“Hay que estar cerca del cliente, hay que sentir al cliente, hay que ponerle alma”

En vísperas de comenzar una nueva etapa en su vida, charlamos con Alfredo Arán ...

Bosco Francoy, CEO de MAPFRE Global Risks, recibe en la segunda edición de MAPFRE Global Risks Talks a una persona muy querida dentro y fuera de MAPFRE: **Alfredo Arán, Director General de Negocios Globales y Corredores de MAPFRE IBERIA**, ya próximo a su jubilación, pero con muchos y apasionantes proyectos por delante, como los describe él, y dejando tras de sí a su paso un enorme legado.

En vísperas de comenzar esta nueva etapa de su vida, Alfredo nos habla durante esta amena charla de sus inicios en el mundo asegurador, sus recuerdos más preciados, sus planes, y como no, de su optimismo y forma de encarar la vida que tan bien le caracterizan.

Como bien señala Bosco durante la charla, Alfredo es realmente una figura muy conocida en el ámbito asegurador, que casi no requiere de presentación. Pero para quienes no lo conozcan, en pocas líneas, Alfredo ha asumido en MAPFRE importantes responsabilidades en los 16 cargos directivos que ha ocupado, entre las que se encuentran un importante papel en la creación de MAPFRE Global Risks, Unidad de MAPFRE especializada en los Grandes Riesgos, y un protagonismo fundamental en la configuración y organización de muchas de las ediciones del evento estrella de la entidad, las conocidas Jornadas Internacionales Global Risks de MAPFRE. Le caracterizan su trato cordial y cercano con compañeros, colaboradores, brokers, clientes Tanto, que con muchos de ellos ha forjado una relación que mantiene desde hace más de 30 años.

Alfredo durante la charla con Bosco, nos cuenta como es su manera de concebir el negocio y expresa que es a través de la cara humana y de las relaciones. “Con los clientes hemos vivido momentos malos, momentos mejores, siniestros, atravesado ciclos de mercado complicadísimos, y seguimos juntos”.

Además, Alfredo pone en valor, de forma muy especial, el papel de los brókers, y la positiva evolución de la relación con los mismos. “El corredor es un agente importantísimo en MAPFRE”, destaca.

Repleto de buenos recuerdos y anécdotas, Alfredo se muestra satisfecho en lo profesional y nos comenta que a partir de ahora es su faceta familiar la que primará, pues como bien dice, ve la necesidad de equilibrar ese aspecto de su vida, después de tantos intensos años de trabajo. Una familia a la que le está enormemente agradecido por su paciencia, acompañándolo en su extensa carrera profesional allá donde fuera.

Destacamos 5 de las reflexiones clave que nos deja Alfredo Arán:

1. **Sobre la forma de encarar la vida:** “Si tú eres generoso, si tú das a la gente, al final vas a recibir mucho más de lo que das.”
2. **El orgullo de pertenecer a MAPFRE:** “De los valores de la compañía destaco la profesionalidad, la ética, la labor social, esa satisfacción que tenemos todos nosotros porque parte de nuestro esfuerzo y nuestro trabajo se le devuelva a la sociedad a través de la Fundación.”
3. **Su forma de concebir el negocio:** “Hay que estar cerca del cliente, hay que sentirlo, hay que ponerle alma.”
4. **Sobre las Jornadas Internacionales Global Risks:** “Un factor clave de nuestras Jornadas, es que todo el protagonismo lo tienen nuestros clientes, brókers, reaseguradores, para que ellos nos cuenten sus experiencias, hagan networking, las Jornadas son de ellos”.
5. **A futuro:** “Equilibrar mi vida con la familia, los amigos, y volver a la Universidad a estudiar Humanidades”.