



RAZONES PARA RECHAZAR LA OFERTA DE ADESLAS

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



ADEMI Asociación por
la defensa del
Modelo Igualatorio

Primer Grupo de Accionistas del IMQ

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.



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.**

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

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