# Entrevista con Alfredo Arán en la revista Observatorio de AGERS

*Alfredo Arán, Director General de Negocios Globales y Corredores de MAPFRE IBERIA, comparte en esta entrevista realizada por Juan Carlos López Porcel, presidente de la Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros (AGERS) y Director de Riesgos y Seguros de ArcelorMittal España para la revista Observatorio de dicha Asociación, detalles de su trayectoria profesional, de la evolución del mercado asegurador y de la importancia de la gerencia de riesgos.*

**Alfredo Arán Iglesia nace un 16 de agosto, igual que otros personajes famosos y relevantes, como Madonna y James Cameron.**

Personalmente, siempre ha mostrado una fuerte energía creativa, con un talento especial para afrontar y solucionar con éxito las dificultades que se le plantean. Sensitivo, receptivo y clarividente sin límites, es amigo de sus amigos y sumamente generoso, no siendo indiferente al dolor ajeno, estando siempre a disposición de los que lo necesitan.

Profesionalmente, hablamos de un “crack” **con más de 16 puestos directivos en el Grupo Mapfre** publicados en el BORMA desde 2000 a 2017, representando el corazón de las Jornadas Internacionales de MAPFRE Global (la última, edición XXV, celebrada en Granada con más de 500 asistentes de 30 países).

Usando sus propias palabras, destaca su afán competitivo en la vida, incluso contra sí mismo, sobresaliendo su capacidad de superación y resistencia mental. Honesto y lleno de recursos para buscar solución a cualquier problema, sabe rodearse siempre de equipos excelentes que le ayudan a obtener el éxito buscado.

Aunque no cabe duda que tiene el aire de galán de Robert Redford (sonrisa incluida), yo lo veo más como Russell Crowe… un verdadero Gladiator!!!

En la siguiente entrevista comparte con nosotros alguna de sus enriquecedoras experiencias.

¡Stay fit, Alfredo!

Juan Carlos López Porcel- Presidente de AGERS /Director de Riesgos y Seguros ArcelorMittal España.

**La mayoría de nosotros, hemos llegado al sector asegurador y de riesgos por casualidad, ¿Cómo fue en tu caso?**

Pues fue un caso curioso, como el de tantos. **Yo tenía 18 años, estaba estudiando**

**económicas y mi pasión era el windsurf**, deporte al que me dediqué ese verano, participando en una escuela del pantano de San Juan de Madrid.

En el año 78 era de los pocos que hacía este deporte en España, y ese verano colaboramos con una marca holandesa de tablas y nos fue muy bien, tanto que me ofrecieron hacer la temporada de invierno en Canarias. ¡Imagina cuándo le propuse a mi padre irme a Canarias y estudiar la carrera a distancia…! A los 15 días de esa conversación estaba trabajando en la Unión y el Fénix. Sin duda, puedo decir que el windsurf condicionó mi llegada al mundo del seguro.

**Nos dices que llevas más de 40 años en el mundo del seguro. ¿Nos puedes contar como ha sido tu evolución en el mercado asegurador?**

**Estuve en la Unión y el Fénix hasta 1992.** Recuerdo que mi primer trabajo en esta compañía consistía en visitar a las viudas de la guerra civil española para revisar el seguro de Hogar que tenían con la empresa y ampliar de 3 a 500 pesetas la prima que pagaban. Ahora me quedo pensando que convencer a aquellas señoras de pagar la prima mínima de 500 pesetas era más difícil que asegurar hoy un satélite. **Fue una escuela buenísima.**

En el año 89 la Unión y el Fénix montó el primer departamento de grandes clientes de una compañía de seguros en España, que tuvo un gran desarrollo y en el que tuve la oportunidad de incorporarme y aprender muchísimo. En 1992 AGF compró la Unión y el Fénix y yo cambié de proyecto incorporándome a MUSINI, que era la aseguradora de los riesgos de las empresas públicas españolas del Insituto Nacional de Industria (actual SEPI). Allí estuve ocho años **y en el año 2000 entro en MAPFRE, en la dirección comercial de seguros industriales.** Cuatro años después MAPFRE compra MUSINI. Fue todo rodado; en MAPFRE empezábamos a desarrollar un proyecto importante de grandes riesgos y MUSINI nos fortaleció muchísimo con su equipo y sus clientes.

**En MAPFRE siempre he estado vinculado a los grandes riesgos y clientes y muy relacionado con el mundo de los brokers y corredores. 18 años en MAPFRE no son muchos en relación a la antigüedad media de un empleado en la compañía pero mi relación con MAPFRE es de siempre**, porque ya desde fuera había trabajado en muchas ocasiones compartiendo riesgos con MAPFRE y conocía muy bien a MAPFRE y a sus equipos directivos.

> **nos convertimos en un asegurador muy cómodo para las grandes compañías españolas**

**¿Cómo se transformó MAPFRE en la compañía de seguros de referencia de las multinacionales españolas?**

Como decía antes, en el año 2000 es cuando MAPFRE se plantea desarrollar el proyecto de grandes riesgos. En España, éramos líderes ya en seguros de empresas para pymes, pero prácticamente no teníamos negocio en grandes riesgos.

Durante aquellos años empezamos captando clientes importantes como INDRA, IBERIA, ENDESA...; y es posteriormente con la compra de MUSINI en 2004, cuando el proyeto se consolida totalmente. En ese momento se conjugan la capacidad económica de MAPFRE y su presencia en Latinoamérica con la cartera de clientes de MUSINI, muchos de los cuales estaban en plena expansión internacional, y con la incorporación de un equipo fuertemente especializado en este tipo de riesgos.

Fue la combinación perfecta para potenciar el segmento de los grandes riesgos en MAPFRE, ya que nos convertimos en un asegurador muy cómodo para las grandes compañías españolas multinacionales que podian gestionar con MAPFRE, en Madrid, los subprogramas internacionales de seguros que podían tener en distintas partes del mundo.

**Hoy tenemos aseguradas a 27 de las 35 empresas principales del IBEX y seguimos manteniendo en nuestra cartera y dando servicio a practicamente a todos los clientes que llegaron con MUSINI en el año 2004.**

**De tus años en Latinoamérica, ¿qué es lo que más destacarías de estos mercados?**

La gestión de riesgos de las multinacionales españolas y de las multilatinas aseguradas por MAPFRE en latinoamérica me permitió viajar mucho y conocer muy bien el mercado asegurador en este continente. **Durante cinco o seis años he estado como mínimo una semana al mes en Latinoamércia y he tenido la suerte de conocer todos los países de esta región**. Ha sido una experiencia que he disfrutado muchísimo y **la gran diferencia con respecto al mercado español es la necesidad de dar cobertura a los riesgos catastróficos.**

**En febrero de 2010 sufrimos allí el gran terremoto de Chile, un siniestro que afectó a nuestros clientes en aquél país y por el que tuvimos que indemnizar alrededor de 500 millones de euros de entonces. Esto nos hizo abrir los ojos y ver las diferencias con el mercado español** que como todos sabemos tiene la cobertura del Consorcio, de la que tienen estos mercados por su exposición al riesgo catastrófico. Luego hemos sufrido terremotos, huracanes, etc. Son grandes catástrofes a las que necesariamente estamos expuestos al trabajar en esta región y que es muy importante tener muy controlados los cúmulos y las exposiciones de nuestros cllientes en las zonas afectadas. En MAPFRE Global tuvimos que crear un departamento de control de riesgos catastróficos en el que actualmente trabajan unos 10 profesionales.

> *el siniestro que sin duda más me ha impactado ha sido el siniestro del avión de Spanair que se estrelló en el aeropuerto de Barajas en agosto de 2008*

**¿Encuentras coincidencias entre tu carrera profesional y tus carreras deportivas?**

Supongo que cuando hablas de carrera deportiva te refieres a mi afición al running, a las maratones y a las carreras de larga distancia, pruebas con las que realmente el seguro tiene mucha similitud porque este negocio es una carrera de fondo, que tienes que desarrollar con perspectiva y con visión de medio y largo plazo.

**Una cuenta de resultados de grandes riesgos no la puedes hacer con visión a un año, al menos debes proyectar a cinco años.** Por ejemplo, el año anterior al terremoto de Chile nuestro resultado y ratio combinado fueron fantásticos y al año siguiente se nos descuadró por completo la cuenta de resultados. Tienes que ser conscientes de que en este negocio debes hacer frente a grandes siniestros y que la cuenta de resultados hay que sacarla a medio largo plazo.

## ¿Cuál es la experiencia que más te ha impresionado en toda tu carrera profesional?

Sin duda, las grandes experiencias de mi carrera profesional, han sido los siniestros que me ha tocado vivir y gestionar. Ha habido terremotos, huracanes complicados…; pero **el siniestro que sin duda más me ha impactado ha sido el siniestro del avión de Spanair que se estrelló en el aeropuerto de Barajas en agosto del 2008.** Recuerdo que el día siguiente al accidente estuve en las oficinas centrales de Spainair de Palma de Mallorca y aquello era una auténtica tragedia.

## ¿Cuáles son tus mejores recuerdos profesionales en todos estos años?

Tengo muy buenos recuerdos, entre ellos el haber puesto en marcha los programas internacionales de seguros de grandes multinacionales. **Estar involucrados, desde el principio, en los programas de empresas como ArcelorMittal, Repsol, Telefónica, Endesa, Cepsa, Red Eléctrica, Naturgy o Prosegur**, por ejemplo, y ser capaces de dar soluciones a sus riesgos a nivel mundial es muy gratificante.

Y, aunque suene un poco extraño, también tengo muy buenos recuerdos de los siniestros que hemos resuelto satisfactoriamente, que son muchos, entre ellos el de Campofrío, El Pozo, el de algunos de los hoteles que tenemos asegurados en Latinoamérica… Son gestiones complicadas y te da mucha satisfacción llegar a acuerdos con los clientes y ver que el seguro les permite seguir adelante con su actividad profesional.

## ¿Qué tipo de relación tienes con AGERS y desde cuándo?

Recuerdo que **en 1992 participé en el I Congreso Nacional de Gerente de Riesgos de AGERS** y creo que desde entonces no he faltado a ninguno, pero más estrechamente fue desde el año 2000 que es cuando me incorporo a MAPFRE y mis jefes deciden que sea el representante de la compañía en esta asociación. **He tenido siempre una relación muy cercana con su directiva y sus diferentes presidentes** y me siento muy satisfecho de haber podido mantener durante tantos años esta estrecha colaboración.

> *Una cuenta de resultados de grandes riesgos no la puedes hacer con visión a un año, al menos debes proyectar a cinco años*

## Un consejo para las nuevas generaciones de Gerentes de Riesgos.

Mi recomendación más básica sería que no se conviertan en meros “colocadores” de riesgos, que

realmente ayuden a las empresas a mejorar la gestión de sus riesgos, que no solo se ocupen de traspasarlos al mercado asegurador sino que mejoren sus propios activos y protejan su cuenta de resultados, sin pensar que tienen un seguro detrás.

**Haznos alguna sugerencia, para reforzar el desarrollo de la Gerencia de Riesgos en España.**

**Entre todos tenemos que conseguir reforzar y visibilizar en las empresas la figura del gerente de riesgos. Es importante que las empresas le den a esta función el valor que tiene para la protección de su balance.**

En este sentido, MAPFRE considera fundamental seguir apoyando la labor asociativa que desarrollan para defender los intereses de esta profesión pero también creemos, como hemos manifestado en otras ocasiones, que si en España hubiera una sola asociación que representara los intereses de todos los gerentes de riesgos sería más fuerte y representativa.

En mi opinión es que el resto de operadores del mercado: aseguradores, reaseguradores, brokers, abogados, peritos, etc., lo que tenemos que hacer es seguir invirtiendo mucho en potenciar y formar los gerentes de riesgos del futuro en beneficio del mercado asegurador.

**¿Qué pregunta te hubiese gustado responder? ¿Me la respondes?**

Pues se me ocurre hacerme una pregunta sobre ¿qué estaba haciendo el 23F de 1981 mientras Tejero entraba en el Congreso?: Hay momentos en la vida que están asociados a recuerdos clave y en mi caso, esto ocurre con el 23F: ese día yo me encontraba haciendo un seguro combinado de Familia/Hogar a un cliente en la calle Arzobispo Morcillo de Madrid. Esto muestra que la mayor parte de mis momentos vitales los he compartido con mi actividad profesional en el mundo del seguro.

MUY PERSONAL

– **Nombre completo**: Alfredo Arán Iglesia

– **Lugar de nacimiento**: Madrid

_ **Familia**: Mujer y tres hijos maravillosos

– **Una ciudad**: Nueva York

– **Un libro**: Cualquier libro sobre la transición española

– **Una canción**: en este caso diría dos, “Streets of Philadelphia”, de Bruce Springsteen; y “Qué hace una chica como tú en un sitio como este”, de Burning, que me recuerda a mis años jóvenes.

– **Una película**: Gladiator.

– **Un actor o actriz**: como actriz elegiría a Julia Roberts por su sonrisa, y como actor a Morgan Freeman

– **Rasgo principal de mi carácter**: pues diría que mi sonrisa, aunque no tiene mucho mérito porque nací con ella. Le sonrío siempre a la vida.

– **Mi principal defecto**: uff, tengo muchos…, pero quizá el que más reconozco es la impaciencia y no dedicarle tiempo suficiente a la gente que quiero.

– **En mi tiempo libre me gusta**: disfrutar de mi familia y amigos y hacer todo el deporte que pueda

– **Mi sueño**: en estos momentos sueño con poder llegar a ser el padrino en la boda de mis hijas, ya sé que queda mucho tiempo, pero es lo que más me gustaría del mundo.

– **Mi escritor favorito**: la Madre Teresa de Calcuta, sin lugar a dudas

– **Mi músico/cantante favorito**: el grupo Burning, de mi juventud

– **Mi deporte favorito**: el running y la vela, que me sigue apasionando.

– **Mi mayor logro deportivo**: pues también voy a contar dos; las 10 veces que he corrido la maratón de Nueva York, disfrutando como un loco, por eso recomiendo a todo deportista hacerlo por lo menos una vez; y luego tuve también la oportunidad de cruzar los Andes en una carrera de 100 km entre Argentina y Chile, una auténtica maravilla de la naturaleza. Y fue precioso porque además lo hicimos con el fin de recaudar fondos para ASION, que apoya en Madrid la lucha contra el cáncer infantil. De hecho, después de aquella aventura, esta asociación me nombró voluntario del año, y este es el reconocimiento que más ilusión me ha hecho en mi vida.