

A low-angle photograph of the IMQ Zorrotzaurre building, showing its modern glass and metal facade against a clear blue sky. The building's name is visible in large, white, three-dimensional letters on the upper part of the facade.

IMQ Futuro Sostenible

LA EVOLUCIÓN DEL MODELO IGUALATORIO EN MANOS DE MÉDICOS

Tu voz y tu voto son esenciales para el futuro del IMQ



ADEMI

Asociación por
la defensa del
Modelo Igualatorio

Primer Grupo de Accionistas del IMQ

IMQ Futuro Sostenible

LA EVOLUCIÓN DEL MODELO IGUALATORIO EN MANOS DE MÉDICOS

1

Introducción

ADEMI ABRE UNA PUERTA AL FUTURO DEL IMQ

2

Plan Económico Financiero

CÓMO DAR SALIDA A QUIEN QUIERA VENDER
Y GARANTIZAR LA RENOVACIÓN DEL ACCIONARIADO

3

Presentación encuesta ADEMI

INTERES COMPRA Y VENTA DE ACCIONES

4

ADEMI rechaza la oferta de Adeslas

RAZONES POR LAS QUE DECIMOS NO

5

Plan de Futuro para el IMQ

QUÉ VA A HACER ADEMI

6

Puntos de la Orden del Día de la JG

DESCRIPCION DE 4 PUNTOS INCLUIDOS POR ADEMI.

Conclusiones



ADEMI abre una puerta al futuro del IMQ

La Evolución del Modelo Igualatorio

Os presentamos un proyecto ilusionante y viable para el futuro del IMQ donde **el control y la mayoría del accionariado permanece en manos de los médicos.**

ADEMI es la asociación mayoritaria de accionistas del IMQ creada con el objetivo de **renovar, mejorar y evolucionar** el Modelo Igualatorio.

EVOLUCIONAR

MEJORAR

RENOVAR





En ADEMI apostamos firmemente por modernizar el **Modelo Igualatorio**, el **único modelo** en el que la mayoría de **la propiedad y el control del IMQ sigue en manos de los médicos**



100% viable, estamos asesorados por Barrilero y NORGESTION



Garantiza arraigo en el País Vasco y de la Sede Social en Bilbao



Inversión muy rentable en constante revalorización



Modelo de gestión avanzado donde el médico es protagonista



MAPs como factor diferencial y humano de la compañía



Mejora de calidad de servicio y de condiciones del médico proveedor



Protección total del fondo de pensiones de Montepío



Legado de nuestros mayores para las nuevas generaciones



Garantiza la entrada y salida de accionistas a un precio atractivo

Un proyecto que te beneficia como accionista

Sin afectar a los dividendos actuales y futuros

Veamos a continuación como el plan de ADEMI hace posible:

- **La salida ahora y en el futuro de aquellos que quieren vender.**
- **Garantiza la renovación generacional del accionariado.**



Plan Económico Financiero

CÓMO DAR SALIDA A QUIEN QUIERA VENDER
Y GARANTIZAR LA RENOVACIÓN DEL ACCIONARIADO



260.000€

paquete de 1000 acciones

En base a la propuesta de ADEMI

PUEDES VENDER TUS ACCIONES AL MEJOR PRECIO SIN ENTREGAR EL CONTROL DEL IMQ

Durante 2 años el precio de salida
se fijará en 260.000€ por paquete de acciones.

Después el EBITDA, que **previsiblemente
irá al alza**, marcará el precio de las acciones

Si quieres vender

Garantía de salida para quien quiera vender ahora y en el futuro

El estudio que **hizo ATTEST para el Consejo** para la Junta de Octubre del 2020, concluía que:

[...] **el Grupo cuenta con mecanismos internos suficientes para solventar el problema accionarial actual manteniendo el modelo asistencial IMQ y manteniendo la mayoría de la propiedad, sin modificar el status quo del mismo.**

[...] Dichas alternativas están en parte disponibles en la actualidad o bien serían realizables a corto/medio plazo.

ADEMI ha preparado

Herramientas para dar salida a accionistas

Solas o combinadas pueden dar **salida a un número de accionistas muy por encima** de las previsiones que se han publicado

Herramientas para dar salida a accionistas

Sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía



AHORA

Salida 167 - 225 accionistas
43,4 – 58,4 millones de euros

Excedente de Tesorería

Reducción del Margen de Solvencia

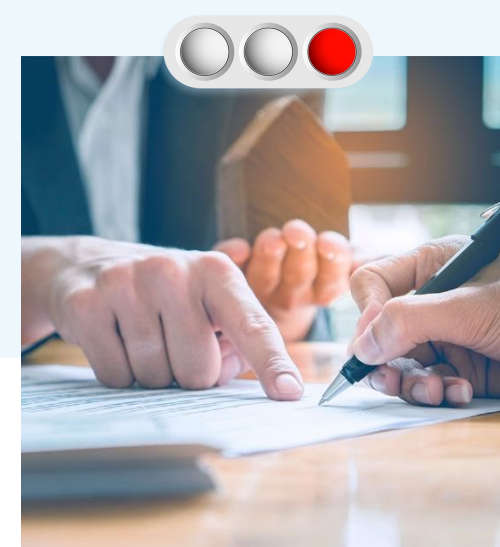


CORTO PLAZO

Salida 115 - 154 accionistas
30 – 40 millones de euros

Préstamo Entidad Bancaria

Financiación en Mercado Alternativo
de Renta Fija (MARF)



PUNTUAL

Salida 131 - 277 accionistas
34 – 72 millones de euros

Venta de Inmuebles (sale & lease back)

Venta de Porcentaje del Grupo IMQ

Preferimos evitar recurrir a estas herramientas



AHORA

Excedente de Tesorería



Salida 96 - 154 accionistas

25 - 40 millones de euros

Qué es

Dinero que tenemos en la hucha en cuentas corrientes en diferentes sociedades, no comprometido en inversiones u otros, y que podemos utilizar para dar salida.

Comentarios

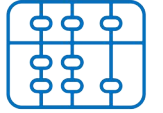
- El Consejo dice que solo es posible usar 25 millones de euros de fondos propios cuando el informe de Attest avalado por ellos fijaba la cantidad en 77,5 millones.
- Es verdad que para disponer de una parte del dinero hay que contar con Adeslas-SCA, que siempre ha demostrado ser un socio con el que se llega a acuerdos. En el peor de los casos se podría recurrir a arbitraje para desbloquear la situación tal como se contempla en el pacto de socios.

Sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía



AHORA

Reducción Margen de Solvencia



Salida 71 accionistas

18,4 millones de euros

Qué es

Dinero depositado para subsanar siniestros ante posibles desviaciones al alza de éstos. Nuestro margen es de 220, muy por encima de la exigencia legal y del de SCA-Adeslas y otras compañías. **Podemos rebajarlo a 180**, que está aún por encima de lo que exige la Dirección General de Seguros.

Comentarios

- Para esta operación hay que contar con Adeslas-SCA que es un socio razonable. Siempre se puede recurrir a arbitraje para desbloquear la situación tal como se contempla en el pacto de socios.

Sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía



CORTO PLAZO

Préstamo Entidad Bancaria



Salida 39 accionistas

10 millones de euros

Qué es

Como cualquier persona o empresa podemos pedir un préstamo en una entidad bancaria. **Ya hemos hecho las pertinentes gestiones** para un préstamo que podríamos pagar perfectamente **sin comprometer al negocio**.

Comentarios

- No dependemos de nadie para esta operación que es muy sencilla de llevar adelante y **todas las entidades bancarias visitadas estarían encantadas** porque somos un gran Grupo.

Sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía



CORTO PLAZO

Financiación en Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF)



Salida 76 - 115 accionistas

20 - 30 millones de euros

Qué es

Una iniciativa creada para que las empresas solventes como la nuestra puedan financiarse mediante la emisión de títulos de renta fija a un bajo interés. Esos títulos se pueden renovar a su vencimiento.

Comentarios

- Es una operación que un Grupo como el nuestro no tendrá dificultades en realizar.

Sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía



PUNTUAL

Venta de Inmuebles



Salida 76 - 115 accionistas

20 - 30 millones de euros

Qué es

Las grandes compañías se están desprendiendo de los inmuebles. Hemos contactado con **empresas dispuestas a comprar para luego alquilarnos el inmueble a precio de mercado (sale & lease back).**

Disponemos de inmuebles como IGURCO, Clínica Virgen Blanca, Sede Central....

Comentarios

- No hay dificultades para ejecutar la operación y tampoco habrá dificultades con los otros socios minoritarios.

Preferimos evitar esta herramienta, pero aún así se puede emplear sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía.



PUNTUAL

Entrada socio en Grupo IMQ



Salida 55 - 162 accionistas

14 - 42 millones de euros (máx. 30% del capital)

Qué es

Grupo IMQ es el propietario de sociedades participadas valoradas en más de 140 millones de euros. Puede vender una parte del Grupo **sin que afecte al control de la compañía de seguros.**

Comentarios

- No hay dificultades en la operación más allá de las propias de hacer un pacto de socios con los compradores. **Se han establecido negociaciones con posibles candidatos que estarían encantados** de entrar en caso de ser necesario. Seguiríamos conservando la mayoría.

Preferimos evitar esta herramienta, pero aún así se puede emplear sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía.

¿Qué pasa si tenemos un problema similar en el futuro?

Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Evitamos que el IMQ vuelva a tener que afrontar una situación similar al crear una serie de **mecanismos permanentes** que hacen posible la constante renovación generacional del accionariado

Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Cuantificar las opciones vendedoras y compradoras

Opciones vendedoras

- Desconocemos la cifra de accionistas que quieren salir.
- Abriremos una ventanilla donde se apuntarán quien quiera vender indicando el plazo en el que le vendría bien hacerlo.
- Mantendremos esa ventanilla abierta en la **Oficina del Accionista** para que durante los meses enero a abril se apunten quienes quieran vender y liquidaremos entre septiembre y diciembre.

Opciones compradoras

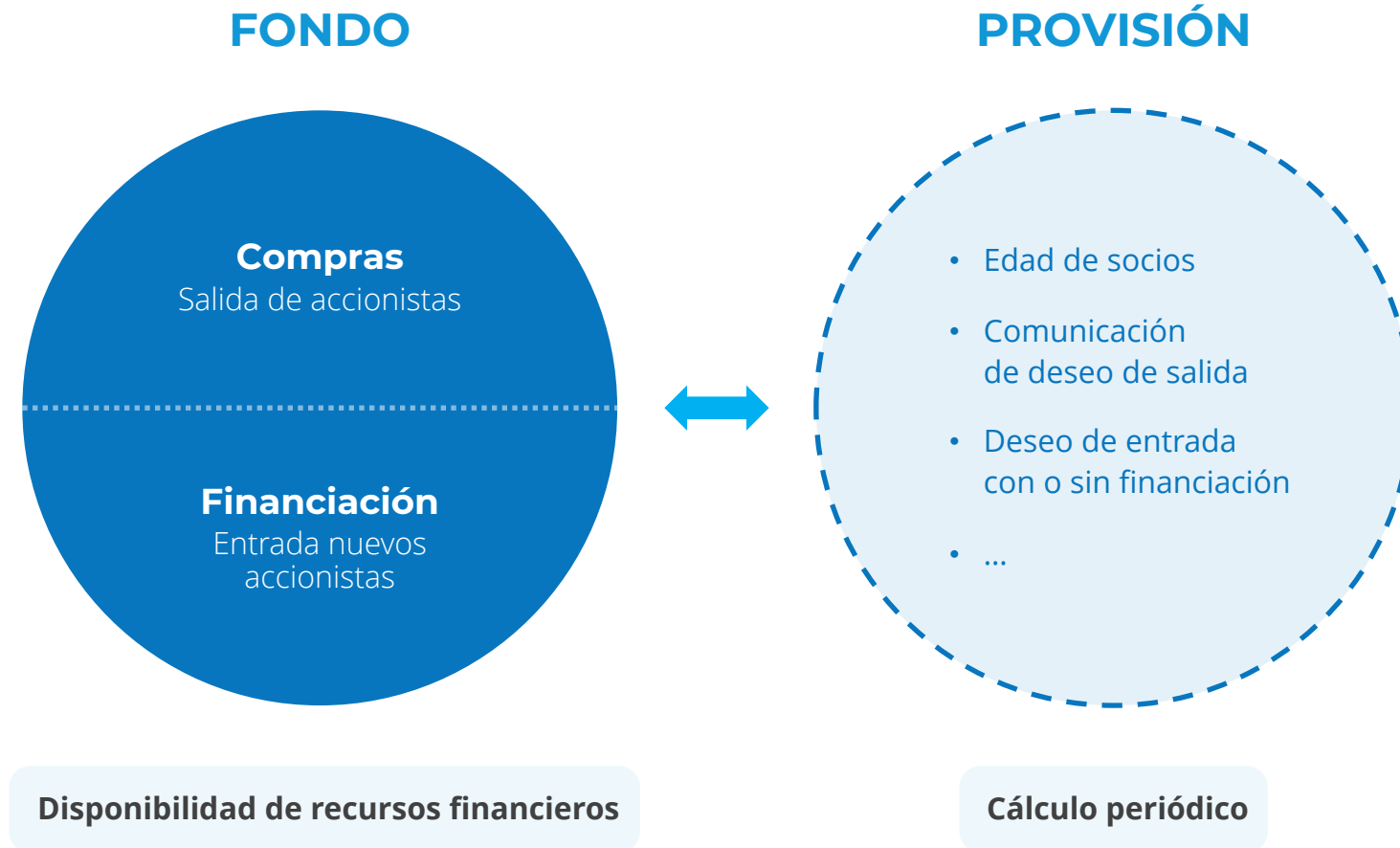
Inversores que quieran invertir en la Sociedad de Médicos con estas prioridades y facilitando su entrada mediante financiación externa:

- **Profesionales médicos del Grupo:**
 - Médicos del cuadro no accionistas
 - Médicos de empresas del Grupo no accionistas
 - Médicos activos accionistas (*incrementando su Participación*)
 - Médicos pasivos accionistas (*incrementando su Participación*)
- **Herederos**, máximo un 30% del total del capital.



Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Fondo de Garantía de Salida y Entrada de Accionistas



Se creará un **FONDO** que permita **disponer de recursos financieros suficientes** para garantizar la salida de accionistas que quieran vender y la financiación de la entrada de nuevos accionistas.

Se utilizará un mecanismo de **PROVISIÓN** para anticipar la **necesidad de los recursos financieros necesarios**.

Calculo periódico en base a criterios como la edad de los socios, la información obtenida por la Oficina del Accionista de deseos de salida o de entrada con o sin necesidad de financiación.

No afectará a los dividendos.



Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Renovación generacional del accionariado con nuevos médicos

- **Tenemos un plan de financiación con entidades bancarias de primer nivel a bajo interés** dispuestas a financiar la entrada de nuevos accionistas, con lo que podremos relevar a los que salen.
- **Hay más de 800 compañeros/as** en el cuadro médico que no son accionistas, y nadie se ha dirigido a ellos para conocer sus intereses.
- Se ha demostrado con la encuesta realizada por ADEMI **un gran interés en la compra de acciones.**

Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Encuesta de intención de Venta y Compra de acciones

Realizada por ADEMI* entre **médicos del IMQ, accionistas y no accionistas.**

Principales conclusiones que se extraen de los datos:

- **Alto interés en la compra de acciones** por parte los colectivos de médicos a los que nos hemos dirigido.
- Esto demuestra que **puede haber relevo generacional** con fórmulas de compra atractivas.
- **Bajo interés en la venta de acciones** en los diferentes colectivos de accionistas.
- Demuestra que **los accionistas dan mucho valor a las ventajas que conlleva el ser socio**, al legado, la seguridad de su inversión, la revalorización futura y al mantenimiento del Grupo IMQ en manos de los médicos, sin ceder la mayoría y el control.

*ADEMI encargo la encuesta a **We Are Testers**, empresa de reconocido prestigio y amplia experiencia en investigación de mercados, encuestas y estadística, y el sector sanitario entre otros.

01

Bajo las condiciones aquí abajo descritas, ¿es interesado en adquirir alguno de los paquetes de acciones promocionados?

Condiciones de compra:

Se pretende que médicos en activo, tengan la mayor facilidad y flexibilidad para poder acceder ser socios de esta gran entidad IMQ, con una historia de éxitos, de forma que puedan obtener todos los beneficios que ello conlleva: capacidad de decisión y voto sobre el futuro de su empresa, el uso de las mejores condiciones de todas sus infraestructuras, acceso al Nuevo Hospital, las mejores condiciones de acceso y mayores prestaciones, formación, etc... Al mismo tiempo participar en una empresa con un ratio de beneficios muy por encima de cualquier mercado, con rentabilidad del 5% anual, y un crecimiento sostenido del 10%.

- 1. Financiación al 50% por entidad financiera de primer orden como **KutxaBank, Banco Santander o BBVA**, con un interés (aprox.) del 5% anual, y otro 50% por el propio IMQ, devolviendo en cuotas mensuales a descontar de facturación. (y analizado con entidades financieras).

Posibilidades de compra:

Opción de contratación	Numero Acciones	Precio	Cuota mensual 10 años**	Cuota mensual 15 años	Dividendo
Opción 1	250	65.000 €	250 € + IMQ 225€	205 € + IMQ 175€	170 - 3
Opción 2	500	130.000 €	500 € + IMQ 450€	400 € + IMQ 350 €	355 - 3
Opción 3	750	195.000 €	800 € + IMQ 675€	600 € + IMQ 550€	550 - 1
Opción 4	1.000	260.000 €	1000 € + IMQ 800€	800 € + IMQ 725€	750 - 1

*Cuota inicial, que ira decreciendo a medida que aumenten los dividendos obtenidos.

Estimado/a accionista:

Para el desarrollo del proceso de salida de accionistas, necesitamos el número de aquellos que desean abandonar el accionariado.

Para ello os ofrecemos la posibilidad de apuntaros en encuestas **informativas** (no vinculantes para el accionista).

Únicamente tendrás que manifestar tu interés en vender.

- A) **quiero vender** ahora
- B) **quiero vender** en la ventana a los 3 años
- C) **quiero vender** más adelante

El proceso lo gestionará la consultora Attest, quienes se pondrán en contacto contigo.

Podrás manifestar tu interés a través de una de estas opciones:

- 1.- La cuenta de correo accionistasimq@pkf-attest.es y el número de DNI.
- 2.- Por teléfono a cualquiera de los siguientes:
 - 673 780 256 en el cual te atenderá David
 - 687 460 588 en el cual te atenderá Naroa

Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

El Consejo nos imita realizando su propia encuesta

Una encuesta en la que sólo se presentan tres opciones al encuestado: **vender o vender o vender.**

Una clara demostración de la gran diferencia a nivel conceptual que existe entre el planteamiento del actual Consejo y ADEMI.

- **El Consejo se centra sólo en VENDER, no ve otra opción que entregar la Aseguradora a SCA-Adeslas** y ni se plantea la posibilidad de que haya médicos interesados en comprar acciones.
- **ADEMI se centra en la RENOVACION GENERACIONAL DE ACCIONISTAS**, para defender y evolucionar el Modelo Igualatorio en el que **los médicos tiene la mayoría y el control de IMQ**, en el que tienen voz y voto.

Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Muestra y segmentación de la encuesta

Nos hemos dirigido a **700 médicos** distribuidos como se puede ver en el gráfico.

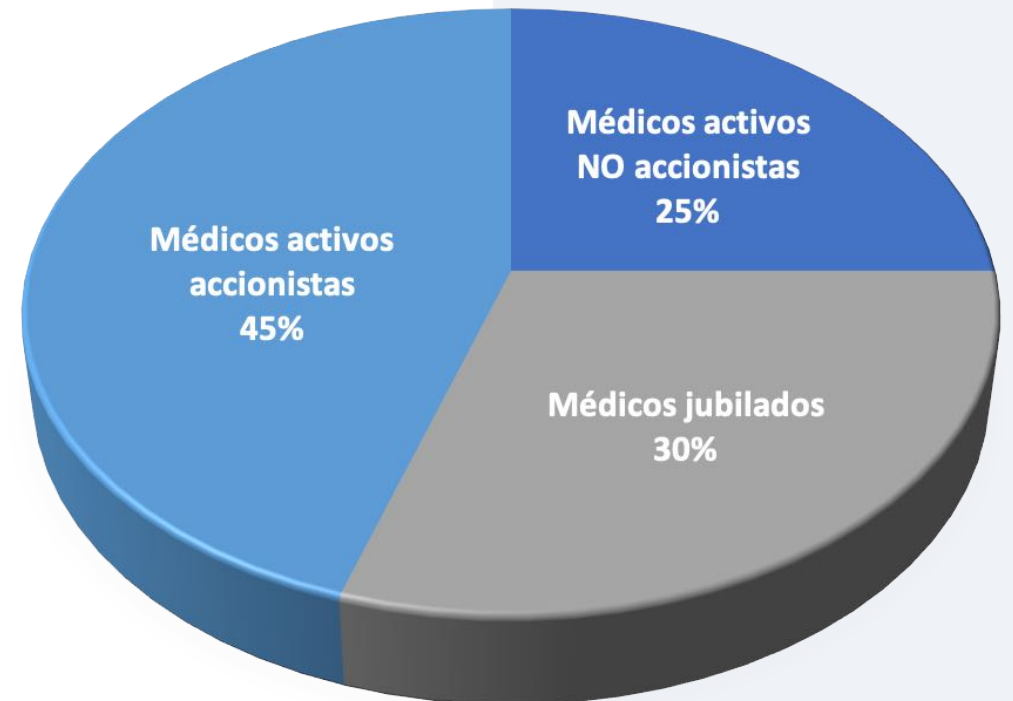
La encuesta se ha basado en dos sencillas preguntas:

¿Quieres Comprar?

- En las condiciones pactadas con las entidades financieras a las que se ha dirigido ADEMI con el objeto de que haya relevo generacional entre los que quieren comprar y vender.
- ADEMI propone un sistema de financiación mixto en el que en pocos años se amortiza el préstamo quedándose con la totalidad del valor al alza de la acción apenas sin esfuerzo.

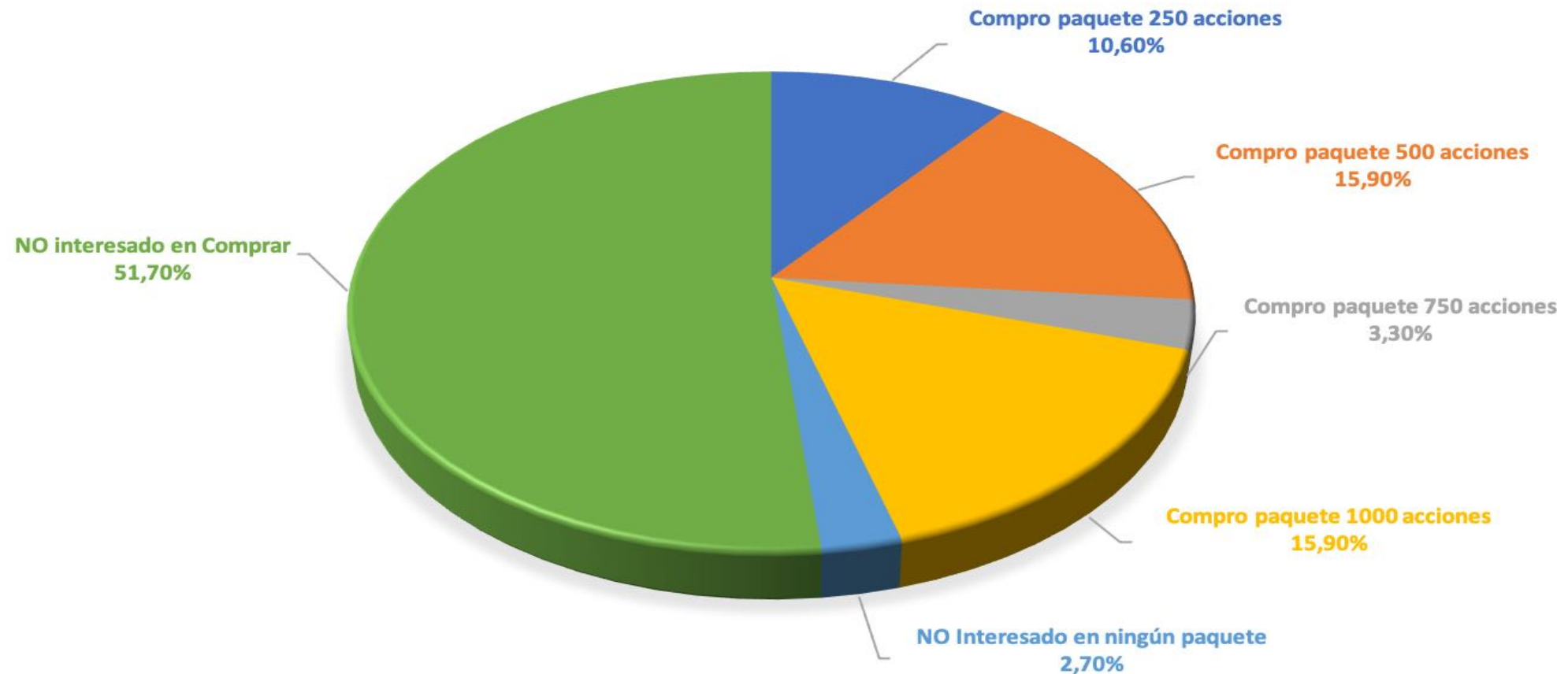
¿Quieres Vender?

- En las condiciones ofrecidas por ADEMI y las de SCA-Adeslas para conocer si es posible el relevo generacional entre los que quieren comprar y vender.



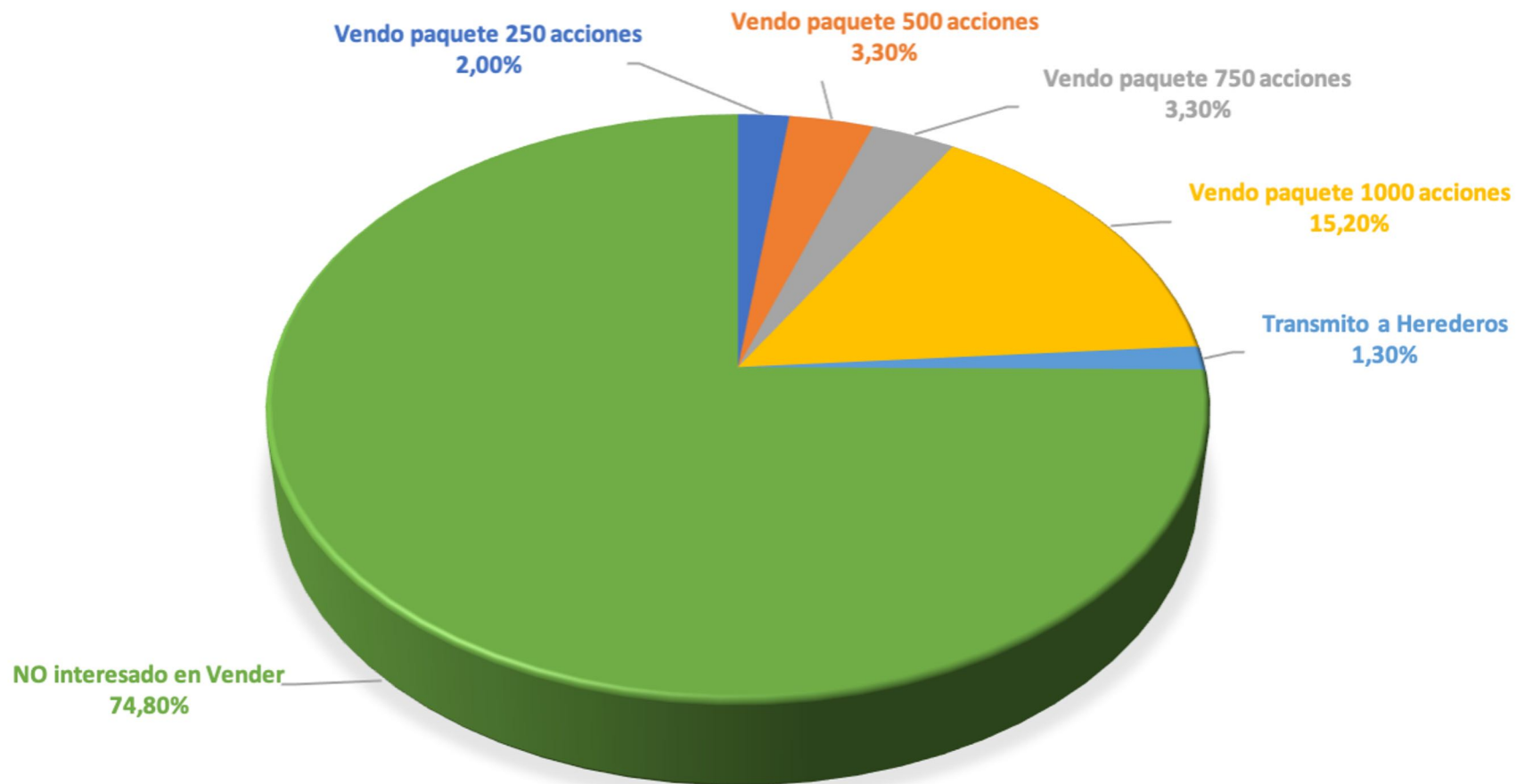
Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Primera Pregunta: ¿Estarías dispuesto a ADQUIRIR alguno de los paquetes de acciones?



Cómo dar salida a quien quiera vender año tras año

Segunda Pregunta: ¿Estarías dispuesto a VENDER alguno de los paquetes de acciones?



En resumen, los datos de la encuesta demuestran

- **La gran mayoría quiere seguir siendo accionista del IMQ**
- **Existe un gran interés en la compra de acciones y garantizar el relevo generacional de accionistas médicos**

Nos deja perplejos el que no se haya realizado la sencilla pregunta «¿Quieres comprar?» que resuelve la cuestión de si es posible el relevo generacional entre accionistas médicos.

Como ves...

Todo está bien planificado

Podemos hacer todo esto manteniendo la salud financiera y sin comprometer el control ni la buena marcha de la compañía, lo cual garantiza el poder seguir acometiendo inversiones futuras con éxito.

ADEMI rechaza la oferta de Adeslas

RAZONES POR LAS QUE DECIMOS NO

ADEMI rechaza la oferta de Adeslas

Por fin hemos tenido acceso a la oferta de SCA-Adeslas

Después de mucho tiempo y de tener que afrontar **barreras de acceso** hemos podido analizar la oferta de SCA-Adeslas:

- **No compartimos la interpretación que el Consejo hace de ella.**
- Tras realizar un **riguroso análisis económico y legal** cualquiera estaría de acuerdo con nosotros en que **esta no es la oferta que esperábamos.**

Por lo tanto, ADEMI dice NO a la oferta de SCA-Adeslas.





RAZONES PARA RECHAZAR LA OFERTA DE ADESLAS

Análisis detallado de las carencias, exigencias y lagunas
de la oferta presentada por SCA-Adeslas

1

Razones para rechazar la oferta de  SegurCaixa Adeslas

SCA-Adeslas no paga 255.000 euros por paquete de 1.000

Pagan 249 mil euros* y es la Sociedad de Médicos quién, con nuestro dinero, complementa hasta los 255 mil euros. **Nos pagamos a nosotros mismos una parte.**

** Importe total máximo 292 millones euros lo que resulta 249 mil por cada mil acciones.*

2

Razones para rechazar la oferta de  SegurCaixa Adeslas

No es el precio definitivo

Depende del resultado de una auditoría que van a realizar en Grupo de la que saldrá el precio definitivo.

El precio puede ser inferior pero **nunca mayor** (*Importe máx. del total de la inversión 292 millones de euros*).

A raíz de esta auditoria **nos retendrán parte del dinero abonado** - o tendremos que avalar - para subsanar contingencias futuras que pudieran darse después de que nos hayan pagado.

3

Razones para rechazar la oferta de  SegurCaixa Adeslas

La primera ventana de liquidez que ofrecen a los accionistas será a los 3 años

Después de dar salida a los 100 primeros accionistas que **serán pagados por la propia Sociedad de Médicos y no por ellos.**

Las subsiguientes ventanas de liquidez se abrirán **cada 2 años.**

4

Razones para rechazar la oferta de  SegurCaixa Adeslas

Después de la primera ventana de liquidez el precio tampoco será 255.000 euros

El precio **nunca podrá ser mayor** (*Importe total máx. 292 millones de euros*)

Puede ser menor ya que depende el EBITDA con lo que nosotros mismos **nos tendremos que pagar la diferencia o nos pagarán menos dinero.**

5

Razones para rechazar la oferta de  SegurCaixa Adeslas

Exigen como condición previa que se les venda un 5% de IMQ Seguros

IMQ Seguros es la “joya de la corona”, **la que más beneficios da**. No contentos con esto además **exigen** que se les garantice lo siguiente:

- a) **La cesión del control** de la aseguradora, para consolidar cuentas.
- b) Los 14.6 millones de euros correspondientes a ese 5% **no darán ni para financiar la salida de los primeros 100 accionistas, solo a 57.**
- c) **Responsabilidades e indemnidades que tendremos que afrontar** para cubrir pasivos ocultos, activos sobrevalorados o elementos patrimoniales incorrectamente contabilizados y otras contingencias.
- d) **Restricciones a las operaciones fuera del curso ordinario de los negocios.**
- e) **Responsabilidades de los vendedores derivada de los documentos contractuales.**

6

Razones para rechazar la oferta de  SegurCaixa Adeslas

No van a comprar acciones a nadie sin antes realizar...

- a) Auditoría de Compra.
- b) Salida del Montepío del accionariado de Grupo IMQ. Alternativamente, la cancelación del actual pacto de accionistas de IMQ,
- c) Modificación de los estatutos de Grupo IMQ.
- d) Modificación de los estatutos de Sociedad de Médicos.
- e) Autorización de la Dirección general de Seguros.
- f) Autorización de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
- g) Finalización, mediante resolución firme, de todos los litigios actualmente planteados sobre las modificaciones estatutarias de Grupo IMQ y sobre los acuerdos de la Junta General de Sociedad de Médicos en octubre de 2.020.

7

Razones para rechazar la oferta de  SegurCaixa Adeslas

No hay concreción en la oferta acerca de que ocurrirá a futuro con los baremos, el Montepío, el cuadro médico, herederos...

Desean mantener un **“diálogo abierto”**... que ya sabemos lo que significa.

Se habla de **“asegurar retribución competitiva”**...lo cual asusta.



RAZONES PARA RECHAZAR LA PROPUESTA DEL CONSEJO

Análisis de la actitud que ha mostrado el Consejo de Sociedad de Médicos al plantear soluciones para el problema del accionariado

1

Razones para rechazar la propuesta del Consejo de Sociedad de Médicos IMQ

Se ha presentado a SCA-Adeslas como la única solución

Cuando existen otras alternativas viables.

2

Razones para rechazar la propuesta del Consejo de Sociedad de Médicos IMQ

SCA-Adeslas debería pagar una prima de control

Si se les entrega el control de la aseguradora deberían pagar una prima.

Tendrían que abonar un importe mucho mayor que el que ofertan.

3

Razones para rechazar la propuesta del Consejo de Sociedad de Médicos IMQ

No han trabajado en facilitar la entrada de nuevos accionistas médicos

Hay más de 800 compañeros/as que no son accionistas y que figuran en el cuadro médico, muchos de los cuáles ya han mostrado interés en convertirse en socios.

4

Razones para rechazar la propuesta del Consejo de Sociedad de Médicos IMQ

Si no entran nuevos accionistas médicos el modelo desaparece

Será muy difícil que un médico quiera entrar en una compañía en donde **el control de la aseguradora ha dejado de estar en manos de los médicos.**

5

Razones para rechazar la propuesta del Consejo de Sociedad de Médicos IMQ

Attest, la asesoría contratada por el Consejo, está de acuerdo con nosotros

[...] el Grupo cuenta con mecanismos internos suficientes para solventar el problema accionarial actual manteniendo el modelo asistencial IMQ y manteniendo la mayoría de la propiedad, sin modificar el status quo del mismo.

- Estudio realizado por Attest para el Consejo de cara a la Junta de Octubre del 2020

Defendieron la viabilidad de dar salida a los accionistas con nuestros propios medios.

Ahora el Consejo dice lo contrario, algo que nos resulta incompresible.

6

Razones para rechazar la propuesta del Consejo de Sociedad de Médicos IMQ

Se puede dar entrada a SCA-Adeslas en Grupo IMQ

Si fuera necesario y por lo tanto **sin perder el control de la aseguradora.**

7

Razones para rechazar la propuesta del Consejo de Sociedad de Médicos IMQ

Dan por hecho que SCA-Adeslas no va a apoyar medidas alternativas

Medidas como rebajar el margen de solvencia con las que tendríamos dinero suficiente para dar salida a todos los quieran **sin perder el control de la aseguradora.**

Confiamos en ADESLAS como socio. Siempre se podrán dar soluciones a través del arbitraje que contempla el pacto de socios actual.



En resumen

Aceptar la oferta de Adeslas supone perder el control del IMQ

- **El precio de venta de 255.000€ no es definitivo** y está sujeto a muchas condiciones, trámites y exigencias. Además nunca irá al alza. **Se paga en parte con nuestro dinero.**
- Las ventanas de liquidez a 3 años primero y luego cada 2 años suponen que **muchos accionistas tendrán que esperar y vender a un precio desconocido y nunca superior.**
- **El Consejo no ha valorado ninguna otra posibilidad.** Nunca hubo un plan B.
- **Hay un total desinterés en la entrada de nuevos accionistas médicos,** la aceptación de la oferta de Adeslas supone la desaparición del Modelo Igualatorio en el medio plazo.
- **No se concreta nada en relación a baremos, Montepío, cuadro médico, herederos...**
- **Todo en la propuesta se orienta a conseguir adquirir ese 5% de la aseguradora que da a Adeslas el control del IMQ, y el resto de factores relacionados con la mejora del IMQ parecen secundarios o irrelevantes.**

Plan de Futuro para el IMQ

QUÉ VA A HACER ADEMI

Te presentamos adónde nos lleva esta puerta que ADEMI abre para el IMQ

Veamos medidas concretas

- Accionistas
- Consejos de Administración
- Estructura Interna
- Empresas participadas
- Profesionales médicos
- Médicos de Atención Primaria
- Especialidades
- Centros policlínicos
- Clínicas
- Asegurados



Qué vamos a hacer

Crear la Oficina del Accionista (OAC)

Con personal interno para atender las necesidades de los accionistas:

- **Informar a los accionistas** sobre la evolución de la compañía y sus proyectos por medio de una Web.
- **Recepción de accionistas interesados en la venta de sus acciones o en la compra de más.**
- **Atender a futuros inversores interesados en el IMQ.**
- **Programa de Nuevos Socios:** para la financiación de la adquisición de acciones en base a acuerdos con entidades financieras.
- **Creación de un Club social:**
 - Invitación a eventos patrocinados por el IMQ y organización de actividades culturales (palco de San Mamés, Guggenheim, etc).
 - Trato VIP en las empresas del Grupo: tarjeta VIP y descuentos en empresas del grupo sin cobertura en las pólizas.
- **Defender los derechos y obligaciones del accionista**, que tendrá ventaja en el ejercicio de su profesión en el IMQ.

Qué vamos a hacer

Accionistas jubilados

Serás partícipe de un proyecto ilusionante para crear el IMQ del futuro y además disfrutarás de los siguientes beneficios:

- **Fortalecimiento del Montepío:** Por medio de un **nuevo modelo de entrada** para futuros asociados que garantiza el relevo **sin el cual eventualmente desaparecería**.
- **Protección de tu familia como médico:** Velaremos por el bienestar de tus seres queridos cuando no estés aquí. Además de heredar tus acciones, al ser la familia de un compañero, **serán tratados muy bien siempre**.
- **Continuidad de IGURCO,** a cuyos servicios socio sanitarios **podrás acceder con facilidades exclusivas si los necesitas**. Al contrario de lo que ha ocurrido en otros "Igualatorios", donde se han vendido unidades de negocio para centrarse exclusivamente en el modelo asegurador,
- **Asistencia Premium:** Acceso al mejor nivel de asistencia y póliza del IMQ en unas **condiciones muy especiales**. No serás solo un número más como en otras compañías de seguros.





Qué vamos a hacer

Accionistas: ¿Quién puede ser socio?

Se abre el capital **en Grupo IMQ** a otros colectivos, no en Sociedad de Médicos.

Socios en Sociedad de Médicos

- **Profesionales médicos del Grupo** *(Por orden de prioridad)*
 - Médicos del cuadro no accionistas
 - Médicos de empresas del Grupo no accionistas
 - Médicos activos accionistas *(Incrementando su Participación)*
 - Médicos pasivos accionistas *(Incrementando su Participación)*
- **Herederos:** Viudo/a del socio y descendientes directos, posibilitando el “salto” generacional entre médicos de la misma familia. Los descendientes directos sólo podrán transmitir las acciones a sus hijos médicos (nietos del médico accionista original). Se limita al 30% el capital de SM en manos de herederos.
- **Se establece en 500 acciones el paquete mínimo de acciones a adquirir**, que daría acceso a la totalidad de derechos como accionista de SM.

Socios en Grupo

- **Inversores institucionales profesionales** con un porcentaje superior al 5%.
- **Limitado hasta un 30%** del capital en Grupo IMQ.

Qué vamos a hacer

Consejos de Administración

Sociedad de *Médicos del Igualatorio Médico (SM)* es propietaria de todas las acciones del Grupo IMQ y por lo tanto queremos:

- **Dirigir el futuro unidos** con un **Consejo de la SM** que represente **todas las sensibilidades** del accionariado.
- **Renovación de cargos.** Cada 6 años obligatoria renovación parcial del Consejo, sustituyendo al menos el 40 % de los miembros. 12 años tiempo máximo de permanencia de un Consejero.
- **Formación para nuevos Consejeros** durante 3 meses.
- **Consejeros Independientes** para aportar visión estratégica.
- **Evitar concentración de cargos** en pocas personas.
- **Creación de Comisiones de Control** con expertos especializados.



Qué vamos a hacer

Estructura interna

Aprovechar el talento interno para:

- **Mejorar y modernizar la gestión**, optimizando recursos para ganar eficiencia.
- **Igualdad de oportunidades** para todos.
- **Ejecutivos independientes** colaborando *estrechamente* con el Consejo.

Asegurar el crecimiento futuro de la compañía:

- **Reducción de gastos estructurales.**
- **Incremento de ingresos** por mejoras de eficiencia.
- Fomentar la **digitalización y las herramientas de comunicación.**



Qué vamos a hacer

Estructura interna

Dirección médica potente

El incremento de la calidad de la atención médica **pasa ineludiblemente por la creación de una Dirección Médica potente:**

- Debe contar con el suficiente peso dentro de la compañía y **capacidad de decisión y ejecución** para aportar valor.
- Redundará en una mejor atención a nuestros asegurados al portar una **visión equilibrada donde el médico es protagonista.**
- **Huimos de una visión exclusivamente empresarial.**
- **El mejor camino para el éxito del IQM es seguir trabajando para dar la mejor calidad de servicio del mercado a los asegurados.**





Qué vamos a hacer

Empresas participadas

- No competir con los profesionales del cuadro.
- Deben prestar **servicios diferentes** a los no llegan los profesionales.
- Participaran en sociedades en las que **los médicos impulsores no lleguen a la inversión necesaria** para el desarrollo de su actividad.
- Pueden constituirse para **prestar servicios donde no los haya**.
- Deben demostrar su **viabilidad**.

Qué vamos a hacer

Profesionales médicos

- **Promover networking** científico y social entre los profesionales.
- **Fortalecer el sentimiento IMQ** en los profesionales:
 - Pertenencia y legado.
 - Potenciar el "efecto de red comercial" ya que somos los principales captadores y fidelizadores de clientes.
- **Ayudar a mantener el liderazgo del IMQ frente a otras compañías.** Los baremos de las compañías en el País Vasco son superiores a los del resto autonomías gracias al liderazgo del IMQ. No debemos de trabajar a precios inferiores a los del IMQ.
- **Creación de Oficina de Atención al Profesional.** Para nuevos y actuales médicos del IMQ que asesorará sobre:
 - Trámites administrativos.
 - Cuestiones laborales
 - Compras de materiales.





Qué vamos a hacer

Médicos de Atención Primaria

- **Recuperar la relevancia** que los MAPs merecen dentro del IMQ.
- **Mantener el actual sistema de pago por póliza/cartilla.**
- **Mejorar honorarios y primar la dedicación y la dispersión geográfica.** No podemos dejar sin MAPs a las localidades pequeñas.
- **Facilitar la incorporación de nuevos MAPs:**
 - Garantizar el relevo generacional.
 - Poder dar atención en pueblos y ciudades.
 - Creación de un sistema que garantice cobertura por baja, vacaciones y formación.
- **Ampliar capacidad de prescribir** medios diagnósticos.

Qué vamos a hacer

Otras especialidades

- **Actualización de nomenclátor y baremos** para ajustarlos a la realidad asistencial.
- Revisar salarios congelados de **médicos que trabajan por cuenta ajena**.
- **Revisar los procesos de acceso al cuadro médico** estableciendo criterios objetivos.
- **Revisar la normativa de acceso como médico colaborador**.
- **Atraer profesionales de renombre**.
- **Fomentar una mayor dedicación** para una mayor disponibilidad de cara al paciente.
- **Establecimiento de horario mínimo de disponibilidad** en ciertas especialidades.
- **Potenciar el buen uso cuidado de las instalaciones y equipos compartidos** por medio de auditorías y asesoramiento para cumplir con estándares.





Qué vamos a hacer

Centros policlínicos

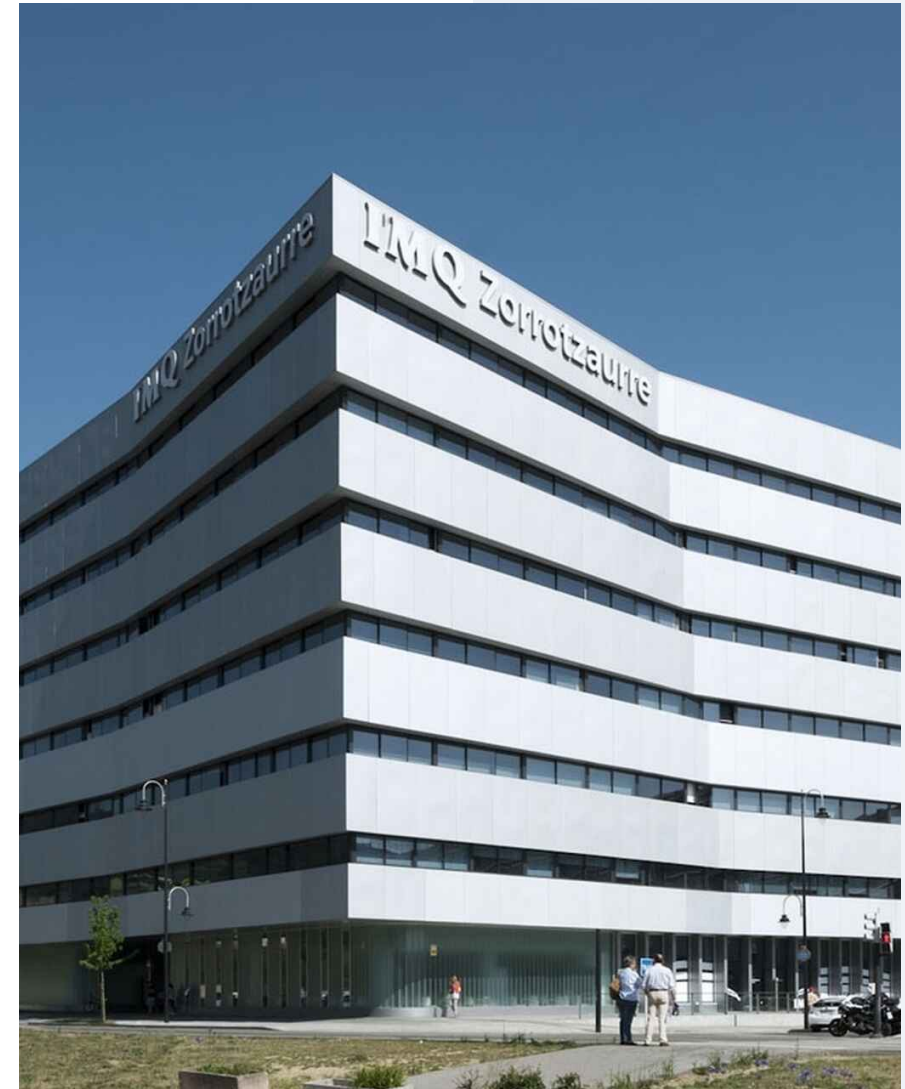
- **Agrupar a profesionales** para facilitar a los clientes el acceso a ellos.
- **Ayudar al profesional que inicia una actividad** por medio de arrendamientos ajustados.
- **La prioridad de un centro policlínico del IMQ debe ser dar la mejor atención a los asegurados**, no obtener la máxima rentabilidad financiera.
- **Se deben aprovechar centros e inversiones ya existentes** no ligados a la compañía.

Qué vamos a hacer

Clínicas

Apostar por su modernidad y eficacia en la gestión:

- **Establecer procesos de humanización con el paciente como figura central**
- **Mejorar la comunicación con el paciente.**
- **Evitar ventajas de unos médicos sobre otros.**
- **Mejorar coordinación de profesionales** que trabajan con un mismo paciente.
- **Creación de protocolos de actuación** (ingresos, evolutivos, altas, etc.)
- **Nombramiento de coordinador/es médico/s y quirúrgico/s**
- **Impulsar el conocimiento** organizando foros profesionales y consensuando protocolos médicos de actuación.
- **Unificación de historias clínicas digitales**
- **Captación de pacientes privados haciendo a Zorrozaurre clínica de referencia del norte.**



Qué vamos a hacer

Asegurados

El paciente es nuestra principal razón de ser, y por lo tanto, entre otras mejoras queremos:

- **Mejorar la gestión de citas.**
- **Digitalización de trámites.**
- **App de Información Clínica.**
- **Mejorar la comunicación con el cliente.**
- **Teléfono 24h de atención médica profesional.**



Estas propuestas son muy interesantes pero...

¿Cómo se van llevar a cabo?

La única forma de llevarlo a cabo es manteniendo el control y la mayoría del accionariado en manos de los médicos



Cómo lo vamos a hacer

Diagnóstico de situación

Durante el 1er mes y medio:

- Revisión de auditorias económicas y de actividad sanitaria.
- Auditoria tecnológica y desarrollo de un plan.
- Análisis de actividad del Consejo.
- Ejecución de Plan de Salida de accionistas.
- Análisis de cuadro Directivo y Sanitario.
- Revisión de contratos corporativos.
- Puesta al día del estado de empresas del Grupo.
- Análisis de empleados, externos y colaboradores.
- Análisis de principales capítulos de gasto.

Cómo lo vamos a hacer

Definición y ejecución de planes

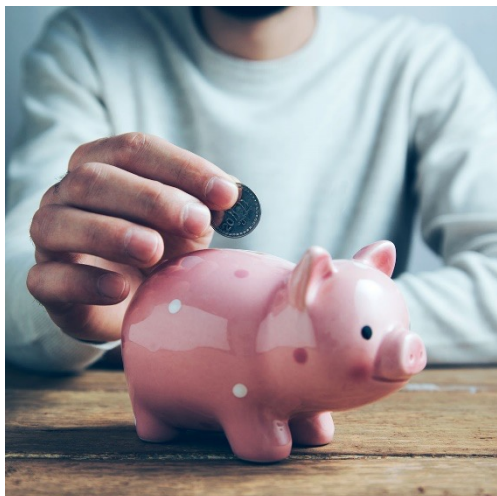
Durante los 3 primeros meses:

- **Plan de comunicación** a nivel interno y externo *del nuevo escenario y objetivos.*
- **Puesta en marcha de las primeras acciones** para implantar una nueva cultura de empresa a través de varios planes:
 - ✓ Rentabilidad/Prestación
 - ✓ Calidad
 - ✓ Gestión y Gobierno Horizontal
 - ✓ Médico y Prestacional
 - ✓ Innovación
 - ✓ Comercial
 - ✓ Económico-Financiero
 - ✓ Compliance-Legal
 - ✓ Comunicación y Marketing
 - ✓ Observatorio Calidad y Ética
 - ✓ Nuevos Acuerdos Institucionales
 - ✓ Gestión del Talento

En un plazo de 6 a 12 meses:

- **Plan Estratégico** con objetivos y planes de acción a corto, medio y largo plazo a todos los niveles.





TE RECOMENDAMOS QUE TE QUEDES

Serás partícipe en la creación del IMQ del futuro



Te recomendamos que te quedes

El IMQ es una gran inversión

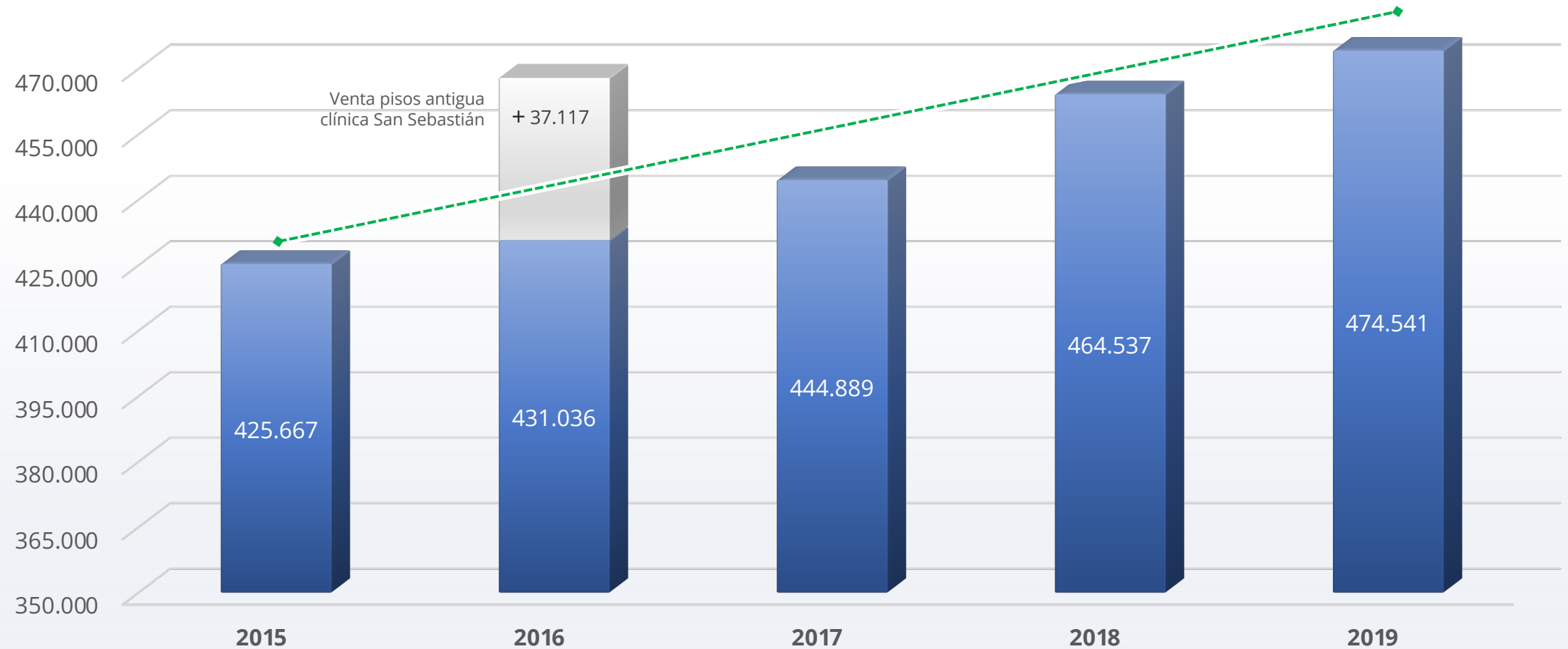
Sí, es una magnífica inversión con una **rentabilidad excepcional que va a seguir creciendo en el futuro.**

- Durante la pandemia, **la sanidad privada ha salido reforzada desde el punto de vista reputacional.**
- La sociedad ha comprobado la **importancia de contar con un sistema sanitario privado fuerte** cuyo papel es esencial para complementar el sistema público.
- **El IMQ ha tenido en el 2020 los mejores resultados de explotación de su historia.**
- Merece la pena mantenerse como accionista en IMQ.

Te recomendamos que te quedes

El IMQ es una gran inversión

Facturación agregada 2015-2019 Grupo IMQ

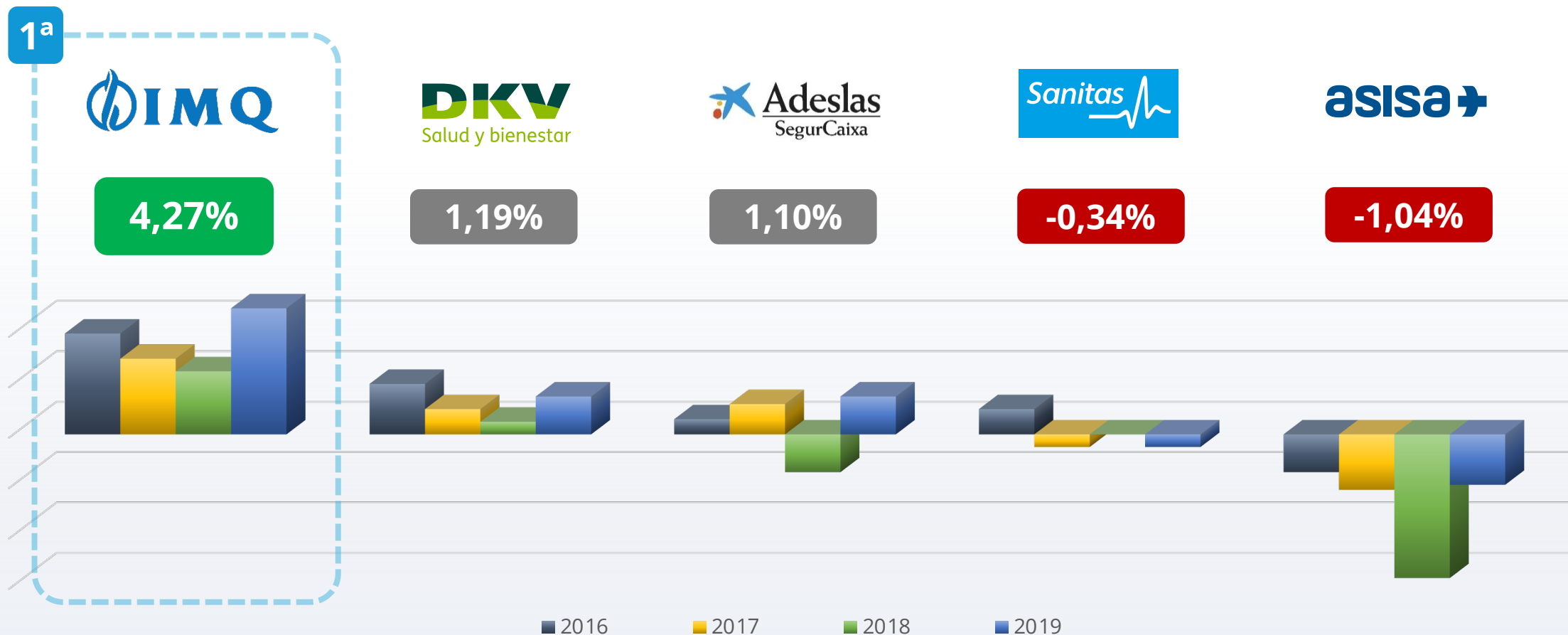


Datos en miles de euros.

Te recomendamos que te quedes

El IMQ es una gran inversión

Líderes de Mercado: Resultados financieros respecto a Activos Financieros



Te recomendamos que te quedes

El IMQ es una gran inversión

Líderes de Mercado: Ratio de solvencia 2019



226%

2^a



220%



204%



197%



155%

Te recomendamos que te quedes

Una buena inversión para el Médico Accionista

Dividendos Paquete 1000 acciones



El accionista médico que participa en la Sociedad de Médicos dueña Grupo IMQ

Ha obtenido unos **dividendos de 46.050€ hasta el 2019**, en crecimiento año tras año en más de un 10%.

En 2020 el dividendo alcanzando los 9.000€

Fondos propios



Ha habido una revalorización de la acción que se ha colocado a su verdadero valor. Según ADEMI el paquete de 1000 acciones alcanza los 260.000€.

Vemos en la tabla cuando el valor razonable del paquete de acciones iba a la baja como ha ido creciendo.

Te recomendamos que te quedes

Nunca se sacrificarán dividendos para financiar inversiones o salida de accionistas



Protección de tu familia como médico, velaremos por el bienestar de tus seres queridos cuando no estés aquí



Fortalecimiento del Montepío e implementación de un nuevo modelo de entrada de asociados para su continuidad



Transferencia de acciones a herederos, posibilitando el “salto” generacional entre médicos de la misma familia.



Acceso a IGURCO y sus servicios socio sanitarios en caso de que los necesites con facilidades exclusivas



Asistencia Premium, acceso al mejor nivel de asistencia y póliza del IMQ en unas condiciones muy especiales



Club Social. Eventos patrocinados, actividades culturales. Trato exclusivo y descuentos gracias a la Tarjeta VIP para médicos accionistas.

Una inversión de altísima rentabilidad por dividendo **sostenible a futuro**





Te recomendamos que te quedes

Centrados en el paciente, queremos modernizar el IMQ

Nuestra propuesta es el **único camino** que garantiza un Futuro Sostenible, de Crecimiento e Innovación para el IMQ **en manos de los médicos**.



100% viable, estamos asesorados por Barrilero y NORGESTION



Garantiza arraigo en el País Vasco y de la Sede Social en Bilbao



Modelo Avanzado de Gestión e Innovación con un nuevo liderazgo horizontal distribuido



Dirección Médica potente que aporta equilibrio entre los criterios médicos y empresariales



Médicos de Atención Primaria como factor diferencial y humano de la compañía



Médicos satisfechos gracias al apoyo de la compañía y mejora de condiciones laborales



Incorporación de nuevos profesionales en colaboración con la Facultad de Medicina de Deusto



Evolución y mantenimiento de unidades de negocio clave como la División de Prevención e IGURCO

Puntos de la Orden del Día de la JG

DESCRIPCION DE 4 PUNTOS INCLUIDOS POR ADEMI

9

Punto incorporado al orden del día *(texto resumido)*

Aprobación de las bases para facilitar la salida de los accionistas que deseen transmitir sus acciones sin comprometer el modelo de propiedad

ADEMI PROPONE

Aprobar la propuesta realizada por ADEMI relativa a las bases para facilitar la salida de los accionistas que deseen transmitir sus acciones, sin comprometer el modelo de propiedad. Facultar al Consejo de Administración, con las más amplias facultades, para desarrollar dichas bases y realizar cuantas actuaciones sean necesarias para su materialización y ejecución.

Punto incorporado al orden del día *(texto resumido)*

Cese y nombramiento de Administradores

Para los tiempos que se avecinan se necesita un Consejo de Sociedad de Médicos **con ganas e ilusión por mantener el legado**, de mantener el modelo de propiedad y control en manos de los accionistas médicos.

ADEMI PROPONE

Previa la no renovación o ceses de actuales Administradores proponemos como Consejeros/as a:

- Enrique Rodríguez Pardo
- Martín Axpe Fernández
- Txanton Martínez-Astorquiza Corral
- Alfonso Gil Ibarra
- Iñigo Lecumberri Cortés
- José M^a Castaños Del Molino
- Estibaliz Urizar Landeta
- Jesús Gorrotxategui Ereño (suplente)
- Enrique Castellanos Murga (suplente)
- Nerea Gil Fernández (suplente)
- Unai Valtierra Gómez (suplente)



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Enrique Rodríguez Pardo

Médico especialista en Cardiología

70 años

- Ex Consejero de Sociedad de Médicos (2015-2020)
- Ex Consejero de IMQ Seguros (2019-2020)
- **36 años en el Cuadro Médico del IMQ**



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Martín Axpe Fernández

Médico especialista en Análisis Clínicos

59 años

- Director Médico de Laboratorio Axpe
- Consejero de SURNE
- **31 años en el Cuadro Médico del IMQ**



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Txanton Martínez-Astorquiza Corral

Médico especialista en Ginecología y Obstetricia

36 años

- Adjunto en el Hospital de Cruces
- **7 años en el Cuadro Médico del IMQ**



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Alfonso Gil Ibarra

Médico especialista en Oftalmología

55 años

- Jefe Clínico en el Hospital de San Eloy
- Ex Consejero de Sociedad de Médicos (2018-2020)
- **27 años en el Cuadro Médico del IMQ**



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Iñigo Lecumberri Cortés

Médico especialista en Radiodiagnóstico

45 años

- Jefe Clínico en el Hospital de Basurto
- **13 años en el Cuadro Médico del IMQ**



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. José Mª Castaños Del Molino

Médico especialista en Cardiología

67 años

- Ex Consejero de Sociedad de Médicos (2018-2020)
- **35 años en el Cuadro Médico del IMQ**



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D^a. Estibaliz Urizar Landeta

Médico especialista en Medicina Familiar y Comunitaria

47 años

- Vicepresidenta de la Asociación de Cooperación al desarrollo en Tanzania Makete Lagunak
- **15 años en el Cuadro Médico del IMQ**



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Jesús Gorrotxategui Ereño (suplente)

Médico especialista en Medicina Familiar y Comunitaria

63 años

- 35 años en el Cuadro Médico del IMQ



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Enrique Castellanos Murga (suplente)

Médico especialista en Cirugía Cardio-Vascular

65 años

- 33 años en el Cuadro Médico del IMQ



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D^a. Nerea Gil Fernández (suplente)

Médico especialista en Endocrinología y Nutrición

35 años

- 5 años en el Cuadro Médico del IMQ



Punto 10 - Orden del día. Nombrar como Consejero a...

D. Unai Valtierra Gómez (suplente)

Médico especialista en Anestesia y Reanimación

40 años

- 10 años en el Cuadro Médico del IMQ

11

Punto incorporado al orden del día *(texto resumido)*

Limitación de mandatos de los miembros del Consejo de Administración a doce años. Ratificación del compromiso de renovación adquirido por el Consejo de Administración ante los accionistas en la junta General Ordinaria de 21 de junio de 2.018

ADEMI PROPONE

Limitar las reelecciones de Consejeros a dos mandatos consecutivos de seis años y un máximo de doce años. Instar al Consejo de Administración para que deje sin efecto y revoque la modificación de su Reglamento efectuada en la reunión celebrada el 21 de mayo de 2.021. Instruir al Consejo de Administración para que no se efectúen modificaciones de su Reglamento sin la previa autorización y aprobación de la Junta General de Accionistas..

Punto incorporado al orden del día *(texto resumido)*

Compensación por quebranto económico de COVID-19 a Especialistas y Médicos de Atención Primaria. Información a los accionistas de las razones por las que la filial aseguradora no ha satisfecho las compensaciones acordadas en la Junta General de Accionistas de Sociedad de Médicos de 23 de octubre de 2.020. Instrucciones al Consejo de Administración

ADEMI PROPONE

Ratificar el acuerdo sobre compensación por quebranto económico de Covid-19 a especialistas y médicos de atención primaria, adoptado por la Junta General de Accionistas celebrada el 23 de octubre de 2.021. Instruir al Consejo de Administración para su inmediata ejecución hasta la fijación de las citas compensaciones y su abono. Instar al Consejo de Administración para que informe puntualmente a los accionistas de las gestiones que a partir de este acuerdo realice al efecto.

Conclusiones

El futuro del IMQ está en tus manos, toma una decisión informada

Oferta de Adeslas & Consejo vs Propuesta de ADEMI



Precio de venta	255.000 euros Pendiente de Auditoría. El Consejo pone 6 mil euros de nuestra hucha.	260.000 euros Precio definitivo, salida a 8 meses
Valor futuro de acción	Sin garantías	Creciente al crecer el Grupo
Reparto de Dividendos	En sus manos	En las nuestras
Control de Seguros	SCA-Adeslas	En manos de los médicos
Proyecto de futuro	Una incógnita	Expuesto desde el inicio

El futuro del IMQ está en tus manos, toma una decisión informada

Oferta de Adeslas & Consejo vs Propuesta de ADEMI



	No interés especial	Esencial para mantener el modelo
Renovación del accionariado médico		
Montepío	Eventual desaparición Sin un modelo que facilite la entrada de nuevos socios. Negociación de aportaciones a la baja.	Fortalecimiento y Garantía de continuidad Nuevo modelo de entrada para futuros asociados que garantiza el relevo generacional
Baremos y Rol del médico proveedor	Retribución competitiva	Retribución digna
Médicos de Atención Primaria (MAPs)	Eventual desaparición	Modelo fundamental a perpetuar
Herederos, transferencia de acciones intrafamiliar	No se contempla	Protección de tu familia Tu cónyuge y descendientes directos heredarán tus acciones, éstos puede transmitirlas a sus hijos médicos
Beneficios para jubilados	No se contemplan	Trato VIP

Mantén abierta la puerta al futuro del IMQ

Deja el IMQ en manos de las nuevas generaciones de médicos

El "Igualatorio" se ha distinguido por un *modelo singular* donde los médicos son propietarios y el paciente el eje central.

Con tu apoyo la siguiente generación de médicos también podrá abrir con ilusión la puerta del IMQ del futuro, usando sus propias llaves, gestionando su compañía de la cual serán propietarios por mayoría, con voz y voto.



¿Qué ocurrirá si permites que esta puerta se cierre?

¿Y si los médicos pierden el control del “Igualatorio”?

- **Incierto futuro** para el IMQ y para sus profesionales.
- El médico activo pasa a ser un **mero proveedor** de servicios y el jubilado **un asegurado más** de la compañía.
- **Pérdida de la capacidad de decisión** de los médicos.
- **Definición unilateral de baremos.**
- **Desaparición de los Médicos de Familia** a medio plazo.
- **Pérdida del compromiso de los profesionales** sanitarios en activo como principales “comerciales” de la compañía.
- **Venta de activos y de unidades de negocio** clave para la práctica médica.
- **Empeoramiento de la calidad asistencial** al priorizar la rentabilidad empresarial por encima del bienestar del paciente.
- **Empobrecimiento y eventual desaparición del Montepío.**



El futuro del IMQ está en tus manos

**¿A quién legarás
las llaves del IMQ?**



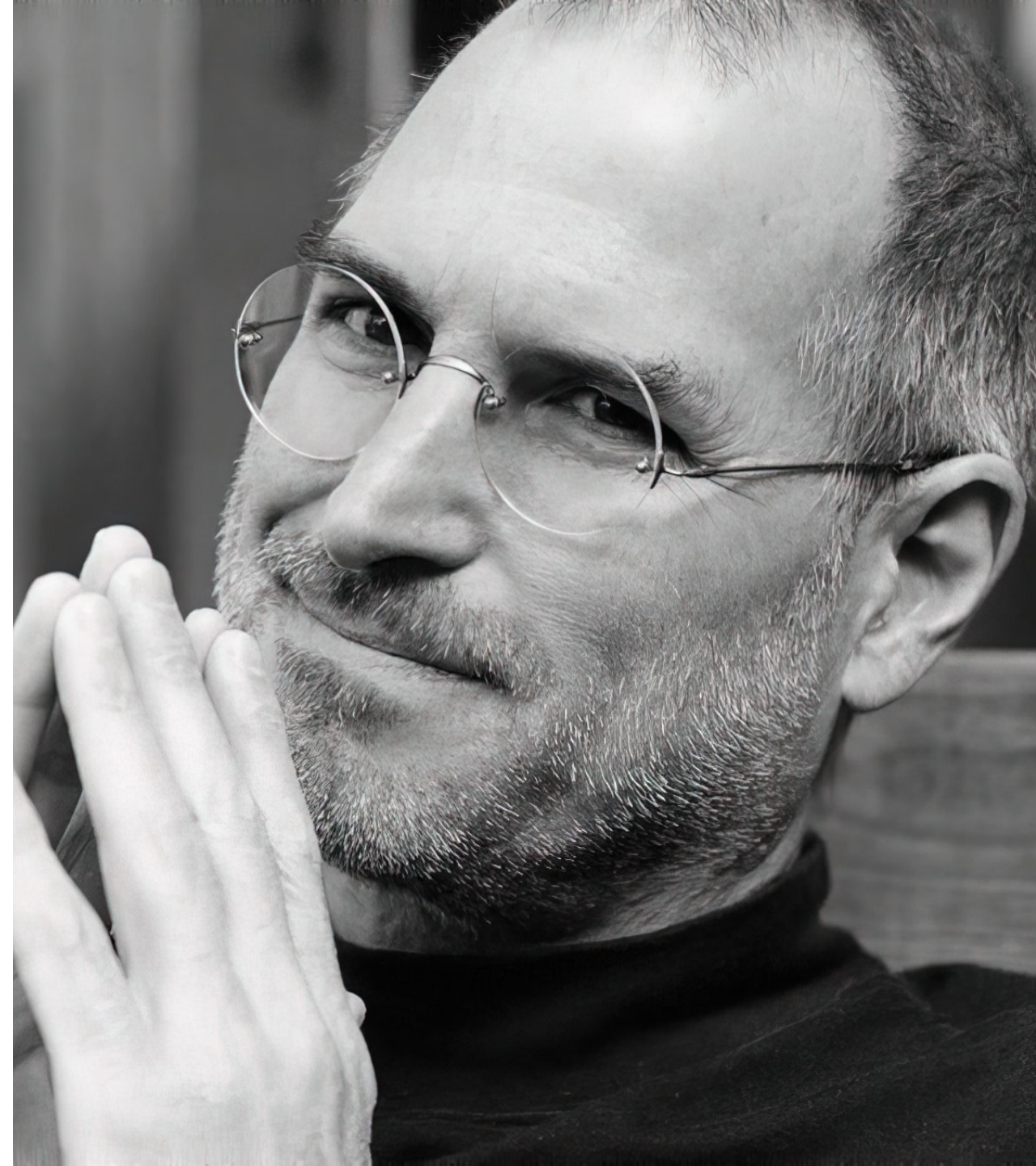
Última oportunidad para que el IMQ tenga un Futuro Sostenible en manos de los médicos

Siguientes pasos

Delega tu voto a ADEMI y apoya sus propuestas de cara a la próxima Junta General de Accionistas del 30 de junio de 2021.

**Si tú no trabajas por
tus sueños, alguien
te contratará para que
trabajes por los suyos.**

- Steve Jobs



Tu voz y tu voto son esenciales para el futuro del IMQ

IMQ Futuro Sostenible

LA EVOLUCIÓN DEL MODELO IGUALATORIO EN MANOS DE MÉDICOS

DELEGA TU VOTO A ADEMI Y APOYA SUS PROPUESTAS PARA EL IMQ

Haz que el control del “Igualatorio” siga en manos de los médicos
en la próxima Junta General de Accionistas del 30 de junio de 2021

Descarga tu papeleta de Delegación de Voto en

www.asociacionademi.com



ADEMI

Asociación por
la defensa del
Modelo Igualatorio

Primer Grupo de Accionistas del IMQ