



75 AÑOS DE HISTORIA DE UNA OFICINA DE MAPFRE

Muchos cambios, pero la esencia se mantiene.



TEXTO **JOAQUÍN HERNÁNDEZ** | FOTOGRAFÍAS **MAPFRE, ISTOCK**

Encontrar la historia de una familia que lleva trabajando 75 años, y va ya por la tercera generación, en el negocio asegurador no es fácil. Pero existe. En Morón de la Frontera (Sevilla) encontramos a la familia Albarreal, que lleva toda su vida profesional vinculada a MAPFRE

Antonio Albarreal en su despacho



Antonio Albarreal López e hijos componentes de la delegación



Habría que remontarse al año 1946 para conocer el inicio de la actividad de MAPFRE en esa localidad. Era el día 13 de febrero de ese año cuando Antonio Albarreal comienza la andadura profesional como delegado de MAPFRE en Morón de la Frontera. Lógicamente en aquella época los primeros seguros que se comercializan están relacionados con el mundo agrícola: seguros de cosechas o seguros para maquinaria -la poca que había- para trabajar en el campo. La cuota de mercado de esta oficina en Morón de la Frontera llegó a ser insuperable (tuvo aseguradas todas las cosechas del término municipal).

La primera oficina se instala en su casa y ahí está el germen de esta sucursal, que poco a poco va abriéndose a otros segmentos. Primero sólo fueron tractores y a partir de la década de los 60 del siglo pasado, con la aprobación de la primera ley de seguro obligatorio de automóviles, también se incorporaron coches a

SU PROPIO SLOGAN
DESDE HACE DÉCADAS

**“PÍDANOS
CUALQUIER
TIPO DE SEGURO,
QUE SEGURO QUE
LO TENEMOS”**

PODRÍA SEGUIR VIGENTE
HOY EN ESTA OFICINA

EL TIEMPO HA PASADO, LA
OFICINA HA CAMBIADO DE
UBICACIÓN, UNOS NÚMEROS
MÁS ALLÁ, PERO EN LA MISMA
CALLE, **HOY ES MÁS GRANDE,
SE HA MODERNIZADO PERO SUS
RESPONSABLES SIGUEN SIENDO
LA FAMILIA ALBARREAL**

la cartera. Después se sumaron otros segmentos: hogar, comercio, o vida ya en los años 70, por citar sólo algunos-. De hecho, su propio slogan de hace décadas “Pídanos cualquier tipo de seguro, que seguro que lo tenemos” podría seguir vigente hoy en esta oficina. En automóviles, la cuota en este segmento en la localidad llegó a situarse en el 75%. Lógicamente hoy esa situación ha cambiado por el incremento de la competencia, la aparición de compañías telefónicas y de low cost o la importancia del precio para muchos clientes por encima de cualquier otra consideración. Pero lo que no ha cambiado ha sido la esencia del negocio para la familia Albarreal: servicio a los clientes como premisa fundamental, calidad y atención personalizada.

El negocio va creciendo y es necesario ampliar las instalaciones. Primero será el alquiler de un espacio en una antigua fábrica de harina en la población, en la calle Utrera, la misma calle en la

Copia primer contrato 1946



Carta de Ignacio Hernando de Larramendi a Antonio Albarreal tras la inauguración de la oficina en Morón en 1974



que hoy sigue la oficina. El tiempo ha pasado, la oficina ha cambiado de ubicación, unos números más allá, pero en la misma calle, hoy es más grande, se ha modernizado pero sus responsables siguen siendo la familia Albarreal. En esta oficina hoy trabaja ya la segunda y la tercera generación de esta familia y emplea directamente a 7 personas (tres hijos del fundador (Antonio, Felipe y Angel), uno de sus nietos (Isidoro) y otros tres empleados (José Antonio, Noelia y M^a Angeles), a los que hay que sumar el empleo indirecto que genera en la zona (talleres de reparación de vehículos, fontaneros, albañiles, pintores, etc...)

Los cambios han sido muy profundos en estos 75 años, como recuerda Angel, uno de los hijos del fundador de esta delegación. “Los canales de comunicación en la época de mi padre eran una máquina de escribir y, como mucho, alguna

llamada telefónica. El negocio había que salir a buscarlo a la calle, estaba en el campo, en las tabernas del pueblo, en los comercios. Hoy todo eso ha cambiado. Es el cliente el que nos obliga a adaptar nuestra forma de trabajar. La atención presencial en la oficina ha menguado... pero tenemos otras formas de relacionarnos con los clientes. Whatsapp, por ejemplo. Hemos incorporado nuevas formas de pago: Bizum”.

La innovación está también en la base de esta historia de décadas. Si el negocio no se hubiese adaptado a la nueva realidad que ha ido viviendo el país no hubiese llegado a cumplir 75 años. Angel recuerda los momentos en los que se instaló el primer ordenador y una impresora matricial en la oficina. Hasta entonces, la máquina de escribir y los recibos en papel fueron la memoria de sus clientes, de sus pagos y sus siniestros. Ahí, en

Póliza seguro de accidentes 1958

esa oficina se han llegado a cobrar recibos en efectivo y lo que es más sorprendente todavía: pagar siniestros de miles de pesetas, entonces, en efectivo. Hoy esto es impensable. Pero fue la realidad durante muchos años.

Esto lo recuerdan los hijos del fundador, pero también algunos clientes, que los tienen con más de 80 años, clientes fieles que han sido los mejores embajadores de esta oficina y los mejores prescriptores para sus hijos y sus nietos, destacando lo que siempre ha caracterizado a MAPFRE: espíritu de servicio y acompañamiento al cliente en todo momento. Los cambios en estos 75 años han sido muy importantes: la forma de relacionarse con los clientes o los productos que se comercializan no tienen nada que ver con los de hace algunos años, pero la esencia sigue siendo la misma. MAPFRE no ha cambiado en ese aspecto: el cliente en el centro de todos los procesos, por muy manuales que éstos fuesen.

“Hemos ido adaptando el negocio a los tiempos, aunque todavía nos queda mucho camino por recorrer: la aceleración en los cambios es importante y nos exige estar preparados para seguir avanzando”, reconoce Ángel, que recuerda cómo la oficina ha ido creciendo a la vez que MAPFRE también lo hacía.

La oficina de la familia Albarreal sigue siendo un icono en Morón y la zona, pues desde allí se da servicio no sólo a esta localidad sino a otros municipios próximos y aunque, como reconocen los hijos del Antonio Albarreal que fue el “verdadero arquitecto de la delegación”, la cuota de mercado no es la misma que hace décadas, ser la aseguradora de confianza del más del 35% de la población es para estar orgullosos. 75 años siendo la imagen de MAPFRE es sólo el principio de una larga historia que continuará más décadas, pues la tercera generación ya está manos a la obra en la oficina para seguir perpetuando este legado. X

Mutua de Seguros Agrícolas
M. A. P. F. S. E.
Av. Ciego de Avila, 33 - H-30000 - Teléfono 70 33-00 y 36 41 41

Proposición de seguro individual contra los Accidentes

Comisario: Antonio Puerto Arbas

Rescindido en: 1958

Nombre y apellido del asegurado: El seguro

Nació en: La Jiribilla el 23 de Julio de 1930

Demora: Industria B

¿Cuál es la profesión de la persona asegurada? Trabajador agrícola

¿Es propietario? SI ¿Es arrendatario? NO ¿Tiene alguna relación con la agricultura? SI

¿Es dueño, jefe o capataz? SI ¿Dirige los trabajos? NO ¿Trabaja ocasionalmente? SI

¿Dirige sólo su profesión o sus trabajos de cultivo, explotación, etc.? NO

¿Pertenece a alguna asociación de agricultores o de trabajadores agrícolas? SI

¿Practica el asegurado su profesión o actividad en el campo? SI

¿Qué hábitos tiene: fumar, beber alcohol, jugar a los juegos de azar, etc.? NO

¿Ha tenido o tiene una enfermedad o una incapacidad general? NO

¿Ha estado o está asegurado como lo estipula el art. 1º del Reglamento? NO

CAPITALES ASSEGUADOS Y CUOTAS

Cuenta	1958	1959
Capital asegurado	12.000.000	12.000.000
Reserva	500.000	500.000
Reserva de garantía	10.000.000	10.000.000
Reserva de contingencia	1.500.000	1.500.000
Reserva de garantía	10.000.000	10.000.000
Reserva de contingencia	1.500.000	1.500.000
Reserva de garantía	10.000.000	10.000.000
Reserva de contingencia	1.500.000	1.500.000

MUTUA DE SEGUROS AGRICOLAS S.E.