


 DIRECTOR GENERAL,
SR. ENRIC TORNOS

Articles d'interès – Parla el ...

Complir amb els compromisos adquirits amb els mutualistes, la fortalesa de Mutual Mèdica

Mutual Mèdica és una mutualitat de previsió social, sense ànim de lucre, que és propietat dels mutualistes i treballa per a ells, és a dir, els metges.

De forma més o menys implícita, a l'anterior afirmació es troba l'ADN de l'entitat.

Com a mutualitat, regeix el principi de solidaritat i auxili entre els seus mutualistes: uns vetllen pels altres, sempre en benefici del col·lectiu mèdic.

Com que no hi ha ànim de lucre, no existeix la necessitat d'obtenir un benefici per destinar-lo al pagament de càrrecs i figures que es donen en altres formes jurídiques, com és el cas dels accionistes en una societat anònima. Aquest fet és molt important per als mutualistes, ja que un vegada cobertes les despeses que suposa la mateixa estructura de l'entitat -i destinada una petita part en forma de reserves (més endavant veurem la importància d'això)-, tot l'excedent restant es reparteix entre els mutualistes en forma de majors cobertures o menors quotes, en definitiva, a iguals estructures de costos. Una mutualitat reverteix molt més en els seus "clients" perquè no ha de retribuir el capital prestat pels accionistes d'una societat anònima.

Aquest fet, juntament amb altres, com pot ser el tipus d'inversió que Mutual Mèdica realitza amb l'import de les quotes cobrades, justifica el que la mutualitat pugui garantir tipus d'interès, en alguna de les seves assegurances de jubilació, per sobre del que fan o puguin fer altres companyies asseguradores o entitats bancàries.

Com és de previsió social, altre element rellevant és la voluntat i el fet de garantir la jubilació dels metges mutualistes. A diferència d'alguns productes de jubilació oferts per altres entitats o agents de previsió social, en què l'import a cobrar, arribat el moment, depèn de l'evolució dels actius en què s'hagi invertit i, per tant, és una incògnita fins aquell moment, del que es dedueix que existeix un clar risc que asumeix el prenedor d'aquests productes, Mutual Mèdica entén que part fonamental de la seva missió és **assegurar** el cobrament d'una prestació certa i coneguda de jubilació des que signa el contracte amb els seus mutualistes i, per això, es compromet garantint un tipus d'interès de rendibilitat mínima durant tota la vida del contracte.

A ningú se li escaparà que, si l'opció escollida per Mutual Mèdica és la de no transferir el risc de la inversió als seus mutualistes, aquest recaurà sobre la pròpia entitat. Efectivament, una vegada garantit un tipus d'interès al mutualista, Mutual Mèdica inverteix les quotes cobrades d'aquest i pot donar-se algun dels següents escenaris:



DIRECTOR GENERAL,
SR. ENRIC TORNOS

Articles d'interès – Parla el ...

a) La rendibilitat de la inversió que realitza Mutual Mèdica és superior al tipus que està garantint als seus mutualistes. En aquest cas, com que la majoria de contractes de jubilació l'estableixen així, l'excés de rendibilitat es transfereix automàticament al mutualista en forma de participació en beneficis. Això vol dir que el mutualista acaba obtenint una rendibilitat major a la promesa inicialment.

b) La rendibilitat de la inversió que realitza Mutual Mèdica és igual al tipus que està garantint als seus mutualistes. Sota aquest supòsit es segueix complint amb el compromís adquirit amb el mutualista i la rendibilitat a jubilació és la que es va garantir en un moment inicial. No hi ha sorpreses per al mutualista.

c) La rendibilitat de la inversió que realitza Mutual Mèdica és inferior al tipus que està garantint als seus mutualistes. Si fos una altra entitat, possiblement aquesta menor rendibilitat seria traslladada automàticament al mutualista, però per tot el que hem explicat fins ara és fàcil preveure que aquesta no és l'opció que ha escollit Mutual Mèdica per als seus mutualistes.

En aquest cas, la deficiència de rendibilitat seria absorbida íntegrament per l'entitat i el mutualista acabaria cobrant en la seva jubilació allò que es va dir en el contracte inicial. Sembla força clar que aquesta situació no seria sostenible indefinidament en el temps, tot i que tota entitat té una determinada capacitat d'absorbir pèrdues, capacitat a la qual podem anomenar Solvència.

Doncs bé, en funció del nivell de solvència d'una entitat, aquesta tindrà major o menor capacitat per garantir els compromisos a què abans fèiem referència o, dit d'una altre manera, quant major sigui la solvència d'una entitat, més tranquils poden estar els seus mutualistes o clients, ja que els compromisos seran complets, tot i que es produeixin situacions adverses.

Arribats a aquest punt seria interessant mesurar el grau de solvència de l'entitat, doncs bé, com mesurem aquesta capacitat econòmica?

L'indicador que valora aquesta capacitat econòmica és el marge de solvència, constituït pel patrimoni propi de l'entitat, patrimoni no destinat a la cobertura dels compromisos adquirits amb els mutualistes, és a dir, pels fons propis lliures, oferint una idea la capacitat addicional que té l'entitat davant possibles desviacions produïdes per la incertesa del mercat.

- Si observem el sector assegurador veiem que les grans corporacions tenen un marge de solvència molt més estret que el nostre, sent al voltant de 2 vegades el mínim exigít per l'òrgan regulador.



DIRECTOR GENERAL,
SR. ENRIC TORNOS

Articles d'interès – Parla el ...

- En el sector de las mutualitats de previsió social aquest es és entre 2 i 3 vegades el mínim exigit.
- Mutual Mèdica té un marge de solvència 3,2 vegades el mínim exigit per la Direcció General d'Assegurances i Fons de Pensions.

Conclusió: els fons propis de l'entitat permeten fer front a possibles desviacions, com per exemple pot ser una baixada de tipus d'interès, o a una possible incertesa del deute espanyol respecte a Europa.

Una vegada conegut el nivell de solvència, una pregunta que se'ns podria venir a la ment és com s'arriba a aquest nivell. Són molts els factors que fan que una entitat sigui solvent, en definitiva i simplificant-ho molt serien totes aquelles accions que al final permeten realitzar l'activitat amb un petit benefici per a poder-ho reservar i acumular any rere any. Observin que, en la generació d'aquest benefici o solvència, estarien implicades àrees o funcions que anirien des de allò comercial, fins al pagament de les prestacions, passant per la gestió de les inversions financeres, el control intern i altres funcions d'igual importància a les anteriors.

D'aquí, de la importància de mantenir un bon nivell de solvència per poder complir els compromisos amb els nostres mutualistes, perquè així una part de les seves vides sigui més previsible i tranquil·la, neix la fortalesa de la nostra entitat i, com no, la confiança i la tranquil·litat dels metges, nostres mutualistes i propietaris.