines. Pero no nos quedamos en un único perfil de ahorrador, trabajamos para dar solución a las distintas sensibilidades que agrupamos. Por eso acabamos de poner a disposición de los mutualistas nuevas opciones, como una versión de unit linked o seguro ligado a una cesta de fondos de inversión en el que hasta el 80% de la inversión está garantizada, actualizando dicho porcentaje en incrementos periódicos. Se trata de otra innovación en el mundo del seguro que va a ayudar a muchos mutualistas a ver con otros ojos el mundo de la inversión, tradicionalmente vetado para los perfiles más conservadores.

Si hablamos de innovar en producto y servicio, tengo que referirme al salto que ha supuesto la incorporación al Grupo de **AMIC Seguros Generales**, aseguradora adquirida a la Mutualidad de la Ingeniería que nos está permitiendo convertirnos en aseguradora integral. Ya en 2016, tras grandes cambios necesarios, dimos el primer paso con la puesta en el mercado de dos nuevos seguros, Decesos y Responsabilidad Civil Profesional, que han permitido incrementar las primas de los seguros no Vida en un 14% durante 2017. Aún estamos lejos para que las cifras de actividad en el campo de los Seguros Generales se sitúen en los niveles que pretendemos, pero éste es un camino **recién iniciado** y que además ha precisado de una importante inversión de adecuación tecnológica. Más allá de esta lógica evolución, estamos seguros de estar aportando soluciones novedosas que poco a poco van encontrando el respaldo del colectivo profesional.

Es el caso del **seguro de Responsabilidad Civil Profesional**. Nuestro profundo conocimiento del mundo profesional nos ha permitido configurar un producto diferencial, personalizado al máximo en función del trabajo y la especialización de cada mutualista, y todo ello con un marcado **carácter humano**, un atributo muy difícil de encontrar hoy en este campo. En 2017 incorporamos el seguro de Auto y en este 2018 lo haremos con dos más: **Multirriesgo y Salud**. El primero de ellos es un nuevo seguro que tiene unas connotaciones estratégicas muy importantes, porque se trata del primer producto que lanzamos en coaseguro con Mapfre.



A finales del año pasado suscribimos una alianza con el importante asegurador para poder acercar a nuestro colectivo nuevos seguros con el sello de calidad de Mapfre y la especificidad propia de PSN. La mejor prueba es el seguro Multirriesgo especial Farmacias, una opción muy valorada ya en el mercado puesto que el producto de Mapfre era quizás el más completo y ahora se ha visto mejorado gracias a nuestra experiencia y relación con el colectivo farmacéutico. Fruto de esas sinergias, hemos diseñado un seguro verdaderamente diferencial con coberturas exclusivas y perfectamente adaptadas a la realidad de la oficina de farmacia actual. Este es sólo un primer paso porque seguiremos trabajando con Mapfre para lograr que nuestra cartera de productos sea absolutamente integral y totalmente a medida de las condiciones y necesidades específicas de profesionales y mutualistas.

Sin olvidar lo que motivó el anuncio más importante que se realizó en 2017: nuestra decisión de entrar en el mercado de **seguros de Salud**. Nuestro excepcional conocimiento del mundo de la Sanidad, de la enfermedad, del sufrimiento, de la condición humana, de la asistencia sanitaria y concretamente de la realidad del colectivo no solo médico, sino de todo el colectivo de profesionales que participan en el proceso de la asistencia, nos permite tener una sensibilidad muy profunda respecto de lo necesario para constituir el mejor seguro de salud posible. Esa es la esencia de nuestro modelo, lo que realmente hace único nuestro proyecto de Salud, con **dos pilares fundamentales**: el **paciente** y los **profesionales sanitarios**. Desde ese doble planteamiento, estamos desarrollando un producto que además de ofrecer el mejor servicio y atención al paciente, otorga una importancia capital a la labor del profesional que presta sus servicios. El objetivo es **dignificar un ejercicio** que cada día soporta una mayor exigencia al tiempo que merma su reconocimiento, su consideración y su incentivación.

El futuro seguro de Salud de PSN, cuyos principales atributos les hemos adelantado en exclusiva a los mutualistas, supondrá un **refuerzo a la humanización** de la asistencia sanitaria, potenciando una estrecha relación médico-paciente, una realidad cada día más viciada como consecuencia de los actuales modelos asistenciales profundamente mediatizados. Los trabajos en el campo del seguro de salud siguen avanzando y contamos con el apoyo de una de las reaseguradoras más importantes del mundo, que desde el primer día entendió nuestro proyecto y se unió a tan importante iniciativa en aras de su inmediata realidad. Hemos recibido muy buenas sensaciones por parte de representantes profesionales de primer nivel con los que hemos compartido nuestro modelo y esperamos que sea una realidad antes de que finalice este 2018. Éste es uno de los proyectos más ilusionantes de los que hemos emprendido, fruto del gran compromiso con los profesionales y con la sociedad, compromiso que día a día nos inspira y es objeto de todo lo que se mueve y fluye en PSN.

Todo este esfuerzo por estar a la vanguardia en producto y servicio responde a nuestra firme decisión de poner en valor la innovación, el conocimiento, en una decidida apuesta por la mejora continua. Se enmarca en un proceso interno en el que llevamos años trabajando, y del que empezamos a ver sus frutos en forma de mayor eficiencia en la calidad, en los tiempos y el servicio al mutualista.

Recordarán que en las dos últimas Asambleas les he hablado del denominado **Compromiso San Juan**, un acuerdo que refuerza nuestro absoluto compromiso con todas y cada una de las labores que desarrollamos **en favor del mutualista**. Quiero trasladarles que este acuerdo está hoy aún más presente, porque las iniciativas que se han puesto en marcha en estos últimos doce meses han seguido este patrón. Sean medidas de corte interno o externo, siempre han tenido como meta mejorar lo que hacemos por el colectivo, y ésta es y seguirá siendo nuestra principal hoja de ruta.

Estamos inmersos en un **momento de gran transformación**, social, cultural, económico-financiera, digital, de comunicación, de información, que nos imponen adaptaciones flexibles, rápidas, eficientes e innovadoras; trabajamos para que los mutualistas encuentren en PSN más vías de acceso, nuevas formas de contactar con nosotros, respuestas rápidas a sus consultas, soluciones más adaptadas y personales, productos más variados y exigentes y, todo ello, en un excelente y personal servicio.

Para conseguirlo, seguimos avanzando en nuestro ambicioso proyecto de refuerzo tecnológico y humano para poner el conocimiento al servicio de la entidad y, por ende, de todos los mutualistas. Vivimos en la Sociedad del Conocimiento y ahora más que nunca hace falta poner en valor el saber.

Ese conocimiento debe de ser compartido y en esa línea venimos trabajando desde hace años para que nuestros canales de comunicación se conviertan en verdaderos altavoces para el sector profesional. Principalmente en el campo de la previsión social complementaria tenemos un deber ético y moral con nuestros mutualistas y con la Sociedad en general. Hemos adoptado una posición activa, un papel protagonista en el hacer entender a los profesionales que su autorresponsabilidad no es una opción, es una necesidad, es una obligación para consigo mismo y con sus familiares. En este sentido, nuestro ecosistema online ha recibido nuevamente el reconocimiento del portal Innovación Aseguradora, en este caso por partida doble. El blog en Confianza se ha alzado como el mejor en la categoría de Información del sector asegurador en España y ya son 5 semestres consecutivos liderando el ranking. Idéntica posición ha ocupado la página web corporativa de PSN, declarada la mejor del sector, y, por primera vez, el Grupo ha conseguido entrar en el Top Ten del ranking general.

Quiero iniciar ahora un repaso por nuestras otras actividades, esas que denominamos de valor añadido y que nos otorgan un marchamo diferencial porque trascienden nuestra actividad aseguradora. La **sociedad Doctor Pérez Mateos**, que gestiona el Complejo San Juan y los centros de Los Robles en Madrid y Asturias, ha experimentado una mejora relevante en sus cuentas de explotación. Hoy Doctor Pérez Mateos es solvente, hoy se financia a sí misma. Una tendencia que ya se apuntaba en 2016, y que el pasado ejercicio consolidó. El Complejo San Juan, gracias al buen trabajo realizado y a la espectacular transformación que ha sufrido en los últimos años, con mejoras constantes en instalaciones y servicios. Nuestro Complejo ha recuperado todo su esplendor y está volviendo a ser referencia vacacional y de ocio en la zona. Los Robles Gerhoteles, con sus centros en Madrid y Oviedo, siguen ofreciendo un servicio exclusivo y diferencial a nuestros mayores como parte de nuestra política de protección a los segmentos más sensibles de nuestra base mutual y ambos mejoran sensiblemente sus resultados respecto de 2016. Aunque en Asturias no hemos conseguido aún equilibrar ingresos y gastos, recuerden que es el centro de más reciente creación, nuestro gerhotel de Madrid ya muestra cifras muy positivas. El pasado ejercicio obtuvo unos resultados positivos por encima de los 200.000 euros.

Y si hablamos de segmentos de especial protección no puedo dejar de referirme a **PSN Educación y Futuro** que gestiona la red de escuelas infantiles Bicos. Hablamos de un servicio de máxima calidad por el que optan algunos de nuestros mutualistas. Al hacerlo, ponen en nuestras manos su mayor tesoro: sus hijos y nietos. Y no hay mayor prueba de la confianza que otorgar el cuidado de sus pequeños. Esta actividad nos sirve además como fuente de incorporación de nuevos mutualistas, además de un perfil muy concreto, el de los jóvenes profesionales. En este sentido, en el punto sexto del orden del día, este Consejo planteará una donación a Educación y Futuro con el objeto de que pueda seguir desarrollando un servicio tan valorado por nuestros mutualistas, dentro del marco de prudencia y garantías con el que PSN afronta este tipo de actividades.

Quiero referirme ahora a la actividad de nuestra consultora de servicios profesionales, **Previsión Sanitaria Servicios y Consultoría -Sercon-**, que además de prestar servicios al resto de empresas del Grupo, es referencia en el campo de la protección de datos personales. Precisamente el final del pasado ejercicio y el inicio del presente han estado marcados en este campo por la nueva regulación europea en materia de protección de datos, que supone importantes cambios para empresas y profesionales y abre una interesante vía de penetración para nuestra consultora.

He dejado para el final otra de las noticias importantes del año 2017, la que se produjo concretamente el pasado 22 de diciembre: el inicio de cotización en el Mercado Alternativo



Bursátil de PSN Gestión Socimi. Como les decía al arranque de mi intervención, es la primera socimi promovida en España por una aseguradora y decidimos hacerlo porque entendemos que es una herramienta óptima para la gestión de nuestro cada vez más importante patrimonio inmobiliario. PSN Gestión Socimi supone, a la vez, la consolidación de un proyecto nuevamente alineado con el objetivo de poner a disposición de los mutualistas nuevos e innovadores instrumentos de inversión. Y lo queremos hacer con total exclusividad por lo que antes de iniciar la salida a bolsa, les ofrecimos a todos ustedes, y solo a ustedes, la posibilidad de adquirir acciones. Nuestro objetivo para este 2018 es potenciar la actividad de la Sociedad, invirtiendo con nuestra habitual prudencia y reflexión previa de cara a incrementar el valor añadido para el accionista y mejorar la retribución vía dividendos.

Y valga esta oportunidad para anunciarles que tenemos en proyecto una ampliación de capital de PSN Gestión Socimi, especialmente para nuestros mutualistas.

Voy concluyendo, pero no quiero hacerlo sin volver sobre los dos valores que hoy han servido para vertebrar todo este informe: Compromiso y Transparencia.

Nuestro **compromiso** es fruto de nuestra propia naturaleza, de nuestro ADN. No somos una entidad al uso, nuestra única meta y razón de ser son los profesionales universitarios. Su protección, sus necesidades y sus inquietudes son las nuestras, porque con o sin, con mayor o menor beneficio económico, sin su confianza no existiríamos. Precisamente de esta reflexión se deriva el segundo de los valores, **la transparencia**. Este ejercicio que hoy venimos a hacer a la Asamblea General de Mutualistas es un esfuerzo por trasladar fielmente lo que hacemos en Previsión Sanitaria Nacional y la situación de una entidad, cuyo único fin es devolver a los profesionales lo que estos nos han depositado. Esta frase podría aplicarse en muchas otras entidades a lo que comúnmente se denomina Responsabilidad Social Corporativa, pero a mí no me gusta que le pongamos ese apellido, al menos no en Previsión. Como les decía antes, fijarse prioritariamente en los resultados económicos es propio de las sociedades anónimas, las mismas que presumen de políticas de RSC para poner un sello solidario a su actividad. Nosotros no tenemos que presumir de políticas de RSC porque somos RSC. Somos Responsabilidad, somos Sociedad y somos Compromiso. No necesitamos de apellidos.

Lo que antes le comentaba a propósito del, muy pronto realidad, hoy proyecto de un seguro de Asistencia Sanitaria, marcado por un sentido profundamente humano, y ya que de humanidad estamos hablando y ligado al gran valor social que comentábamos, les comunico la próxima puesta en marcha de otra iniciativa la que en gestación le denominamos PROGRAMA FILIA que no es otra que poner en marcha una actividad y dotarnos de una herramienta para combatir y paliar las consecuencias de la soledad en las personas mayores.



La soledad es una terrible y progresiva lacra social, cada vez son más las personas que acaban o se sienten solos, sin familia, sin pareja, sin amigos, sin nadie con quien compartir una conversación, un café, un paseo, una inquietud.

Esta iniciativa nace con la idea de aglutinar al colectivo directo de PSN, empleados y mutualistas, ese colectivo que tanto tiempo y tantas cosas compartimos, para que, desde la solidaridad y la voluntariedad, coordinaremos una oferta y una demanda, una generosidad y una necesidad. Poco a poco es voluntad extenderlo a todos los sectores profesionales, colegios, sociedades, ... Contamos con vosotros

Hasta aquí el resumen a grandes trazos del trabajo y los resultados de 2017. Seguimos avanzando **sin conformismos** porque sólo desde una sana ambición conseguiremos ser esa organización que está llamada a agrupar a la totalidad de un colectivo tan importante en esta sociedad como es el de los profesionales universitarios. Seguimos dando pasos para andar ese camino y cada día estamos más cerca. Una vez más, agradecerles su presencia, su apoyo y su compromiso con PSN.

Muchas gracias.