
Faces of Insurance

ALFREDO ARÁN

con José Luis Sierra

Sonrisa eterna

Everlasting smile

MDS
Publications

ALFREDO ARÁN

con José Luis Sierra

MDS Publications
Faces of Insurance
No.6

Texto

José Luis Sierra Morcillo

Testemonios

Alfredo Castelo Marín
Ali Hauser
Amelia Arán Iglesia
Antonio de la Torre Díaz
Antonio Huertas
Augusto Pérez Arbizu
Daniel San Millán
Javier Arán Iglesia
Javier Barberá
José Arán Iglesia
José M. Inchausti
José Manuel Gonzalez
Juan Carlos López Porcel
Lali Valencia
Lucas Arán Newell
María E. Martínez Muñoz
Mario Claro
Martín Navaz
Miguel Ferrandis Torres
Natalia Escañuela
Patricia Vidal
Paloma Chacón
Santiago Martín Gil
Susannah Newell
Teo Espeso

Prefácio

Angel Alonso Batres

Design

Atelier João Borges

Fotos

Entrevista - Alejandro González
Archivo personal Alfredo Arán

Impresión

Lidergraf Sustainable Printing

ISBN

978-989-54810-7-1

Depósito Legal

511338/23

© MDS. 2023

Descargo de responsabilidad: Los puntos de vista y opiniones expresados en este trabajo son los de los autores y no reflejan necesariamente la política oficial o la posición de cualquier otra organización, empleador o empresa.

ALFREDO ARÁN

con José Luis Sierra

Sonrisa eterna





Introducción

José Manuel Fonseca

MDS Group CEO

Brokerslink Chairman



Con gran emoción y entusiasmo MDS y su equipo han preparado este libro sobre Alfredo Arán. Porque es un gran orgullo trabajar en un sector que cuenta con personas como él.

Nuestro principal objetivo con esta colección es exactamente ese: compartir líderes y personas extraordinarias de un sector que siempre ha sido muy reservado. Extraordinarias no solo por ser grandes directores generales o altos cargos de organizaciones, sino más bien por su aportación humana y profesional en el ámbito de una actividad que quizá sea la que más contribuye al desarrollo de las sociedades y a la protección de las familias, las personas y las empresas.

Alfredo simboliza en sí mismo los mejores valores del sector asegurador: la generosidad, el compañerismo, el conocimiento, la disponibilidad y la entrega.

No me cansaré de destacar el impacto que ha tenido Alfredo Arán en el mercado ibérico y latinoamericano, especialmente en las empresas y los mediadores, a los que siempre ha defendido.

Como parte de una empresa que es referente mundial por solidez y calidad, él mismo se ha convertido a la vez en uno de los grandes referentes de MAPFRE.

Además, y perdónenme el juicio personal, en las últimas décadas ha sido un gran ejemplo para mí. Gracias a un diálogo correcto y cercano en todo momento, he encontrado en él unos consejos sabios, una ayuda desinteresada, comprensión en los momentos difíciles. Y siempre su alegría permanente, su sonrisa radiante y su amor por la profesión que es también la nuestra.

Por todo ello, cuando Alfredo aceptó colaborar con nosotros en esta publicación, me sentí inmensamente feliz. No sólo por la contribución a nuestra colección *Faces of Insurance*, sino también por la posibilidad de compartir la grandeza humana de un profesional ejemplar y amigo, con tantas personas que, como yo, se sentirán igualmente felices al leer estas páginas.

Prólogo

Angel Alonso Batres

Ex CEO de MAPFRE Industrial y ex Presidente de MAPFRE Seguros Generales



Una gran huella en los seguros de empresa de MAPFRE

Como cualquier historia o narración de acontecimientos del pasado, la vinculación de Alfredo Arán con MAPFRE requiere previamente conocer determinados hechos, a modo de preámbulo, para su mejor comprensión. A finales de los años 80, MAPFRE ya contaba en España con una muy buena posición en el mercado de seguros de Autos, Vida y Riesgos Sencillos (Hogar, Comercios y Comunidades), y quiso potenciar mucho más el segmento de los Seguros Industriales. Era un reto no fácil por cuanto, en aquel momento, esta clase de riesgos venían siendo dominados por brókers y corredores, en cuanto a su mediación, y por compañías muy posicionadas por sus “vinculaciones” financieras (La Unión y el Fénix - Banesto; Plus Ultra-Banco Bilbao Vizcaya; Vitalicio-Banco Central; etc.). MAPFRE carecía de estos medios y por tanto debía iniciar un cambio estratégico para que dicho objetivo fuera posible.

Para ello en 1989 creamos una entidad especializada (MAPFRE Industrial, que posteriormente pasó a denominarse MAPFRE Empresas), y tratamos de incorporar jóvenes profesionales, con experiencia en este nicho de mercado, que viniesen destacando en compañías de la competencia. Ese era el caso de Alfredo Arán, en La Unión y El Fénix, con 29 años, entonces. Y nos pusimos en marcha para su contratación ...

Sin embargo, hubo que paralizar este proceso. Sin saberlo, en esos mismos días, nuestro Presidente de entonces, el insigne D. Ignacio H. de Larramendi, abordó y desarrolló una de sus grandes ideas y pionera, no sólo en MAPFRE sino en el mundo empresarial de aquella época, como fue la creación del Área de Auditoría Interna, como órgano independiente de supervisión de la función operativa. Para ello incorporó a una persona de gran prestigio y muy alta cualificación por haber sido Director General del Tesoro y Presupuestos del Estado en el Gobierno español. Se trataba de D. Francisco Arán López, padre de Alfredo, y los estatutos de MAPFRE prohibían la contratación de familiares de empleados. Y aquello impedía consiguientemente la incorporación de Alfredo.

Y pasaron algunos años. Once exactamente. MAPFRE Industrial fue creciendo y ocupando una importante posición y cuota, dentro del mercado de pequeña y mediana empresa, especialmente, llegando a alcanzar el liderazgo en primas. En el año 2000, D. Francisco Arán se jubiló de MAPFRE, después de una brillante etapa. Por consiguiente, ya no había impedimentos para la incorporación de Alfredo y “aún” teníamos interés en él. Conocíamos su profesionalidad y su gran capacidad y prestigio dentro del mundo de gerentes de riesgos y brokers en el mercado de los grandes riesgos industriales, donde todavía nuestra posición era débil.

Era un gran valor que no podíamos dejar escapar. Por aquel entonces, Alfredo había dejado La Union y El Fénix, tras su compra por parte de AGF y se había incorporado a Musini (la aseguradora estatal que cubría las grandes empresas públicas) y de nuevo reanudamos los contactos con él para que su entrada fuera finalmente posible. En la cafetería del Hotel Villamagna “sellamos” su incorporación en marzo del año 2000 como Director Comercial.

Y ya con él en nuestra plantilla, empezamos a abordar nuevos retos, como fue una mayor colaboración con grandes brokers y un mejor posicionamiento en la suscripción de grandes riesgos y de empresas multinacionales, aprovechando nuestra importante red internacional.

La “integración” de Alfredo fue rápida y sencilla por cuanto, además de su gran profesionalidad, su carácter, afabilidad y calidad de sus valores humanos empatizaron enseguida con nuestro equipo humano y modelo de gestión (y hasta con nuestro estilo y “religión”). Y con su incorporación, potenciamos aún más nuestra excelente posición e imagen dentro del mercado.

Y, en este desarrollo, otro hecho singular se produce, como fue la adquisición por parte de MAPFRE de Musini en 2003, lo cual determinó la absoluta supremacía que alcanzamos en el negocio de seguros de empresas, y en dónde Alfredo también tuvo un notable protagonismo.

Su participación y compromiso no fue sólo en el ámbito laboral por cuanto también entonces ya nos implicó en sus aventuras de maratones solidarios para muchas obras sociales en las que él siempre intervino. Por eso Alfredo ha dejado una gran huella en todos nosotros no sólo por su gran profesionalidad sino por los muchos valores que él atesora y de los que, además, muchos hemos disfrutado .



Sonrisa eterna

José Luis Sierra Morcillo

Cuando me propusieron escribir un libro sobre Alfredo Arán no podía imaginar lo gratificante, pero también complicado que iba a resultar plasmar en unos pocos miles de palabras una experiencia vital tan fascinante. Ni Ken Follett sería capaz de sintetizar en el tamaño habitual de sus libros una vida con tantas anécdotas, pasajes, contratiempos, pero también esbozos de sabiduría, sacrificio, constancia y bondad.

Alfredo transmite tranquilidad, sosiego y mucha seguridad. Es capaz de mantener la sonrisa contándote que estuvo al borde de la muerte. Es de esas personas a las que parece imposible enfadar, ni siquiera aparentarlo. Siempre pendiente de agradar, atento, cordial.... Un trato que ha mantenido a lo largo de su vida y que, sin duda, deja rastro, como el lector podrá comprobar en los testimonios recabados sobre su persona.

Pero, comencemos, que las palabras se agotan y queda todo por contar...

Alfredo nació en Madrid en 1960, en el año de inicio de una década revolucionaria, convulsa. Una década que arranca con un mundo dividido en dos bloques, estúpidas guerras que conllevaron a un poderoso movimiento pacifista, y acabó con la llegada del hombre a la luna...

Se muestra todo orgulloso de ser el primer niño nacido en la casa donde vino al mundo. En pleno barrio Universidad de Madrid, a espaldas de la emblemática Plaza de España. Travesía de Conde Duque, para más señas.

Tercero de una saga de cuatro hermanos (dos varones, Javier y José, mayores que él y una hermana menor, Amelia), se enorgullece de haber tenido una infancia adorable. “Mis recuerdos de infancia son maravillosos. Nosotros somos cuatro hermanos y tuvimos una infancia absolutamente feliz, normal”.

Estudió en el colegio Fray Luis de León, a escasos 700 metros de su casa. Un colegio de religiosos, regido por los padres reparadores, también conocidos como sacerdotes del Sagrado Corazón de Jesús. Ya se puede intuir que este carácter religioso constituirá un poderoso valor y soporte fundamental para

la trepidante vida de Alfredo. Ello, junto a la influencia de la lectura de la Madre Teresa de Calcuta perfilarían, para siempre, sus profundas creencias religiosas.

“La religión siempre me ha ayudado mucho a equilibrar mi vida en momentos muy difíciles. Gracias a Dios soy una persona creyente”. Los retos frente a los que la vida le ha puesto, como veremos más adelante, no han sido más que pruebas de fe. Como todo el mundo, “he tenido momentos mejores y peores. Lo que sí digo es que cuanto más cerca he estado de Dios más feliz y mejor ha sido mi vida. Ello me ha dotado de una sensibilidad especial que he intentado trasladar siempre al mundo de los negocios”.

Actitud positiva ante la vida

Alfredo cuenta con una experiencia vital que se refleja, sin duda, en su forma de ser. Una forma de ser marcada por una constante y agradable sonrisa, “sonrisa eterna”, como le apodarían algunos de los padres reparadores de su colegio. Sonrisa que, a pesar de las vicisitudes de la vida, jamás ha perdido. “Sonreír es un don que Dios me ha dado, con el que nací y que no tiene ningún mérito”.

Y es que nacer en el seno de una familia trabajadora, recta, en la que uno se siente feliz, permite afrontar la vida de una manera positiva. Una familia típica y adaptada a su tiempo. En el entorno de los últimos años del franquismo, la figura paterna de Alfredo, impregnada por unos profundos principios religiosos, tuvo una gran influencia en todos los ámbitos de su vida. Con unos comienzos como humilde hijo de camionero, su padre Francisco pronto se dio cuenta de sus capacidades intelectuales y logró conseguir una beca que le permitió estudiar Ciencias Económicas. Tras sus estudios, sacó una oposición para la administración pública como Inspector de Finanzas del Ministerio de Hacienda,

que daría inicio a una carrera profesional que, sin duda, tendría gran influencia en la vida personal y profesional de Alfredo.

Pero también la figura materna de Alfredo, Amelia, ha sido un referente en su vida. “Cuando hablo de mi madre, hablo de la familia, del amor, de aquellos tiempos en los que nos llevaba al colegio y nos iba a buscar a los tres hermanos. En mi casa siempre había mucha alegría, mi madre siempre estaba con nosotros, mi padre siempre estaba trabajando... Era lo que tocaba en aquellos tiempos, pero yo nunca la oí quejarse, siempre tenía la sonrisa en la boca, era muy alegre, nos ayudaba mucho con los deberes escolares, a pesar de que ella tenía que organizar las tareas del hogar para una familia numerosa”.

“Y no quiero olvidarme de los últimos 12 años de la vida de mi madre, enferma de Alzheimer. Sobre todo, los últimos 5 o 6 años fueron muy dolorosos para toda la familia, cuando ya estaba ingresada en una residencia, pero sus ojos seguían siendo sus ojos, llenos de paz, amor, cariño y bondad. Para todos nosotros fueron unos años muy duros, pero también fueron muy especiales, porque pudimos vivir día a día el increíble amor que se profesaban nuestros padres, y la lección que nos dieron en cada momento de esa enfermedad, de lo que significa el matrimonio cristiano, el quererse en los buenos momentos, pero también en la adversidad y la enfermedad”.

Primeros recuerdos fotográficos

Tras convertirse el padre de Alfredo en Interventor del Estado fue destinado en 1964 a Almadén, en Ciudad Real, a las famosas minas de mercurio que, en aquella época vivían su máximo apogeo (sin saber que alguna década después la extracción y utilización del mercurio serían prohibidos por su alta contaminación y toxicidad).



Alfredo Arán, su madre y sus hermanos, Madrid, 1963
Alfredo Arán with father and siblings, Madrid, 1963



Alfredo Arán, Madrid, 1963



Alfredo Arán, su padre y sus hermanos, 1963
Alfredo Arán, with father and siblings, 1963



Alfredo Arán, primero por la izquierda, en la fila del fondo de pie. Clase del Colegio Fray Luis de León de los Padres Reparadores, Madrid, 1967

Alfredo Arán, first on the far left, back row. Class of 1967, Colegio Fray Luis de León de los Padres Reparadores, Madrid, 1967



Alfredo Arán y sus hermanos, 1965

Alfredo Arán with siblings, 1965

Alfredo Arán, su padre y sus hermanos, 1978

Alfredo Arán with father and siblings, Madrid, 1978



Con cuatro años por entonces, Alfredo rememora aquella época como la de sus primeros recuerdos. Una escuela pública en la que tenían que formar y cantar el himno de España al son del izado de la bandera al inicio de la jornada, acompañado del tradicional rezo... Imágenes en blanco y negro que nuestro protagonista ubica como primera memoria fotográfica.

En la época de las minas de Almadén Alfredo vivió uno de los episodios que mayor impacto han dejado en su vida. Eso sí, con un final feliz. Cuenta que, a la edad de seis años, jugando un día con sus hermanos en casa, el mayor de ellos, Javier, saltaba alegremente por la habitación, cuando de repente el suelo se abrió bajo sus pies y fue tragado, literalmente, por las entrañas de la mina. Cayó a un pozo de la misma y desapareció... Afortunadamente, y después de movilizar a los servicios de emergencia de la explotación, se comprobó que su hermano había caído a poca altura y fue posible su rescate sin que sufriera daños. Pero ese acontecimiento se quedó grabado en su mente, hasta el día de hoy.

Con ocho años regresa a Madrid y, a partir de ese momento, su vida se centra en el Colegio Fray Luis de León. Una etapa en la que Alfredo reconoce que fue “absolutamente feliz”. La educación lo era todo en casa. Su padre lo tenía tan claro que cuenta Alfredo que en los veranos de su infancia y adolescencia su familia se iba a un pequeño pueblo de la Sierra de Gredos llamado Guisando. Veranos familiares como los de antes, de junio a septiembre. Aquello, para su padre, era demasiado tiempo sin que sus hijos cogieran un libro. Por ello, les matriculaba a él y a sus hermanos en un centro público del pueblo durante al menos un mes de verano con los repetidores del año anterior, para que prepararan el próximo año.

Pero, ante todo, Gredos representó momentos de felicidad para Alfredo y su familia. La montaña, sus senderos para pasear.... La montaña, sus senderos para pasear... En esos años fue donde conoció a su primer amor, una vecina de la Calle Travesía de Conde Duque, que era donde vivió con su familia en Madrid. Con apenas catorce años, aquella primera y adolescente relación quedó grabada en su memoria para siempre. “Nunca más la volví a ver. Pero aquella niña era

especial. Estoy seguro de que me seguirá apreciando como yo la aprecio a ella, porque fue mi primer amor”.

Un nuevo cambio en el destino laboral de su padre le lleva a mudarse de domicilio. Estamos en el año 1974. Del céntrico piso en la capital se traslada a vivir casi al extrarradio, a Mirasierra, un barrio del norte de Madrid, al límite con las afueras de la capital. Una zona de cierto nivel social, ya entonces, y cuyo traslado supuso un punto de inflexión en la adolescente vida de Alfredo. Allí se matriculó en el nuevo instituto recién construido, el Cardenal Herrera Oria. Para alguien proveniente de un colegio religioso, pasar a un instituto laico, mixto, supone, sin duda, un difícil escenario en el que es necesario mostrarse equilibrado.

Y hasta cierto punto lo fue, pero la experiencia de un centro educativo público y laico en pleno ocaso del franquismo superó la capacidad reflexiva y equilibrada de Alfredo. “El paso del colegio de curas en el que no sabíamos lo que era la maldad, o la maldad consistía en pegarnos entre nosotros en los recreos, a un instituto experimental y piloto muy abierto, mixto, con otro tipo de gente.... A mí eso me produce un shock en mi vida. Por primera vez me doy cuenta de que soy rubito y simpático y que las chicas me gustan mucho”.

Hasta este momento el expediente académico de Alfredo era brillante. Excelentes notas, reconocimientos... Todo ello entra en picado. Su padre, que para entonces ya era un alto cargo en el Ministerio de Educación, percibió la situación y decidió llevarle a estudiar COU (curso previo para el acceso a la universidad) a un instituto privado más céntrico y de cierto prestigio, el CEU. Con ello, en 1976, consigue volver a una cierta normalidad...

Vuelta a la normalidad que no supuso, en principio, librarse de tentaciones que ofrece la vida para desviarse del camino hacia lo marcado por la disciplina parental. Tras cambiar los bellos paisajes de la Sierra de Gredos por un entorno más urbanita, aunque sin llegar a serlo del todo, como es el pantano de San Juan, Alfredo vivirá uno de los episodios en los que la vida le ofrece dos caminos, pero la decisión paterna será la que marque la senda a seguir.

El windsurf, puerta de entrada al mundo del seguro

Retrocedamos dos años. Corría el año 1974 en los alrededores del pantano de San Juan cuando Alfredo conoció por primera vez el contacto con el deporte. Empezó a interesarse por el windsurf, actividad que podía practicarse en su nueva ubicación veraniega. Así lo hizo, y tan solo tres años después, tras mucha práctica e incluso un curso profesional en la Manga del Mar Menor (Murcia), mostraba una gran soltura en esta especialidad. Fue tal la destreza en este campo que los propietarios de la escuela donde aprendió le propusieron montar una nueva escuela en el propio pantano de San Juan, con él al frente. Y así fue. Junto a dos amigos crearon “Aloha Windsurfing”, en pleno centro de la Península Ibérica. Como no podía ser menos, la escuela tuvo éxito, era innovadora y generó mucho negocio. Al llegar a este punto, los mismos propietarios le ofrecieron establecer una nueva sucursal, esta vez de invierno, y en la isla de Tenerife.

La tentación era enorme. El proyecto de su vida... Con todo montado ya en su cabeza... decide contarle a su padre su deseo de irse a la aventura a las paradisíacas Islas Canarias... Intenta convencerle de que no se preocupara, que sacaría los estudios a distancia (en aquel momento, inicia su carrera de Empresariales en la Universidad Autónoma de Madrid), y que estaba muy emocionado con montar una escuela de windsurf en Tenerife, que era la ilusión de su vida. Si nos situamos en la España postfranquista, año 1977, familia religiosa y tradicional, buena posición económica, grandes principios morales... Era fácil imaginar la respuesta paterna a este planteamiento: “No reaccionó mal. Fue muy racional. Luego me dijo que no. Como decían los padres de entonces. Y mi padre me dijo que si quería trabajar, sería donde él me dijera. Olvídate de las tablas y del windsurf”.

Y es en este punto donde se comienza a forjar la excepcional carrera en el mundo del seguro de Alfredo Arán. Sin duda, el sector asegurador debe agradecer



Navegando en Pantano de Valdecañas,
2020

Sailing on the Pantano de Valdecañas, 2020



Haciendo windsurfing, Pantano de
Burguillo, 1984

Windsurfing, Pantano del Burguillo, 1984

eternamente a su padre la negativa a dar su visto bueno a la aventura empresarial del windsurf. “El windsurf condicionó mi llegada al seguro”. De no haber sido así, seguramente España podría llegar a tener algún campeón olímpico de esta modalidad, pero el mundo empresarial, y el del seguro más concretamente, hubiera perdido a una de las figuras más deslumbrantes y enriquecedoras que se hayan visto en el sector.

Comienzo de una deslumbrante trayectoria profesional

Año 1978. Su padre, en aquel momento, era ya director general económico-financiero de La Unión y el Fénix. Había dejado la Administración Pública tras ser el director general de Presupuestos en el primer gobierno de la transición, en el Ministerio de Educación y Ciencia y haber participado en el desarrollo de la Ley General de Educación de 1970. Una ley en la que su padre estaba absolutamente entregado a la causa siendo funcionario, lo vivía con pasión: “le dijo mi madre que nos hacía muy poco caso a los cuatro hijos. Y él la contestó: ‘es que yo prefiero que haya cuatro millones de niños con educación en España y tener este sacrificio con los míos’”. Y en este entorno, el que fue primer ministro de Hacienda de la transición, Eduardo Carriles, era entonces el director general de La Unión y el Fénix “y se llevó a mi padre a trabajar con él, por eso me dedico yo a los seguros”.

La privilegiada posición de su padre como alto cargo de una de las aseguradoras más importantes del momento no supuso, como podría entenderse, un bálsamo para el inicio de la trayectoria profesional de Alfredo. Todo lo contrario. Su progenitor supo orientarle en el mundo laboral poniéndole en lo más bajo de la escala y dejar que con su propio esfuerzo fuera capaz de ascender en la cadena

profesional. Por ello, el primer trabajo de Alfredo lo desarrolló en la agencia libre de seguros Adelpla (Aseguradores de la Plana), una entidad perteneciente a La Unión y El Fénix que integraba a agentes sin título para que estos pudieran intermediar sus propias pólizas ante la compañía. Estamos aún en la España sin legislación específica de seguros.

Sin nómina, sin cobrar una peseta más que lo su padre le daba para el transporte (porque este último lo decidió así), Alfredo comenzó una carrera profesional que le llevaría a lo más alto. Sin embargo, los inicios no fueron sencillos. Lo primero que tuvo que hacer al llegar a Adelpla fue leerse todas las pólizas, condicionados y tarifas con las que contaba la agencia. “En aquel momento lo más importante era saberse la tarifa que estaba escrita, solo tenías que leerla”.

Una de las cosas que recuerda con mayor nostalgia en su etapa en Adelpla es la gestión que tuvo que hacer con una peculiar cartera que tenía la agencia. Se trataba de una importante cartera de seguros de hogar cuyos tomadores eran viudas de la Guerra Civil, habitantes de unas viviendas de protección social que el franquismo les había facilitado por su condición de viudas. Las pólizas, con el tiempo, dejaron de ser rentables. “Yo iba a ver a las viejecitas viudas pobres a San Cristóbal de los Ángeles, en el humilde barrio madrileño de Villaverde, para decirles que íbamos a tenerles que cobrar más, pero con un seguro en condiciones”. Vivió reacciones de todo tipo “muchas lo hacían, otras no podían, pero me recibían bien. Para mí fue mi primer trabajo y mi primer contacto con la realidad de lo que supone acercarte a un cliente, hacer una venta, empatizar con él e intentar llegar a un acuerdo entre unos y otros”.

Tras estos primeros escauceos en el seguro, dos años después, en 1980 comienza a trabajar en La Unión y el Fénix. Por entonces su padre se convenció de que era cierto que quería trabajar y decidió darle una oportunidad, a la vez que continuaba estudiando por las tardes su carrera de Empresariales. En La Unión y el Fénix comenzó como inspector primera. A pesar del nombre, se trata de una figura comercial dedicada a los riesgos sencillos. Después ascendería a inspector especial (1983), con dedicación a riesgos pyme; subjefe superior (1986) y jefe superior (1989).



José Luis Sierra Morcillo y Alfredo Arán, Madrid, 2021

José Luis Sierra Morcillo & Alfredo Arán, Madrid, 2021



Enrique Schoch (Filhet-Allard MDS), Paula Rios (MDS) y Alfredo Arán, Madrid, 2021

Enrique Schoch (Filhet-Allard MDS), Paula Rios (MDS) & Alfredo Arán, Madrid, 2021



Alfredo Arán, Sede central de MAPFRE en Majadahonda, 2022
Alfredo Arán, MAPFRE headquarters at Majadahonda, 2022

Contacto con el siniestro

Su primer contacto importante con el siniestro le sobrevino siendo ya inspector especial en La Unión y el Fénix. Un puesto que suponía subir en la escala comercial al dedicarse a pequeñas y medianas empresas en lugar de a seguros particulares. Aquí fue donde experimentó su primer acercamiento al siniestro. Una empresa de reciclaje de papel “Hijos de Demetrio Fernández”, DEFESA, sufrió en 1985 un incendio que tuvo un coste para la compañía aseguradora de 16 millones de pesetas (96.000 euros): “es el primer siniestro que de verdad me impresiona”. Aunque, el que realmente le impactó, como reconoce, es el que ocurriría más de 20 años después, en 2008, con la caída de un avión de la compañía Spanair en Madrid en el que fallecieron 154 personas.

El nombramiento como inspector especial en La Unión y el Fénix en 1983 marca también el momento en el que comienza a tomar contacto con muchos corredores en Madrid y, sobre todo, con brókeres internacionales con presencia en España, a través de los cuales comienzan a entrar los productos a todo riesgo. “Se produce un cambio muy importante. Todo esto evoluciona con los años hacia AON, Willis y Marsh como los tres grandes brókeres del mercado español. Trabajo con otros muchos brókeres medianos con presencia en Madrid y en riesgos industriales, básicamente. Me dirigen cada vez más hacia los riesgos industriales” y todo esto, mientras seguía trabajando en La Unión y el Fénix.

Primer cargo importante

Y en 1989 es cuando se produce el gran cambio en su carrera profesional. Se crea el departamento de Grandes Clientes de La Unión y el Fénix. Se trata del primer departamento de Grandes Clientes que se pone en marcha en el mercado

asegurador español, copiando a otros de ese estilo que ya se podían encontrar en otros países. Nombran director de ese departamento a Ricardo Ortega. “Y Ricardo, a la primera persona que llama para incorporarse al departamento es a mí, con lo que puedo decir que ayudé a fundar el departamento”.

En ese momento le nombran jefe superior, convirtiéndose en la persona más joven que alcanza ese puesto en la compañía. En aquel departamento “nos dedicamos fundamentalmente a asegurar al Grupo Banesto. Al propio banco, Agromán, Asturiana de Zinc, Acerinox, Petromed, Carbuos Metálicos, Portland, Valenciana de Cementos... Todo ello representaba más del 1% del PIB en España. Era un grupo empresarial enorme”.

Esta nueva ocupación fue una auténtica escuela para Alfredo, y marcaría su buen hacer profesional en el futuro. “Aprendo muchísimo con la gestión de estas grandes cuentas. Y también aquí empiezo a tener noción y contacto con el mundo del reaseguro. Para estas grandes cuentas es fundamental el apoyo de los reaseguradores. Voy descubriendo su importancia y la relación que hay que tener con ellos”.

Y es en 1992, año apasionante para Alfredo por la celebración de los Juegos Olímpicos de Barcelona (tanto en el ámbito profesional, al involucrarse en la gestión de los seguros de los juegos, como en el personal por poder presenciarlos), cuando se produce el primer contacto con MAPFRE, la entidad en la que, a la postre, Alfredo explotaría como líder indiscutible y alcanza sus mayores logros profesionales. Pero no sería en esta ocasión cuando ingrese en MAPFRE. Y es que, según el código de conducta ético de la aseguradora, aún hoy vigente en este aspecto, no se permite que padres e hijos trabajen a la vez en la compañía. Justo en esos momentos su padre abandona La Unión y el Fénix (en plena crisis del grupo Banesto, al que pertenecía) y es fichado por MAPFRE. Aquello cerró la puerta en MAPFRE a Alfredo. Pero no definitivamente, como veremos más adelante.

Un año después, en concreto a finales de 1993, se produce otro punto de inflexión en la trayectoria profesional de Alfredo con la intervención por parte del Banco de España de Banesto y, por extensión, de La Unión y el Fénix. Y ya en 1994,

la aseguradora es comprada por el grupo francés AGF. Lógicamente, el grupo galo impone su know-how y con ello el desembarco de la estructura y mandos designados por su organización. Ello conlleva que nombren a Ignacio Martínez como responsable del departamento de Grandes Clientes. A pesar de las buenas palabras y deseos del nuevo superior de Alfredo, la forma de trabajar, el modo de hacer las cosas, termina por romper una relación de 15 años y Alfredo abandona La Unión y el Fénix y se incorpora a Musini.

Etapa de Musini

Por aquella época Musini es una aseguradora pública que daba cobertura a grandes riesgos españoles, como los de las empresas entonces públicas Iberia, Endesa, Repsol, Enagás, CLH, Navantia, Telefónica, Gas Natural... En ese momento, además, la entidad inicia una transformación para cubrir también riesgos de la empresa privada, y comienzan a sonar vientos de su privatización, tendencia que en aquellos años se convirtió en una constante en España.

Se incorpora a Musini como director de Desarrollo de Mercado, un departamento que, en esencia, tenía como principal objetivo captar empresas privadas para su cartera. Él, José Antonio Carro, director general de Musini y Ricardo Ortega, que fue su superior en Grandes Clientes de La Unión y el Fénix serían los encargados de llevar a cabo el proyecto para conseguir empresas españolas privadas para la aseguradora pública.

Aunque este 1993 no sería el mejor año de Alfredo. A nivel personal se produce el primer acontecimiento que dejaría una marca terrible en su vida. Tras cinco años de feliz matrimonio fallece Ana, su primera mujer. Es la primera y, sin duda, más impactante zancadilla que le pone la vida. Pero su fuerza espiritual y mental, su incansable positivismo y el pundonor propio de unos pocos elegidos

contribuirán a que Alfredo Arán crezca como persona, afronte las dificultades con mayor fortaleza y, en definitiva, se forje una personalidad muy difícil de encontrar en nuestra sociedad. Este episodio marcará, pero no condicionará, la trayectoria personal y profesional de esta bestia humana, capaz de capear la peor inclemencia que uno se imagine. Y es que, a pesar de todas las dificultades, la vida ha de continuar y, en esos lares, Alfredo Arán es, muy a su pesar, un experto.

Pero la vida sigue y Alfredo encuentra la oportunidad de rehacerla. Corría el año 1996 cuando, tras llegar a un acuerdo para hacerse con la cuenta aseguradora de Air Comet, en la cena de celebración de dicho contrato conoció a la que hoy es su mujer, Susannah. Ella era asistente en los temas de aviación de Sedgwick, bróker que intermedió en la operación. Alfredo cuenta que estando en la cena se preguntaba “¿Quién es esa inglesa con la nariz levantada que no me hace ni caso? Una semana después estábamos cenando otra vez y hasta hoy, muy felices en nuestro matrimonio y con tres maravillosos hijos: Carolina, Lucas y Natalia”.

Volvamos a la etapa profesional en Musini, “una escuela brutal” para él, especialmente en lo relativo a gestión de siniestros. “La etapa en Musini fue muy fructífera y de gran aprendizaje”. Sin embargo, era también una etapa muy convulsa para la aseguradora. Se inicia su ‘desmutualización’ y en el horizonte se ubica, de forma clara, su proceso de privatización. Se hace un primer intento de privatizar en el año 2000, que no prospera. La única oferta recibida entonces, por parte de la aseguradora alemana Hannover y La Caixa, fracasa. Pero el deseo de vender la entonces aseguradora pública continúa. Entre las candidatas a su compra se encuentra MAPFRE, que ve frustrado un primer intento de acercamiento.

En este entorno, MAPFRE, ante la dificultad de comprar una entidad de grandes riesgos para entrar en ese mercado, decide crear su propia compañía para dicho objetivo. Y es en este puzle donde encaja la figura de Alfredo, curtido ya en el segmento de grandes empresas, tras siete intensos años en Musini y una vez liberado del principal impedimento de su fichaje por MAPFRE como era, recordemos, la presencia de su padre en la entidad, que le cerraba la puerta por la incompatibilidad de que padres e hijos trabajaran, a la vez, en la aseguradora. Su padre se jubiló en 1995 y de esa manera se dio vía libre a que Alfredo pudiera

fichar por el grupo asegurador. Y así será. Cinco años después, en el año 2000, se cita con el entonces consejero delegado de MAPFRE Industrial, Ángel Batres, en un lujoso hotel de Madrid, y este le ofrece dirigir el proyecto de Grandes Riesgos y Corredores en MAPFRE. No cabe duda. Era el salto definitivo que estaba esperando. Y aceptó.

Y llegó MAPFRE...

A finales de diciembre de 2000 se incorpora a MAPFRE como director comercial de MAPFRE Industrial y con el encargo de montar la estructura especializada en grandes riesgos y corredores. Es nombrado también miembro del Comité de Dirección de MAPFRE. Cuenta la anécdota de que llevó la buenaventura a la entidad. En el primer comité al que acude se anuncia que a cuatro directivos les había tocado el premio gordo de la Lotería de Navidad. A él no, pero tuvo la sensación de que les trajo suerte. Y hay que añadir que no sólo por la lotería...

“El principio en MAPFRE es de adaptación, porque era una entidad muy diferente al resto, fundamentalmente por la organización territorial. Yo venía de Musini, que no tenía ninguna organización territorial desarrollada en aquel momento. Y la adaptación al mundo MAPFRE me supone un gran esfuerzo, una necesidad de conocimiento”.

Recuerda especialmente las primeras reuniones comerciales a las que acudió. A pesar de que sus responsabilidades ya no eran del ámbito comercial, si no de suscripción, reconoce “disfrutar como un enano” en unas reuniones a las que acuden hasta 3.000 personas, delegados y comerciales de MAPFRE. En una de ellas, en Cuenca, comenta en su intervención que para el negocio de grandes riesgos puesto en marcha “es necesario contar con corredores”. Aquello fue, en esa época, mentar al diablo en la sacristía. Entre bastidores, mientras tomaban el cóctel posterior, dos asistentes a la reunión se acercaron a él y le dijeron: “¿pero

tú sabes dónde has venido a trabajar? “Esa fue mi primera reunión para ponerme en situación de lo que había”. Y, sin duda, fue también el primer paso para dar el impulso definitivo a la apuesta de Alfredo, y por lo tanto de MAPFRE, por los corredores de seguros como parte esencial del crecimiento del grupo asegurador.

Algo más de tres años después de su desembarco en MAPFRE, se materializa lo que la aseguradora llevaba años ansiando: la compra de Musini. En enero de 2004 se integra la ya ex empresa pública en la estructura de MAPFRE, con sus 200 empleados, y para ello se constituye MAPFRE Empresas, que es la suma de MAPFRE Industrial, Musini y MAPFRE Caución y Crédito. Los primeros años requieren de un especial tacto en la gestión, tanto por el proceso de integración, como de mantenimiento de los importantes clientes que se sumaron con la cartera de Musini. Y, como era de esperar, todo salió tal cual estaba previsto. Hasta el punto de que, en 2009 se crea MAPFRE Global Risks, donde se derivan este tipo de grandes riesgos y, el resto de negocio, la pequeña y mediana empresa, se incorpora a MAPFRE España.

“MAPFRE Global Risks es la empresa de la que yo me siento más unido, porque es un bebé que creamos en aquel año y al que le tuvimos que poner hasta el nombre. Un nombre con anglicismos”. Alfredo es nombrado director general de la compañía. “Tenemos unos primeros años absolutamente fantásticos y se da la circunstancia de que las grandes empresas españolas se están privatizando e internacionalizando básicamente hacia Latinoamérica”. No obstante, “primero empezamos en Portugal por cercanía, proximidad y facilidad. Son mis primeras relaciones con José Manuel Fonseca, con el Grupo MDS, y con el mercado portugués en general, tan cercano y tan diferente al español.”

En esta época (año 2006) hubo también un bonito episodio personal, aunque dimanante de su faceta profesional, que impactó a Alfredo. Una empleada del plan de becarios de Musini, de nombre Arancha, se dirigió a él un día cualquiera de trabajo y le pidió que fuera su padrino de bodas. Por vicisitudes de la vida, la joven no tenía contacto con su padre y vio en Alfredo esa figura paterna que quiso que apadrinara su boda. Se quedó perplejo, pero aceptó con mucho orgullo (orgullo que aún hoy rezuma).



Jornadas MAPFRE Global Risks, 2013



Jornadas MAPFRE Global Risks, 2013



Consejo MAPFRE Global Risks, 2014
Board of Directors MAPFRE Global Risks, 2014



Consejo MAPFRE Global Risks, Palma de Mallorca, 2022
Board of Directors MAPFRE Global Risks, Palma de Mallorca, 2022

Aventura internacional

Y, como estaba previsto, el gran paso internacional se dio en Latinoamérica. “Disfruté muchísimo abriendo el mercado de aquella región”. Fue una ardua labor, pero muy interesante. Se comenzó con los cinco principales mercados (el más importante, Brasil, y también México, Colombia, Chile y Perú), “pero al final hemos trabajado absolutamente en todos los países de Latinoamérica”.

“Alcanzamos tal éxito que pensamos que podríamos darles a las multinacionales latinoamericanas el mismo servicio que les dábamos a las españolas. Las grandes empresas en Latinoamérica, conocidas como multilatinas, tienen presencia en varios países de allí”.

Alfredo estuvo 11 años “viajando una semana al mes por los países de Latinoamérica. Conozco absolutamente todos. Me enamoré totalmente de Latinoamérica, fue una experiencia muy enriquecedora y lo echo mucho en falta. Mucho”. Para hacer frente a esta vorágine viajera, cuenta que “dormía perfectamente en el avión, llegaba y trabajaba inmediatamente y me acostaba temprano. De lo que prescindía allí era de la cena. Trabajaba hasta las 6 o 7 de la tarde y me acostaba. Me levantaba muy temprano, manteniendo el horario europeo. Eso sí, siempre volvía el fin de semana a casa, nunca me quedaba allí”.

Para Alfredo, en la aventura latinoamericana “era todo absolutamente nuevo. Era crear y crecer. En aquel entonces, con un producto y un servicio muy bueno teníamos mucho éxito. Y la verdad es que lo disfruté muchísimo. Además, me quitó muchos estereotipos que podemos tener en Europa sobre los latinoamericanos. En Latinoamérica hay una clase empresarial, unos profesionales, unas empresas tremendas, buenísimas, muy bien gestionadas. Nada que envidiar a Europa en muchísimas cosas”.

Al final, “he tenido relación con todas las grandes empresas del continente. He conocido a muchísima gente. He trabajado muchísimo con los grandes brókeres multinacionales de allí, que son tan importantes, y lo disfruté muchísimo”.

En aquellos años se llevaron a cabo también otros proyectos muy relevantes, como la segunda fase de MAPFRE Global, centrada en Europa: Londres, Alemania, Francia e Italia. “Eso también nos consumía mucho. Pero viajar en Europa no tiene nada que ver, puedes ir y volver en el día”. Y, en concreto, “sobre Londres hablaría y no terminaría. Es un mercado súper complicado para la gente no anglosajona. En Londres no nos fue bien y al final lo tuvimos que dejar. Fue toda una experiencia. Sí que es cierto que desde Londres ves riesgos en todo el mundo, tienes mucha información y también nos sirvió para tener mucho más conocimiento en MAPFRE”. Conocimiento que también aplicaría en Industrial Risk, la cautiva de MAPFRE en Luxemburgo, y de la que fuera presidente hasta su venta en 2021.

Y en esta singladura, merece la pena resaltar uno de los legados más representativos de Alfredo, como son las Jornadas Internacionales de MAPFRE Global Risks. Si bien hay que reconocer que no fue él quien las instauró (vienen de la época de Musini), lo cierto es que en el sector se le atribuye un impulso imprescindible para convertirse en jornadas muy valoradas por todos los actores del seguro. Son jornadas que se celebran cada dos años (la última en junio de 2022) y que “una parte importante de su éxito ha sido que le hemos dado todo el protagonismo a los clientes, a los corredores, a los peritos. Creemos que es mucho más importante para ellos conocer lo que opinan otros clientes, otros proveedores, para ver cómo evolucionan las tendencias en este mercado. Por eso han sido muy bien recibidas, no tanto como unas jornadas comerciales de una entidad aseguradora, sino un punto de encuentro en el que se comparten opiniones y se puede dialogar con mucha tranquilidad”.

Incorporación a MAPFRE España

Pero, como veremos más adelante, los episodios médicos influirán decisivamente en la última etapa profesional de Alfredo en MAPFRE. El tipo de trabajo que entonces desarrollaba, con innumerables viajes y desplazamientos,

era incompatible a todas luces con el cuidado de su salud. Por ello, en un momento determinado ve necesario rebajar la intensidad de los grandes viajes transatlánticos. Y, en esto, “MAPFRE se porta muy bien conmigo”.

Es a principios de 2017, tras recuperarse de un trasplante de médula, cuando es nombrado director general de Negocios Globales y de Corredores de MAPFRE España. “Al final tenía la responsabilidad de todos los clientes multinacionales españoles con los que tenía relación de toda la vida”.

Cuando se incorpora a MAPFRE España “me piden que eche una mano por mi experiencia en el tema de corredores. No tanto en el día a día sino en el diseño, en las estrategias. Y estoy ayudando desde 2017 hasta que dejo mis cargos de responsabilidad en 2021”.

El cara a cara con los siniestros

En esta amplia etapa en las empresas del grupo MAPFRE, merece la pena detenernos también en la ya entonces madura experiencia global con los siniestros de Alfredo. “He vivido algunos siniestros tan tristes como el de Spanair, el de Barajas en 2008. Al día siguiente de caer el avión yo estuve en la sede central de Spanair en Palma de Mallorca dando el pésame; fue, sin duda, un día muy triste”.

“Hemos tenido siniestros enormes como el terremoto de Chile de 2010 que supuso más de 500 millones de euros en varias empresas, el siniestro de Campofrío en Burgos en 2014 que fueron 300 millones o las explosiones en Puertollano de Repsol en agosto de 2003, de más de 100 millones. En fin, muchos siniestros”.

También destaca “el apagón de Barcelona en julio de 2007, cuando se cayó un transformador a una estación y dejó sin luz casi un mes a una parte de sus

habitantes, 300.000. Este siniestro fue especialmente complicado ya que tomó una vertiente política con el presidente de la Generalitat y el presidente de Endesa manejando aquello”. Y “hemos tenido huracanes en el Caribe de todos los colores. Nos influyen porque somos los aseguradores de prácticamente todas las cadenas hoteleras españolas en el Caribe: Meliá, Iberostar, etc”.

Relación con MDS

La relación de Alfredo Arán con MDS se inició hacia el año 2003. “Recuerdo que nosotros teníamos en nuestra cartera a Tafisa, un cliente español que se dedicaba a los tableros de madera en Valladolid y que lo compra el grupo portugués Sonae. En aquel momento es cuando establezco mis primeros contactos con José Manuel Fonseca. Se produce una química instantánea con él, un lenguaje muy claro, muy profesional y nos entendemos enseguida”.

Pronto “pasamos no solo de asegurar los riesgos españoles, sino a participar también en el programa mundial del Grupo Sonae y no solo en madera sino también en todo el resto de actividades del grupo. Van pasando los años, viajamos juntos, coincidimos en muchas ocasiones. Y de lo que me di cuenta es de que José Manuel es un líder de verdad, un líder no solo del seguro portugués sino del seguro europeo y mundial. Su obra, Brokerslink, es realmente impresionante, es un gran logro de José Manuel”.

Tan especial ha sido la relación con José Manuel Fonseca que “le hicimos miembro del Consejo Asesor de MAPFRE. Él asiste habitualmente porque para nosotros es muy importante que nos dé su visión multinacional. Pero también que nos cuente cosas sobre el mercado portugués. Estamos muy satisfechos de la relación con MDS, con Brokerslink y, por supuesto, con el Grupo Sonae”.



II Conferencia Global Brokerslink, Lisboa, 2010
Brokerslink 2nd Global Conference, Lisbon, 2010



Alfredo Arán, José Manuel Fonseca y Alfredo Castelo Marín con otros participantes @II Conferencia Global Brokerslink, 2010
Alfredo Arán, José Manuel Fonseca and Alfredo Castelo Marín with other attendees @Brokerslink 2nd Global Conference, 2010

“Recuerdo especialmente un gran siniestro que tuvimos, como fue la pérdida total de una de las factorías de Sonae en Canadá. Aquel momento sirvió para reforzar mucho la relación del Grupo Sonae con MAPFRE y estamos encantados de llevar tantos años siendo parte de su programa de seguros”. Cabe destacar que este siniestro se produjo nada más entrar MAPFRE en el programa de Sonae, de la mano de Alfredo. Sin duda, el mejor exponente de la personalidad profesional y visionaria de Alfredo quien, lejos de suprimir el contrato, continuó apostando por el cliente, a pesar de partir con datos muy negativos de siniestralidad.

Alfredo cuenta también que cuando desde MDS le dijeron que querían escribir este libro, le dio “un ataque de pudor”. Aunque, finalmente, pensó: “¿Por qué no? ¿Por qué no contar la historia de un joven, lleno de defectos e inseguridades, que ha llegado a tener una vida profesional exitosa, basada en el amor por su trabajo? ¿Por qué no contar a las nuevas generaciones que esta es una profesión fantástica, y que cualquier persona con determinación, trabajo e ilusión puede llegar a ser feliz y a desarrollar una bonita carrera profesional? Y la verdad es que ahora estoy profundamente agradecido a mis amigos de MDS, especialmente a José Manuel Fonseca y Paula Rios, por contar mi historia”.

Dura batalla por la salud

Pero hemos de regresar unos años atrás para poder comprender la verdadera materia de la que está hecho Alfredo Arán. Nos situamos en 2000. Ficha por MAPFRE, nacen sus primeros dos hijos; algo más de un año después la tercera; corre la maratón en menos de tres horas.... “Me creo invencible. La vida me sonrío...” Hasta que comienza su auténtica y más dura maratón, pero ésta en temas de salud.

En el verano de 2003, una tarde cualquiera mientras practicaba running, notó que le costaba correr. Sufrió un episodio de fiebre persistente, décimas que no se

iban y no lograba alcanzar la plena forma física. Acudió al médico y le observó un “bultito” en el cuello, y le indicó que se lo quitaría para analizarlo “por si acaso”. Nunca una apreciación fue tan afortunada. El bultito inocente no era “más” que un linfoma de Hodgkin, una enfermedad por la que se forman células malignas en el sistema linfático. Cáncer. Su primera reacción fue compartir la noticia con su esposa. La segunda, acudir al notario a hacer testamento y a su párroco a confesarse y buscar consuelo. Alfredo en estado puro.

De forma casi inmediata comenzó con las sesiones de quimioterapia. Unas sesiones que Alfredo percibía como muy beneficiosas. Y mientras, a los pocos meses de terminar el tratamiento, en mayo de 2004, su hermano José decide casarse nada menos que en México. Alfredo pide autorización a su médico para viajar, autorización que le niega, pero aun así, él decide acudir. Estando allí se puso a practicar ciclismo y sufre un desvanecimiento que le provoca una caída con la consecuencia de tener que recibir cincuenta puntos de sutura en la cara, con la mandíbula rota y la pérdida de cinco dientes. La debilidad del tratamiento de quimioterapia, unido al calor y la humedad de la zona fue lo que le provocó este accidente. Pero, a pesar de todo, en noviembre de ese año corrió la maratón de Nueva York.

Hacia el año 2010, nuevamente como consecuencia de los efectos secundarios de la quimioterapia recibida, sufre una aplasia medular (desaparición de las células encargadas de la producción de la sangre en la médula ósea). Permanece cuatro meses ingresado y, por primera vez, le plantean la necesidad de buscar una médula compatible para realizarle un trasplante. No obstante, con mucha y constante medicación logra salir de ésta. De nuevo. Pero poco le duraría la alegría. Un año después, un buen día se levanta con dolor en el pecho. Cree que es un infarto y, sin pensárselo, coge su coche y se dirige, conduciendo él mismo, al hospital. Efectivamente, se confirma que se trata de un infarto, de gran importancia, y han de operarle y ponerle 3 stents coronarios (dispositivos que se emplean para desobstruir las arterias que llevan la sangre al corazón). Al día siguiente de la operación, de nuevo en casa. Pero ya con una advertencia médica seria: nada de correr maratones. Como mucho, medias maratones.

Y dos años después, en 2012, decide correr la maratón de Gaza, con un alto compromiso solidario. Por prohibición médica no puede correrla completa, pero aún así la corre, y es gracias a su mujer, Susannah, quien le ayuda y corre los primeros 20 kilómetros por él. Ni el dolor de espalda que presentaba al inicio, que intentaba corregir con Reflex, ni la tormenta de arena impidieron que, a ritmo más lento de lo habitual, eso sí, Alfredo corriera esa maratón. Acaba, regresa a España y continúa con el dolor de espalda, por lo que acude de inmediato al médico. ¿Diagnóstico? Una embolia pulmonar, causada también por los efectos secundarios de la medicación.

Tras estos episodios de salud, cuatro años después, en 2016, el cansancio se hace tan evidente que ya los médicos no le dan más esperanza que encontrar una médula para poder hacerle un trasplante. Como no se logra localizar, ya que nadie de su familia es compatible ni la encuentran en los bancos mundiales de donantes, le ofrecen una alternativa “muy contrastada y segura” como es realizarle un trasplante con células de un cordón umbilical. El 6 de octubre es operado. Días de espera y angustia.

Un proceso postoperatorio en el que, al menos, durante 21 días se encuentra sin prácticamente defensas y ha de permanecer aislado en una unidad médica. Susto al séptimo día con una grave complicación en el hígado. Afortunadamente, y tras los peores presagios en ese momento, lo supera. Larga espera hasta que la operación diera su resultado. Y lo dio. Ocho meses después ya pudo abandonar la habitación, tras reestablecerse las mínimas defensas en su organismo. Durante ese tiempo no abandonó sus obligaciones profesionales. Continuaba, en la medida en que le era posible, organizando su trabajo, de la mano de su fiel secretaria, Paloma, quien acudía a la “habitación burbuja” a despachar con él.

Y para cerrar el cúmulo de episodios de salud, no podía faltar el Covid. “Llegó el Covid y, como no podía ser de otra manera, con mi currículum, fui de los primeros que lo cogí. Exactamente el 1 de abril de 2020 ingresé en el hospital, el día de máxima punta de ingresos en España por Covid. Estuve dos días en urgencias, no había camas”. Y después de adelgazar 10 kilos en una semana y sentirse muy débil, tras un tratamiento con pastillas para la malaria, se recuperó. “Y no sé si fue el

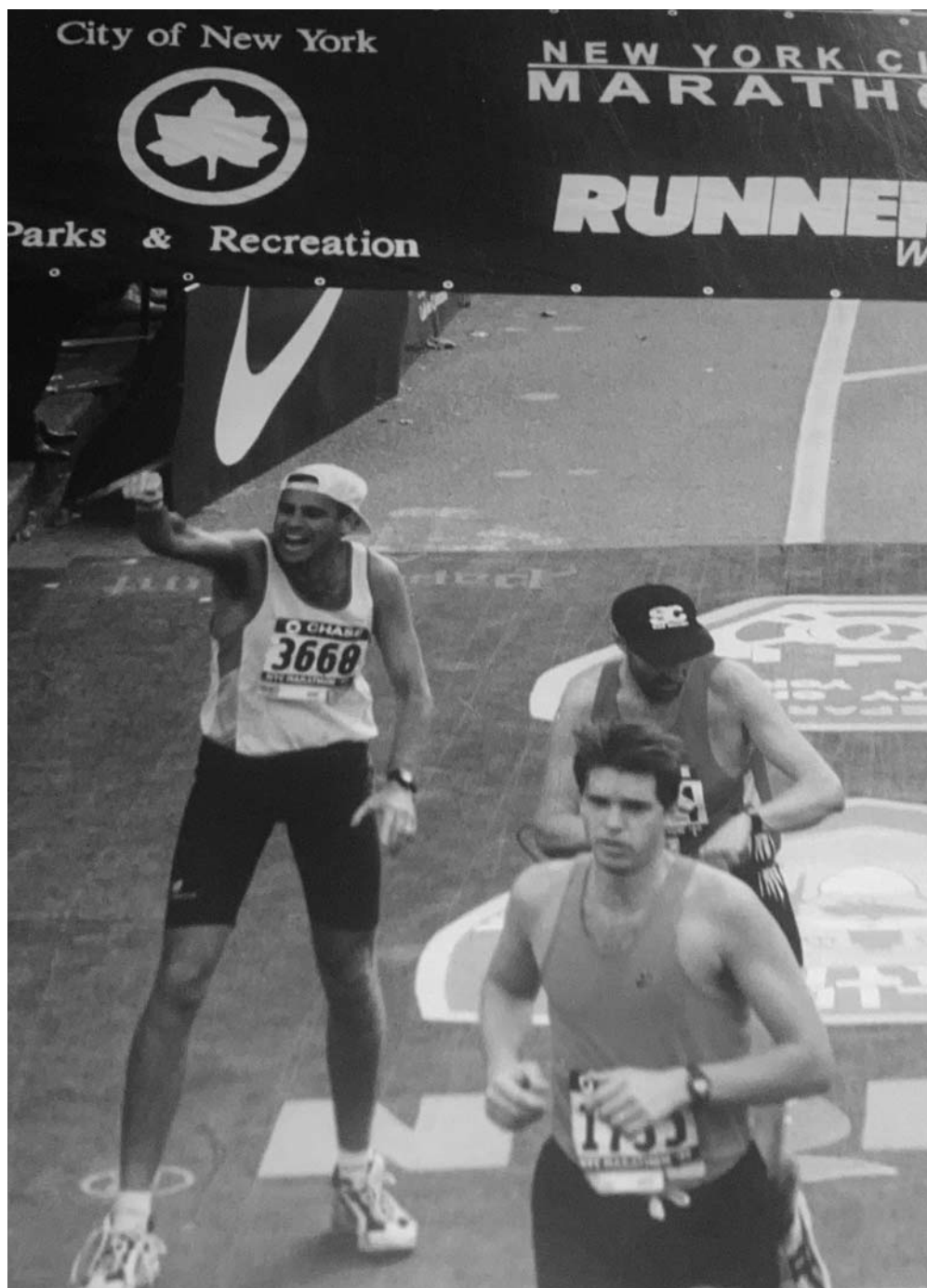
Covid o mi ángel de la guarda que ha trabajado mucho en mi vida, pero desde ese día no he vuelto a tener ninguna nueva infección ni necesidad de ir al hospital”.

Con todo ello, el 30 de junio de 2021 decide dar un paso a un lado y abandonar la primera línea ejecutiva del sector asegurador español como Director General de negocios globales y corredores de MAPFRE España, para dedicarse a sus nuevos proyectos como Consejero y Senior Advisor, pero sobre todo a dedicarse a disfrutar de su vida personal, de la familia, los amigos...

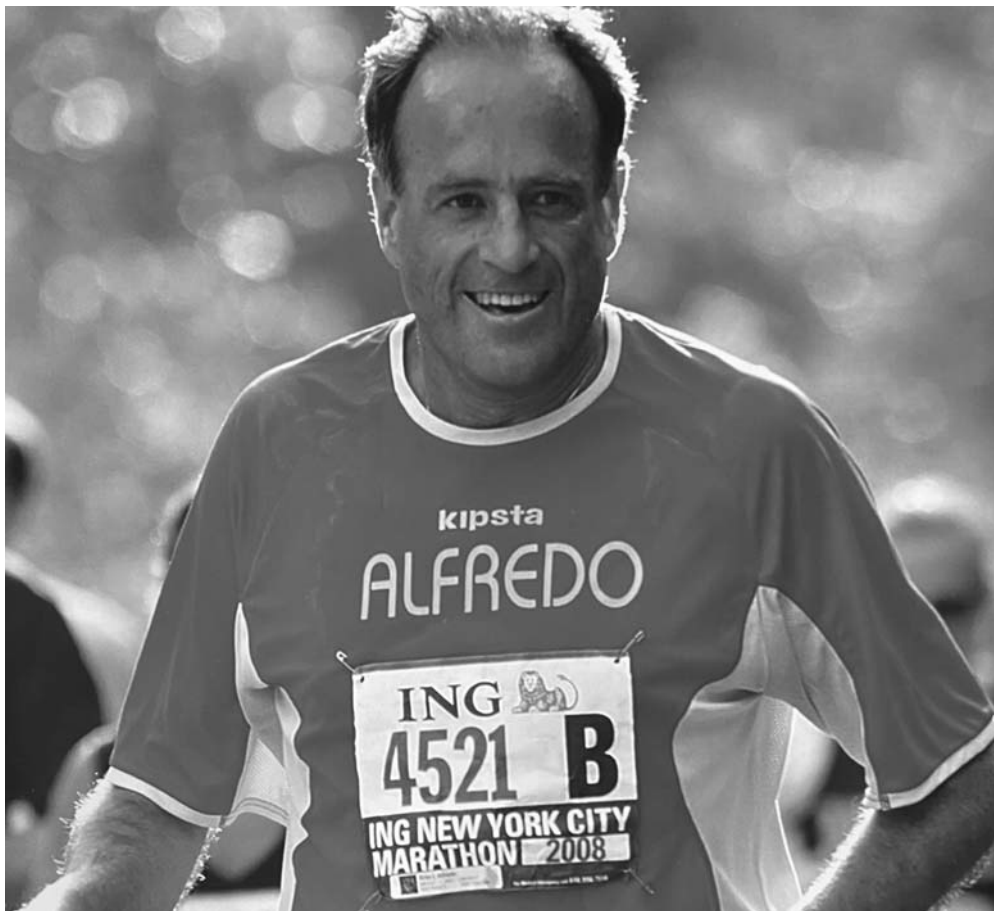
Una carrera por la solidaridad

El deporte y la solidaridad han sido dos de las constantes en la vida de Alfredo. De hecho, pocas personas podrán alardear de haber corrido 46 maratones y más de 200 medias maratones. La mezcla de ambos conceptos le ha permitido conformar un aspecto fundamental de su forma de entender la vida. “Empecé a involucrarme en causas sociales al poco de empezar las maratones. En 1999 falleció de cáncer la madre de mi mujer Susannah. En Inglaterra hay una fundación que se llama Macmillan Cancer Support que es muy importante. Y fui a correr la maratón de Londres y mi mujer me convenció para recaudar fondos para Macmillan. Aquel año fui el corredor que recaudó más dinero para la Fundación Macmillan en Londres”.

Quiso traer esta moda a España “y como era algo que aquí no se hacía, al principio llamó mucho la atención y se apuntó mucha gente. Yo tengo la suerte de conocer a muchísimas personas y fue increíble lo que conseguimos recaudar. Hice varias maratones y estuve recaudando fondos para enfermos de sida, para niños con cáncer, para diabéticos, para muchas organizaciones”.



Alfredo Arán en la Maratón de Nueva York, 1998
Alfredo Arán running the New York Marathon, 1998



Alfredo Arán en la Maratón de Nueva York, 2008

Alfredo Arán running the New York Marathon, 2008

Alfredo Arán en la Maratón Fastos del Cruce de los Andes, 2008

Alfredo Arán running the Fastos del Cruce de los Andes marathon, 2008



El ser capaz de acompañar un hobby, un deporte tan divertido con acciones benéficas con las que yo tenía especial sensibilidad, ha sido muy gratificante. Y me ha permitido hacer cosas tan bonitas como ir a Gaza con quince amigos del “Club de Runners los Paquetes”, del que todavía hoy en día soy presidente, a recaudar fondos para los niños palestinos, con el apoyo de las Naciones Unidas. El compañerismo que se crea, la amistad, ir con amigos hasta allí de aquella manera, es maravilloso”.

También recuerda especialmente el cruce de Los Andes con un fin solidario. Fue de Argentina a Chile recaudando fondos para la Asociación Infantil Oncológica de Madrid, una carrera de 100 kilómetros. “Ese año la Asociación Infantil Oncológica me dio el premio de Voluntario del Año, que reconozco que es el premio que más ilusión me ha hecho en mi vida. Yo, que he estado toda mi vida dando premios a los mejores productores de seguros y nadie me daba un premio, al darme aquel me hizo especial ilusión”.

La gerencia de riesgos y la mediación

Pero volvamos a la faceta profesional de Alfredo. El paso a un cargo de responsabilidad en el departamento de grandes cuentas en La Unión y el Fénix es la puerta de entrada de Alfredo en su fructífera y brillante relación con el mundo de la gerencia de riesgos y de la mediación profesional. En 1984 le permitió acudir a la primera conferencia de la Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros (AGERS) y, desde entonces, no ha faltado ni un solo año a la cita. “Por primera vez empezamos a oír conceptos de gerencia de riesgos que en España prácticamente no existían. Son conceptos que fundamentalmente vienen del mundo anglosajón, de los Estados Unidos y de Inglaterra”.

Al principio, “son gerencias de riesgo muy sencillas, basadas en identificar riesgos, mitigar, evaluar y transferir, que eran conceptos muy básicos, pero que

supone un cambio importantísimo en el mercado español, porque de verdad empezamos a darle importancia a la gestión de riesgos, a la ingeniería de riesgos, al control de riesgos”.

“Yo no estoy en MAPFRE en esos años, pero es la compañía pionera en España en estos temas de gerencia de riesgos, gracias también a la Fundación MAPFRE y a la figura de Filomeno Mira, fundamental en la gerencia de riesgos en España”. De hecho, Filomeno Mira desarrolló toda su vida profesional en MAPFRE, siendo consejero durante 27 años, en los que ocupó la vicepresidencia de la entidad, así como de la Fundación MAPFRE. Durante estos años contribuyó también al ámbito docente y divulgativo de la gerencia de riesgos llegando a ser profesor de una asignatura específica de Gerencia de Riesgos en la Universidad Pontificia de Salamanca y, desde la Fundación MAPFRE Estudios desarrolló numerosas actividades educativas en este campo en España y Latinoamérica. Por su trayectoria recibió en 2015 la distinción anual por parte de la asociación AGERS.

En todo ello, señala Alfredo, “jugaron también un papel importante los grandes brókeres, que son los primeros que están muy mentalizados, porque sus clientes multinacionales vienen con esas exigencias. Gil y Carvajal, en aquel entonces el bróker más importante, con diferencia, Johnson & Higgins, Marsh, Willis, Nespa, Sedgwick, Alexander & Alexander, Frank B. Hall, Gras Savoye...” Eso afianzó, además, las relaciones de Alfredo con las grandes asociaciones de la mediación como ADECOSE y posteriormente con el Consejo General de Mediadores.

Pero la relación de Alfredo con la gerencia de riesgos y la mediación no va a cesar a pesar de retirarse de la primera línea ejecutiva. De hecho, continuará involucrado en diversos proyectos sectoriales muy importantes para el negocio del seguro en España. Uno en la propia AGERS, “con la que tengo relación desde hace muchísimos años, desde su constitución, y de la cual ha sido Presidente de su Consejo Asesor hasta finales del 2022. Desde ahí hacemos un trabajo para visibilizar todo lo que podemos la figura del gerente de riesgos y para aportar ideas dentro del Consejo para que la profesión y la gestión de riesgos en España siga avanzando de manera adecuada en momentos de tantas incertidumbres y de tantos riesgos nuevos”.

Consejos desde una intensa experiencia profesional

“He tenido muchas circunstancias especiales en mi carrera profesional, pero las mayores satisfacciones siempre las he tenido en la colaboración con los clientes y con los brókeres. Momentos especiales, vivir con ellos sus programas de seguros, sus necesidades, acompañarlos en este complejo mundo de los riesgos. Yo siempre digo que a los clientes hay que vivirlos, pero no el día de la renovación o el día de los siniestros. Hay que vivir con ellos su mundo. Hay que conocerlos. Tú no puedes asegurar a un cliente si no conoces qué hace, cómo lo hace, qué planes de futuro tiene, hacia dónde va a evolucionar. Es imprescindible”.

Y el consejo que da a todo el mundo: “ahora que a mí ya me toca a pasar a una segunda línea, recomiendo conocer y sentir a los clientes”. Este negocio corporativo, “al fin y al cabo, es negocio de personas y un negocio en el que hay que ponerle mucha alma, mucho sentimiento si quieres tener éxito y sostenibilidad en su desarrollo”.

Y para ello, han de aplicarse los tres grandes valores que, para Alfredo, han marcado su vida, tanto profesional como personal. “El primero, el compromiso; el segundo, el esfuerzo y el tercero la determinación”.

Situación de los mercados

Resulta muy enriquecedor escuchar el análisis de la situación actual de los mercados aseguradores de la mano de alguien que, durante cuatro décadas, ha

estado inmerso en este mundo, gran parte de ese tiempo en primera línea, capeando los ciclos de los mercados internacionales de seguros.

Explica las subidas de primas experimentadas en los últimos años como “una consecuencia de la necesidad de equilibrar el mercado, por una parte, y para compensar la mala siniestralidad registrada en grandes líneas de negocio, como los ciberrriesgos, la D&O pero también la incertidumbre que generan los nuevos riesgos relacionados con la transición energética, las nuevas tecnologías, o el cambio climático”.

Además, “la situación del ejercicio 2022 ha sido muy complicada: la amenaza de sucesivas olas de Covid, que en muchos países no han desaparecido; el estallido de la guerra entre Rusia y Ucrania; los problemas en las cadenas de suministro; la crisis energética; la inflación disparada; los tipos de interés subiendo y, por supuesto, las catástrofes naturales. Todos son grandes retos que la industria aseguradora tiene que gestionar adecuadamente, adaptándose a la realidad del entorno socioeconómico”.

En cuanto a la transición energética, “desde el sector asegurador siempre hemos tenido un poco la sensación de que hemos pagado una gran parte del I+D del desarrollo de las nuevas tecnologías. En mi opinión, hasta que estas no están suficientemente contrastadas, realmente no puedes medir bien cuáles son los riesgos y decidir cuáles son las condiciones de aseguramiento adecuadas. Por ejemplo, ahora en Portugal las instalaciones eólicas que se están construyendo, que no son instalaciones fijas, sino flotantes. Son tecnologías muy nuevas que no tenemos muy claro cuál va a ser su evolución”.

En definitiva, “mientras se mantenga la situación económica actual, llena de incertidumbres, mi visión es que se van a mantener los incrementos de precios en los ramos tradicionales de P&C, e incluso en algunos sectores complicados, como residuos o alimentación van a tener una fuerte penalización”. En el seguro “hay mucha dependencia de los mercados internacionales de reaseguro, por eso todos los mercados importantes se comportan de manera bastante similar. Todo lo que tiene dependencia del reaseguro internacional y de las capacidades

internacionales seguirá teniendo comportamientos muy similares en todo el mundo”.

En España “como tenemos nuestro Consorcio de Compensación de Seguros hay menos sensibilidad con los riesgos catastróficos, pero sin embargo tienen una gran importancia en los comportamientos de los mercados internacionales. Dependiendo de la evolución de los mercados internacionales de capacidad catastrófica, se marcan mucho los precios. Desafortunadamente, hay una tendencia clarísima de incremento de eventos derivados del cambio climático, que tienen como consecuencia que el número de catástrofes naturales se incrementan año a año”.

Otra tendencia muy interesante es la transformación digital del sector. “Mi opinión es que, en los riesgos sencillos, está claro que la tecnología va a ir ganando importancia a pasos agigantados, la transformación digital es imparable y en unos años es fácil pronosticar que se contratarán prácticamente todas estas líneas por internet. Sin embargo, en los productos de valor añadido, es donde creo que la digitalización nunca llegará a sustituir a las personas. Desde luego, la inteligencia artificial ayudará al proceso, pero en los riesgos corporativos, de empresa, de vida, ahorro, salud... el hombre, pudiendo gestionar emociones y generando confianza, lo hará siempre mucho mejor que una máquina”.

Por último, “creo que el gran reto que tenemos como mercado es asegurar los nuevos riesgos sistémicos, como pueden ser las pandemias o los ciberrriesgos. Solo se podrán asegurar en el futuro si se consigue acordar algún tipo de colaboración público-privada. Desde el punto de vista económico es imposible que el mercado privado de seguros, en solitario, sea capaz de sostener estos riesgos. Pienso que es el momento de que las instituciones establezcan el diálogo necesario para afrontar este enorme reto”.



Alfredo Arán y su mujer Susannah, Londres, 2021

Alfredo Arán and wife Susannah, London, 2021



Alfredo Arán y su familia, 2022

Alfredo Arán with his family, 2022

Proyectos de futuro

Tras más de cuarenta años de vida profesional llega el momento de retirarse de la primera línea. Un momento agrídulce para muchas personas, pero para Alfredo es “un momento apasionante, descubriendo cómo es la vida, cómo me encuentro feliz después de tantos años y no tener que responder cada mes de la cuenta de resultados y del presupuesto”. Lo primero que indica cuando se le pregunta sobre lo que va a hacer a partir de ahora es muy definitorio de su forma de ser: “volver a ser simpático”; y lo segundo, “quiero seguir sintiéndome útil profesionalmente y aportando al Mercado, pero ya desde una posición en ningún caso ejecutiva”.

Respecto al futuro, “he tenido la tremenda suerte de trabajar durante más de veinte años en una grandísima compañía como MAPFRE que me ha permitido, desde que dejé mis funciones ejecutivas en julio de 2021, seguir ligado a MAPFRE GLOBAL RISKS como miembro de su Consejo de Administración y de su Consejo Asesor. Así mismo, mantuve la Presidencia del Consejo Asesor de AGERS e inmerso en “un proyecto también muy bonito como es la Comisión CIMA. Es un proyecto sectorial para la conectividad e innovación de la mediación aseguradora. Aquí estamos las principales compañías españolas y las principales asociaciones de corredores del mercado español y las principales empresas tecnológicas que se dedican a hacer software para los mediadores españoles. Se trata de crear un lenguaje común para la comunicación entre todos los intervinientes del mercado, que es el lenguaje EIAC. Y una plataforma con la cual circula esta información, que es la Plataforma CIMA”.

Pero Alfredo no deja de dar sorpresas. Recientemente, en enero de 2023, ha anunciado un nuevo giro en su vida, para iniciar una segunda carrera profesional como Consejero/Asesor, donde pueda seguir aportando sus conocimientos, capacidades y experiencias al mercado asegurador. Para ello, ha tenido que renunciar a todos estos cargos que ha venido desarrollando en el sector y en MAPFRE durante los dos últimos años, para iniciar esta nueva etapa profesional. Se ha comprometido a trabajar durante los próximos cinco años, en dependencia directa de su CEO Mundial, el sevillano José Manuel Gonzalez, como Senior Advisor en Howden Broking Group, uno de los mayores brokers internacionales del mundo, con especial dedicación a Iberia y a su querida Latinoamérica.

Alfredo tiene también proyectos a corto plazo de carácter más personal. Uno de ellos, propio de una persona inquieta, incansable (“tengo una eternidad de cosas sin hacer”) es ampliar el ámbito de sus conocimientos, sobre todo en el ámbito de las humanidades, los estudios post-universitarios. Matriculado en la Universidad de Mayores del CEU, decide dar este paso para “buscar asignaturas que me ayuden a olvidar la cuenta de resultados. Estoy estudiando filosofía antigua, teología, neurociencia, una asignatura que se llama ‘Disfrutar de la lectura’ y otra llamada ‘Personajes que cambiaron la humanidad’”.

Y, sin duda, una de sus grandes aficiones sigue siendo el deporte. Así, afirma que “tenía los títulos normales de vela para utilizar los barcos que he tenido durante mi vida. Pero ahora también, como me gusta mucho ese mundo, estoy estudiando para tener títulos mayores. No por el hecho de tener un título, sino por tener mayor conocimiento del mundo de la náutica”. Y en cuanto al deporte en general, “quiero mantener mi mente, mi espíritu y mi cuerpo. El espíritu con la universidad y luego para el cuerpo trato de hacer deporte con tranquilidad y no con el agobio de tener diez minutos a las ocho de la mañana. He vuelto a hacer ciclismo, a correr”.

Pero sobre todo destaca que ahora puede dedicar tiempo a los demás, a los amigos, a la familia. “Durante años yo no he tenido tiempo para dedicarle a la gente y ahora llamo a mi hermana o a un amigo: ‘¿Oye, damos un paseo esta mañana?’ Eso antes no lo hacía. Para mí era hablar de ciencia ficción”.

Ni que decir tiene que su primera prioridad, por encima de todas las demás, es equilibrar su vida y disfrutarla con sus hijos Carolina, Natalia y Lucas, y su mujer Susannah, e intentar compensarles con todo el tiempo posible que, durante tantos años, los seguros y los clientes han ocupado en su agenda diaria.

En definitiva, Alfredo Arán asume el futuro como un complemento necesario a lo que durante más de cuatro décadas ha predominado en su vida: el compromiso. Un compromiso marcado y reforzado, sin duda, por su dura y accidentada experiencia vital. Como él mismo reconoce, “lo que me ha ocurrido en la vida me ha permitido tener un componente humano dentro del mundo de los negocios”. Ese componente, esa actitud, ese compromiso hacen de Alfredo, “el chico de la sonrisa eterna”, un ser humano excepcional; diría más, único e inolvidable.



Testimonios

“Confianza en una cuenta emblemática del mercado mexicano”

Entre septiembre 2012 y mayo 2018 me desempeñé como CEO de KOT la Compañía Cautiva del Grupo PEMEX.

Fue en estos años decisivos cuando la administración de riesgos en PEMEX pasó a la mayoría de edad internalizando la operación de su cautiva de reaseguro.

En 2015, con el trasfondo de un partido de futbol entre el Atlético de Madrid - Real Madrid en el estadio Vicente Calderón fue donde Alfredo Arán y yo empezamos a sentar las bases de confianza para que MAPFRE tomara la decisión en participar en la licitación de la cuenta emblemática del mercado mexicano, Petróleos Mexicanos (PEMEX). La prima bianual de 500-600 millones de dólares por la póliza integral de PEMEX es la póliza que mueve cada dos años a todo el sector asegurador mexicano.

Alfredo Arán ha sido siempre para mí el embajador de MAPFRE. Embajador hacia el interior de la organización, para entenderla y saber por qué camino hacer transitar las ideas para que irriguen a la organización y le permitan moverse hacia nuevos proyectos. Pero también fungió como el hilo conductor con el Mercado Mexicano de seguros corporativos, fundamentalmente a través de las Jornadas Internacionales de MAPFRE Global Risks, evidenciando su influencia en la cimentación de toda una red de profesionales en la región de América Latina. Alfredo Arán es esa sonrisa que te inspira a mover montañas.

Ali Hauser

Ex Gerente de Riesgos de Pemex

“Una piedra angular entre el mundo de la gerencia de riesgos y el mercado asegurador”

Alfredo Aran Iglesia nace un 16 de agosto, igual que otros personajes famosos y relevantes, como Robert Redford y Roman Polanski.

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 y solidario, no siendo indiferente al dolor ajeno y estando siempre a disposición de los que lo necesitan.

Profesionalmente, hablamos de un “crack” con más de 16 puestos directivos en el Grupo MAPFRE representando el corazón de las Jornadas Internacionales de MAPFRE Global (la última edición presencial número XXVI, celebrada en Salamanca con más de 500 asistentes de 30 países).

Es consciente de que su afición al running y maratones guardan estrecha relación con la institución del seguro, al tratarse de un negocio similar a una carrera de fondo que se desarrolla con perspectiva y visión de medio y largo plazo. Como siempre comenta, los grandes riesgos requieren este tratamiento ante la necesidad de hacer frente a grandes siniestros, buscando la protección y buena salud de la cuenta de resultados.

Alfredo es una piedra angular del sector asegurador español colaborando en la puesta en marcha desde el principio de programas internacionales de seguros de grandes multinacionales como ArcelorMittal, Repsol, Telefónica, Acerinox, Endesa, Cepsa, Red Eléctrica, Naturgy o Prosegur, por ejemplo, siendo capaz de dar soluciones a sus riesgos a nivel mundial, lo cual resulta sumamente gratificante para los clientes, al contar con la seguridad de estar en buenas manos.

Igualmente, tenemos excelentes recuerdos de siniestros que se han resuelto satisfactoriamente, con gestiones complicadas, donde la participación de Alfredo y sus equipos han sido fundamentales para conseguir acuerdos, mostrando al seguro como herramienta útil que nos permite continuar con nuestra actividad profesional.

En el ámbito asociativo, ya en 1992 participó en el I Congreso Nacional de Gerentes de Riesgos de AGERS (actualmente 32 Congresos ya celebrados en los que no ha faltado a ninguno), colaborando de forma estrecha tras su incorporación a MAPFRE, siendo el representante de la compañía en nuestra Asociación.

Su apoyo la Gerencia de Riesgos ha sido manifestado en multitud de ocasiones, como reconocía en una reciente entrevista donde indicaba: “Mi recomendación básica sería que los Gerentes de Riesgos 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”.

Resumiendo, Alfredo es una persona cosmopolita que reúne cualidades excelentes como la necesidad de servicio a los demás, conocimientos técnicos extraordinarios y valores personales de referencia. Destaca su impaciencia y afán competitivo, sobresaliendo su capacidad de superación y resistencia mental. Honesto y lleno de recursos para buscar soluciones 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, comparte también perfil con Russell Crowe como un verdadero Gladiator del ámbito asegurador, con el que tenemos la suerte de compartir experiencias y disfrutar de su amistad.

Juan Carlos López Porcel

Presidente de AGERS (Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros) y Director de Riesgos y Seguros Arcelor Mittal España.

“La honradez, educación y perseverancia acompañadas de una sonrisa, siempre hacen equipo”

Tuve la inmensa suerte de empezar a trabajar con Alfredo cuando entré en MAPFRE, hace más de 21 años, aunque ya teníamos una estupenda relación en el mundo del seguro desde tiempo anterior. Siempre presumo de ser la secretaria más afortunada de MAPFRE, porque he trabajado con una de las mejores personas que he conocido tanto dentro como fuera de la empresa. Creo que los caminos profesionales van unidos a los personales y en su caso doy fe, cualidades que siempre le han acompañado: sentido común, sinceridad, humildad, ser muy trabajador y conciliador, objetividad, querer a su familia y presumir de ello tanto. Una de las cualidades que más destaco es su buena educación, desde un simple buenos días a un por favor y un gracias acompañado

de un toque de generosidad en todo lo que hace, comenzando el día en la oficina con esa sonrisa, hasta que nos vamos, siempre yo antes y él, las pocas veces que podía salir antes que yo, me esperaba a que terminara para salir juntos de la oficina. En el trabajo hay momentos inolvidables: un viaje a Brasil de 24 horas, llegó, mantuvo una reunión después de un larguísimo viaje y volvió a Madrid cuando finalizó la reunión; las Jornadas de MAPFRE Global Risks, evento que organizamos cada dos años con nuestros clientes, en las que me hizo partícipe una vez más de su ilusión y consiguió como siempre hacer equipo de esa forma que tiene tan particular de hacernos trabajar siempre con su apoyo incondicional; decirle a un médico recién infartado 6 horas antes de un vuelo que tenía a las 8 de la mañana por un Consejo en Bilbao “que le curara pronto que se tenía que ir”, y así seguiría escribiendo párrafos y párrafos.

Todo en nuestro día a día ha sido una experiencia, siempre consiguiendo sacarme una sonrisa, y aunque nunca he sido deportista logró que hiciera maratones en la oficina y que me atrajera ese mundo del deporte que siempre le acompaña y por el que ha dado tanto y tanto le ha incentivado a lo largo de su vida. Si tengo que sacarle algún “pero”, es que el don de la paciencia no ha sido algo por lo que pueda presumir, esto de ser maratoniano y nervioso... pero hasta ahí congeniamos estupendamente porque su nervio iba al compás de mi tranquilidad.

Ha sido una lección diaria de aprendizaje, lucha, entereza, alegría, respeto, positividad, no conozco a nadie que sea capaz de criticarle y eso lo dice todo de él, al igual que tampoco le he visto perder los papeles con nadie.

Añadir que le quiero mucho, que se lo he dicho muchas veces, pero siempre me parecen pocas!! Doy gracias a Dios por cada día que he pasado junto a él, y por los que nos quedan, porque sé que es un miembro más de mi familia y yo de la suya ¡que no es poco!, y aunque hemos pasado momentos muy duros juntos de ellos también he aprendido, siempre hace que de un día de borrasca salga un sol espléndido.

Paloma Chacón

Secretaria, MAPFRE

Más allá de El Retiro

Conocí a Alfredo Aran un verano en el que me colé con invitación en su fiesta de cumpleaños, que con carácter recurrente celebra en su casa de veraneo en Roche a mediados de Agosto, y donde congrega a una variedad de personajes que tienen como nexo común su aprecio por él. No solo me colé, sino que acabé durmiendo en su casa, y viendo el mítico Nadal-Djokovic de las olimpiadas de Pekín (2008) al alba en compañía de su hijo mayor. Poco podía imaginar, como a menudo tantas veces me ocurre, que la vida nos fuese a acabar uniendo en uno de sus continuos regalos.

Durante años, nos saludábamos cortésmente y siempre existía un guiño de complicidad a ese primer encuentro. Pero mi relación durante estos años siempre fue más de observador, y poco intensa. Alfredo era un ser mitológico para un sector necesitado de referencias, una persona que abarcaba los espacios vacíos, y llenaba con una sonrisa cada minuto; de profesionalidad intachable, por sus manos habían pasado muchos de los cachorros del sector y su bonhomía se hacía enorme incluso en su ausencia. Su leyenda se agrandaba a cada paso, con cada carrera, pero la vida, una vez más caprichosa, tenía pruebas para poner en su camino, que iba superando sonriente.

De esta parte de su vida, muchos lo describirán mejor que yo, por más doctos o cercanos, y leeré con interés que he de aprender de su obra profesional y personal.

Mi amistad, y me atrevo a definir con tan grande palabra nuestra relación, nace pues años más tarde, fruto de largos paseos por el parque de El Retiro y de compartir visiones y formas de entender la vida y la empresa, ambas almas gemelas e inseparables.

“Mi Alfredo”, de ese tiempo, está ya a un paso de la jubilación, bendita ironía para un chaval que parece que esté calentado para correr otras maratones (Sí, Alfredo!); y los temas de conversación, aquellos que han cimentado nuestra relación van de los religiosos, a la familia, pasando por la empresa, por las motivaciones y expectativas o la política y el deporte. Curiosamente tengo testigos, ya que en muchas

ocasiones nuestros paseos venían acompañados de encuentros inesperados, y es que es recomendable pasear por El Retiro, de diario y a media mañana.

El Alfredo que conozco entonces es un hombre de convicciones firmes, de una religiosidad íntegra, pero no omnipresente, hombre de familia, y por encima de todo un hombre enamorado (de Susannah). De un sentido del humor casi juvenil, y de una calidad y calidez enormes.

Me apasiona la fidelidad absoluta a su proyecto de vida profesional, Mapfre, a la que ha dedicado tanto y me intereso siempre por cómo esa empresa logra esos índices de compromiso y fidelidad. Me habla del humanismo cristiano de Larramendi, de los grandes samuráis que forjaron la leyenda... y las horas y los días van cayendo, y nuestros paseos se hacen más largos.

En otras ocasiones bebo de su sabiduría para enfocar temas en mi empresa, y le hablo de ella, y de cómo siento que estamos transformando el mundo, y percibo en ese punto la conexión de aquellos que aman lo que hacen, y los paseos siguen y El Retiro se queda pequeño.

Y además de encontrarme con el Alfredo intimista, reflexivo y comprometido percibo también alguien con muchos kilómetros por delante, joven y risueño que busca todavía emocionarse y soñar (Sí, Alfredo!), que al igual que anda enamorado hasta los huesos de Susannah como un chaval, quiere seguir volando y ayudando en el mundo profesional.

Y yo, que observo, y que durante mis paseos me he asomado al pozo de sabiduría que habita en él, y que en muchas ocasiones (más de las que debiera) solo hablo con el hombre que siempre va conmigo, le invito a que me acompañe, y lo pongo en la disyuntiva de ayudar y hacer suyo mi proyecto de vida profesional (Howden), sin renunciar jamás al que ha sido su proyecto de vida profesional (Mapfre).

Y valiente y fiel, y joven con ganas, aquí estamos juntos comenzando nuestro caminar, más allá de El Retiro, hasta donde el destino nos lleve.

José Manuel Gonzalez

CEO Howden

“Alfredo Arán o la sonrisa”

Cuando Alfredo me dijo que escribiera algo personal sobre él, lo primero que me vino a la mente fue su sonrisa, aunque ahora con la pandemia y las mascarillas se vea menos.

Nos conocemos desde hace más de 30 años y en este tiempo hemos pasado a tener una relación más personal que la de médico-paciente que fue la inicial. La lucha contra la enfermedad nos unió y todavía seguimos peleando, creo que con éxito, frente al enemigo común. Mientras tanto, ambos hemos madurado (éramos muy jóvenes entonces) y ahora en la consulta siempre tenemos un rato para hablar de algo más que la salud, lo que para mí y creo que también para él, es muy gratificante.

Alfredo siempre será para mí el ejemplo del hombre luchador, para el que no hay retos inalcanzables y que sabe cómo aprovechar las oportunidades que la vida te da para disfrutar de ella y ser feliz.

Si tuviera que definirle en una frase sólo diría que para él “Nada hay imposible” y menos con esa sonrisa y ese buen carácter que hace que, aunque las cosas se tuerzan, la vida de los de alrededor sea más fácil. Su familia, más que nadie, es muy afortunada por tenerle a su lado.

Lali Valencia

Doctora Medicina Interna Hospital La Paz Madrid

El paciente paciente

Alfredo es de esos pacientes cuyo historial de salud inquietaría a cualquier médico veterano, y que, sin embargo, cuando aparece por la puerta, con su sonrisa y amabilidad naturales, todo resulta fácil. Y es que él lo sabe: es un superviviente.

Conocí a Alfredo cuando llegó al Servicio de Hematología del Hospital Universitario Puerta de Hierro Majadahonda (HUPHM) en uno de sus ingresos, tras el diagnóstico de lo que sería su tercera enfermedad hematológica (lo que en decir popular se conoce como ser un gato, e ir por la séptima vida). Pasaron varios meses entre las complicaciones relacionadas con la enfermedad y la búsqueda de donante hasta que pudimos hacerle el trasplante de sangre de cordón umbilical (una especie de trasplante de médula ósea, para que nos entendamos). Pero lo que vino después no fue más fácil...ingresos frecuentes por infecciones, incluso alguna visita a la UCI. Sin embargo, durante todo ese tiempo Alfredo se mostró colaborador, y su confianza en el equipo y en el proceso le ayudó a vivirlo con paciencia y positividad, a sobrellevar lo que sería el tratamiento curativo para su enfermedad, el trasplante, en el contexto de un ensayo clínico. Ya me había aprendido de memoria su número de historia clínica (como si fuera mi DNI), para cuando el camino se fue allanando poco a poco y los encuentros se limitaron a las tranquilas visitas de control en la consulta. Nos reencontramos en abril 2020 en plena pandemia recién estrenada, esta vez en la planta Covid (o mejor dicho, en lo que se había convertido en “hospital Covid”). Inmersos en plena efervescencia de crisis sanitaria e incertidumbre, y con el EPI puesto, sentí la tentación de abrazarle al descubrir que, pese a todo, se encontraba bien. Ahí estaba de nuevo con su sonrisa, esta vez ofreciendo palabras de aliento a su compañero de habitación. La evolución fue muy buena, aceptó de buen grado participar en un ensayo clínico para Covid cuando se lo propusieron, y en una semana estaba fuera del hospital. ¿Quién dijo séptima? Puedo decir que Alfredo es un paciente paciente, es un superviviente porque confía, sonrío y emana positividad porque confía. Y es un superviviente porque algunos viven para que otros aprendan. Gracias Alfredo.

María E. Martínez Muñoz

Doctora Servicio de Hematología HUPHM (Hospital Universitario Puerta de Hierro Majadahonda)

“El Presi”

Un día, hace muchos años, encontré a Alfredo en el trofeo Akiles en la Casa de Campo y ahí empezaron mis andanzas con él ... ¡me lió, pero bien!

Al viernes siguiente, tal y como prometió, me llamó para invitarme el sábado a correr con su grupo de runners de la Casa de Campo, “Los paquetes”. Recibí la mejor de las acogidas: Alfredo, Santi, Iñigo, Martín, Pablo, Alberto ... tanto me reí con sus historias, que el primer día no pude dar zancada sin tropiezo. Desde entonces, no he dejado de correr a su lado. Hablaban de tiempos, distancias, maratones, tapia, muro... y carreras en todo el mundo, dónde pronto me vería acompañándole, corriendo primero como un titiriteros por toda la comarca madrileña. Era muy consciente que con mi sentido de orientación no volvería a la salida, por lo que me esforcé en seguir su estela.

Con el tiempo y la motivación de Alfredo fui mejorando día a día. Un día me sorprendió, me había inscrito para la maratón de Madrid: “Tienes que correrla y terminarla, puedes hacerlo”.

Me hice maratoniana y él se autoproclamó Presidente del grupo de “los Paquetes”, Santi fue nombrado Vicepresidente y a mí me nombraron Vocal, por lo mucho que hablo. Mira que yo hablo, pues en eso ¡también me gana!

A día de hoy nadie le cuestiona, sigue siendo el Presi. Es un líder nato. Desde entonces he superado la docena de maratones y en todos le he tenido a mi lado, estuviera o no, haciéndolo todo fácil y divertido, sin garmin ni estiramientos.

En Nueva York siempre asistíamos a la misa vespertina de los corredores en la Catedral de San Patricio. Al finalizar la ceremonia, con la Catedral de bote en bote de corredores internacionales, el arzobispo Timothy M. Dolan nos pedía acercarnos al altar, allí iba él con su inglés mesetario (en esto poco le ha aportado que su consorte sea británica) de charleta con el prelado invitándole a correr la maratón. Al año siguiente, al acabar la ceremonia, el arzobispo levantó la casulla mostrando a todos los corredores presentes su dorsal en el pecho anunciando su intención de correr la maratón y terminarla.

En otra ocasión nos convocó a 14 corredores para plantearnos una maratón en Gaza y recaudar fondos para crear campamentos de verano para niños palestinos. Sin dudarlos ni un segundo los 14 nos embarcamos con la misma

ilusión que él nos transmitió. Este viaje quedará en nuestro recuerdo como algo único, irreplicable, una magia nos envolvió y las dificultades se volvieron pequeñas con tanta ilusión como llevábamos. De allí volvió con una embolia pulmonar, pero terminamos el maratón corriendo detrás del coche escoba/ambulancia esquivando los 90 km/h de viento en contra.

No quiero recordar sus enfermedades, las ha tenido todas: el cáncer, los problemas de la médula, infarto, embolia pulmonar, hernia discal, gripe aviar y por supuesto fue el primero en contagiarse del coronavirus. Tras una de ellas, la peor de todas, corrí Mapoma sin apenas entrenar con el único propósito de llevarle la medalla de finisher. Sin su amistad, energía, cariño y mi ilusión, nunca lo hubiera conseguido. Ahora ya no corre maratones, por mucho que intenta convencer a los médicos, pero sigue a su hijo Lucas como si fuera él mismo. Siempre atento a nuestra llamada tras correr un maratón porque sabe que no nos es posible correr sin llevarle en nuestro corazón.

Natalia Escañuela

Amiga

“...Sobrevivimos a los 80”

Querido Alfredo,

El tiempo pasa pero seguimos tan unidos como entonces. Corrían los años 70 cuándo nos conocimos en nuestro barrio de Mirasierra al norte de Madrid, entonces aislado del mundo si no fuera por el ‘moco’, un autobús verde y viejo que pasaba ‘cuando le salía de las narices’. Quizás por esa distancia de Madrid o no sé muy bien por qué, todos teníamos moto, tú la Drome, así la bautizaste pero no recuerdo la marca, y yo no sé bien si la Vespino o la Honda jardinera. Yo vecina de Costa Brava y tú de la calle de detrás, Peña Santa. Éramos pocos en el barrio y nos íbamos conociendo todos. Salíamos a la calle y nos encontrábamos en La Comercial o en el murete de la iglesia. Desde el primer momento y a pesar de nuestros dos años de diferencia, que a los dieci pocos eran muchos, nos hicimos inseparables junto con nuestro amigo Teito. Pasamos mil

aventuras en el barrio y fuera de él, desde nuestros encuentros en el Club Mirasierra, en el bar Natural de la city (ciudad de los Periodistas), en La Piñata de la plaza de Cieza, o yendo a conciertos como aquel memorable de Lou Reed y otros tantos. Nunca pasábamos desapercibidos, yo siempre liándola y tú defendiéndome de nuestras inefables gamberradas varias.

Era un ir y venir acelerado, un poco arriesgado, sin parar de hacer el gamberro y juntarnos con gente poco sana, muy ociosa y menos productiva. A pesar de todo, nosotros nos divertíamos mucho pero siempre cumpliendo con nuestras obligaciones, tu trabajo entonces tan joven, en La Unión y el Fénix, y yo con mis estudios, y así con algo más de cabeza que otros muchos sobrevivimos a los 80. Esa juventud de diversión y algún que otro exceso nos unió para siempre. Pasarán los años, nos veremos más o menos pero siempre estaremos ahí el uno para el otro. Eres de esos amigos de verdad que se cuentan con los dedos de una mano, para lo bueno y para lo malo, siempre dispuesto a escuchar, hablar, quedar o lo que toque. Por muchos años más juntos. Te quiero mucho mi querido Alfredito.

Patricia Vidal

Amiga

¿El enfermo imaginario?

Si el personaje de “El enfermo imaginario” de Molière era un hipocondríaco que muere en escena vestido de amarillo, Alfredo no es ese, porque ni es hipocondríaco y más de una vez San Pedro le ha dado con la puerta en las narices. No porque sea inmortal, sencillamente no estaba preparado para ese trance. Pero empezamos: aunque al grupo de runners de los Paquetes les cueste hoy creerlo, yo he ganado a Alfredo en las carreras. La primera vez fue en lo que hoy es la media maratón de Madrid del año 96, entonces eran 20Kms, después en la media de Fuencarral en la que Alfredo se rompió las gafas a dos Kms de la meta (en su día corría con gafas de ver), también ese año le gané en la maratón de Madrid,. Eran sus primeras carreras). Hubo otra en Barcelona, pero no cuenta.

Después nunca más, cada uno siguió su camino, él bajó de 3 horas, yo no pasé de 3.15. Pero le superé en el número de maratones terminadas, cosas de la edad y de sus enfermedades.

La historia de Alfredo y los maratones es larga de contar. Los runners saben bien lo difícil que es llegar a coger el punto de forma, y lo rápido que se pierde. A Alfredo no le ha respetado la salud. Primero fue el cáncer que le apartó un tiempo de las carreras. Después de la quimio, no aguantaba un kilómetro, cuatro meses después terminó la maratón de Nueva York. A su vuelta contactamos un día de invierno con una ONG (ASION) que asistía a niños con cáncer y sus familias, aún hoy estoy viendo la incredulidad de aquellas personas cuando les dijimos que íbamos a correr maratones y recaudar fondos para ellos. El compromiso eran cuatro maratones en cuatro meses, pero como Alfredo nunca quiere ser menos corrió cinco. Se recaudaron más de 70.000€. Antes, decía que le gané en la maratón de Barcelona, pero fue porque, a falta de pocos kilómetros de la meta, la enfermedad le empezó a dar un aviso. Una semana después volvió por una temporada al hospital.

Después de cada recaída, que no fueron pocas, vuelta a empezar por el primer kilómetro. Vinieron otras maratones. Nuestro lema era: “ya que preparamos una corremos dos”, Dos en primavera y dos en otoño así Alfredo corrió más de cuarenta. Tengo especial recuerdo de la menos glamurosa de todas: Ciudad Real, cayeron chuzos de punta. Un tiempo de perros. Volvimos contentos, pero más de una vez le hemos recordado que el fin de su carrera de maratoniano, incluso después de haber sido abanderado en NY no debería terminar en la estepa manchega, sin público, sin honores. Este fue su último maratón de verdad. Como no podía ser de otra manera dos semanas después sufrió un infarto. Salió de la clínica con tres bypass. Vino después el maratón de Gaza, pero esa fue otra aventura, desde la meta, tras una tortuosa salida de la Franja ingresó, con muchos dolores, en un hospital en Belén. Le diagnosticaron piedras en el riñón, pero ya en Madrid concretaron que se trataba de una embolia pulmonar. Otra larga estancia en el hospital y vuelta a empezar. Ya le habían advertido que los maratones es cosa seria, que se abstuviera. Obstinado como es, puesto que las maratones siempre son en domingo, decidió correrla en dos mitades, la primera en sábado y la segunda el domingo para entrar triunfante en la meta y llevarse la medalla, así lo hizo en Londres, en Nueva York y otros sitios.

Hasta que la medula decidió darle un susto serio y poner fin a su picardía. Lo pasó muy mal algunos meses, salió del hospital hace unos años con la medula regenerada gracias a un cordón umbilical, y claro, tuvo que empezar a ponerse todas las vacunas infantiles. En eso está, con su cartilla de vacunación infantil, no sabemos si visita la consulta de un pediatra.

No he hablado de sus excursiones en bici que es su deporte de primavera y verano: dos veces hemos hecho el Camino de Santiago y muchas otras subiendo puertos por la vertiente madrileña de la sierra de Segovia. Aún le estoy viendo subir la Morcuera con el ventolín en la mano, por su alergia al polen que, con tantos medicamentos, por sus múltiples achaques, ya no necesita,

Santiago Martín Gil

Compañero de Seguros y amigo

“Una lección de convencimiento y seguridad”

Era una tarde, a principios de verano, a mediados de los años ochenta.

El viento era favorable, fuerte, sin rachas, algo que en el Pantano de San Juan es casi imposible.

Salimos del embarcadero del Club Náutico en el barco de su padre, Don Francisco Arán, que también navegaba con nosotros.

Alfredo ordenó desplegar velas y nos dijo:

- “Mateo ponte a estribor, caza el cabo del foque y no lo sueltes”
- “Papá tu ponte a proa y controla la mayor”

El barco empezó a ceñir a babor. Cada segundo que pasaba, el barco se escoraba más, hasta el punto que su padre le dijo:

- “Alfredo, por favor, abre vela un poco que vamos muy escorados”

Alfredo, en vez de soltar, me dijo:

- “Caza más el foque y cuélgate para hacer contrapeso”

A lo que su padre respondió:

- “Por favor, Alfredo, vira ya, que llegamos a la orilla”

- “Noooo, aguantar”, dijo él. ¿hasta dónde, pensamos nosotros?
 Al final, antes de que el barco tocara fondo, viró en una maniobra espectacular, y su padre y yo nos quedamos impactados.
 Después, hizo un través, tranquilo hasta la otra orilla y en empopada llegamos hasta el embarcadero del Club.
 Durante ese trayecto, los tres permanecimos callados.
 Nos había dado una lección de convencimiento y seguridad en sí mismo.
 Este es mi amigo del alma.

Teo Espeso

Amigo

“La alegría de vivir”

Es difícil hablar de mi hermano Alfredo en pocas palabras.
 Si trato de definirle brevemente, diría que es muy buena gente, simpático, alegre, carismático, sociable y de forma muy destacada, tremendamente fuerte y positivo. Empezando por esto último, diré que a mí me produce una gran admiración cada vez que en su vida se ha enfrentado a problemas de salud importantes, su actitud ante la adversidad, su talante: siempre positivo, siempre con la mirada al frente. Creo que en su cabeza no cabía la posibilidad real de que algo no fuera a salir bien, que lo pensara a veces, seguro, pero como un mero trámite para coger fuerzas y centrarse en llegar victorioso a meta.
 Con esa fuerza y determinación siempre ha caminado su vida con ganas.
 Ha formado una familia maravillosa con una mujer que es una súper campeona, y tres hijos increíbles con los que ha cultivado y mimado una relación amorosa de confianza, respeto y admiración mutua. Como equipo de apoyo no tienen precio!!
 Ahora haciendo memoria y pensando como era de joven, recuerdo que cuando me quedaba con 17 o 18 años estudiando con una amiga por las noches él se levantaba a las 6:00 de la mañana con una marcha y una alegría como si acabara de llegar de fiesta, desayunaba con nosotras y se iba a trabajar con un chute de

energía absolutamente envidiable, ya por aquel entonces su trabajo le encantaba.

También recuerdo de mi infancia en el colegio, cuando venían niñas mayores a pedirme fotos de él, tener una foto de Alfredo en aquellos años estaba muy cotizado, imaginaros lo que hubiera sido ahora con la redes sociales!! Yo pensaba, vaya hermano exitoso que tengo! Y la verdad es que hoy lo sigo pensando.

Mi hermano es un campeón de la vida, le admiro profundamente, admiro su fortaleza su entrega y sobre todo, su alegría de vivir, esto es lo que más me gusta de él.

Amelia Arán Iglesia

Hermana

“Como enfrentarse a la vida”

Como hermano mayor de Alfredo he vivido de forma muy directa su desarrollo personal y creo que hay un antes y un después desde que comenzó a trabajar en la Unión y el Fénix. En los años anteriores era el hermano adorable y adolescente hiperactivo que no paraba de reír y enredar, y que especialmente desde que fuimos a vivir a Mirasierra protagonizó algunas sonoras actuaciones, digámoslo así, que todavía recordamos en la familia. Más de una vez tuve que salir corriendo de casa para resolver algún problema de circulación, ¿verdad Alfredo? En aquellos años fui testigo privilegiado de una característica propia de mi hermano que se prolonga en el tiempo: todo el mundo en Mirasierra le conocía y cuando digo todo, quiero decir de un extremo a otro del barrio y de todas las condiciones sociales. Resulta habitual que cuando conozco personas y oyen mi apellido me preguntan si soy hermano de Alfredo, y ante mi respuesta afirmativa, sonríen y empiezan a relatar aventuras compartidas.

La segunda parte de la historia es la vida de adulto compaginando deporte a muy alto nivel con una exitosa carrera profesional. De esta larga etapa que se extiende hasta hoy seguro que hay muchos testimonios en este libro, así que solo diré

que mi relación con Alfredo cambió en el sentido de que en muchas ocasiones soy yo, el hermano mayor, quien aprende de su forma de abordar los problemas y enfrentarse a la vida, siempre con una sonrisa y el espíritu positivo y disfrutón que le caracteriza.

Cuando veo a Alfredo reconozco muchas virtudes de nuestros padres, como la responsabilidad profesional, amor a la familia y sensibilidad e interés real por las personas con las que se relaciona, y esto me hace muy feliz.

Javier Arán Iglesia

Hermano

“No hay límites, la mente siempre es mas fuerte”

Alfredo es alegría.

Todo el que conozca a Alfredo, estoy seguro que lo recuerda con una sonrisa.

La sonrisa de Alfredo es de esas que nace del corazón, es parte consustancial de su ser. Es la expresión de una alegría fundamentada en la convicción de que la vida merece la pena y hay que vivirla transmitiéndolo a los demás.

Alfredo es familiar.

En esta familia, los hermanos no fuimos los más cariñosos durante un tiempo (que fue desde la adolescencia hasta nuestra madurez) aunque siempre nos hemos sentido enormemente unidos. Con el tiempo las manifestaciones de cariño han ido en aumento y hoy fluyen con total naturalidad y sentimiento. Esta transformación tiene mucho que ver con lo que genera Alfredo. Unas tremendas ganas de quererlo, de apapacharlo, de admirarlo y lo que es más importante, de demostrárselo... de amarlo.

Los cuatro hermanos estamos eternamente agradecidos del legado que nos dejaron nuestros padres y Alfredo se encarga de hacerlos presentes siempre, con un recuerdo, una foto, unas palabras... De esta forma sigue cultivando su enorme amor hacia ellos.

Alfredo ha creado una extraordinaria familia. Sus hijos son ejemplo porque su maravillosa esposa Susannah y él son ejemplo. No cabe duda que en momentos de

su vida sufrió situaciones complicadas y dolorosas pero con el espíritu que por esos tiempos empezaba a forjar, renació con fuerza renovada para encontrar el camino junto con Susannah que le ha llevado a disfrutar de los mejores años de su vida.

Alfredo es comercial.

Los que han conocido a Alfredo profesional coincidirán conmigo en que es el prototipo del “comercial perfecto”. Reúne tres cualidades que no son fáciles de encontrar.

El conocimiento técnico de una materia en la que fue incursionando con enorme curiosidad de aprender, de encontrar el sentido a algo tan prosaico como el seguro pudiera tener para la gente.

La segunda cualidad, que es signo de identidad en Alfredo, es una simbiosis entre simpatía y empatía, difícil de igualar. Es imposible caminar por la calle con Alfredo sin que alguien no lo reconozca y esto en una ciudad como Madrid es decir mucho. Alfredo deja huella en la gente por esta razón.

Y la tercera, que junto con las dos anteriores lo convirtieron en el “comercial perfecto”, es que todo, y su profesión también, lo hace con una tremenda pasión. Alfredo es increíble.

El lema que ha guiado a Alfredo durante una buena parte de su vida es uno que utilizó una marca de ropa deportiva conocida “Impossible is nothing”. Esto es lo que Alfredo hace con su vida. No hay límites, la mente es siempre más fuerte. El convencimiento absoluto de esto, forjado en maratones donde desafió los límites de su cuerpo y mente, le han llevado a retar y vencer a complicadas enfermedades que para cualquiera hubieran sido definitivas. A superar las situaciones más adversas con un espíritu indestructible. Su fortaleza mental, su alegría innata y su pasión por la vida lo hacen un ejemplo para todos.

Alfredo nos inspira a buscar nuestros límites, a ser mejores, a sonreír siempre. Tengo el gran privilegio de ser su hermano y aprender continuamente de él y por eso me alegra enormemente que a través de este libro, su legado se convierta en una inspiración para todos. Estoy seguro que lo van a disfrutar mucho.

José Arán Iglesia

Hermano

“Es un honor ser su hijo”

Gracias a mi padre he tenido la oportunidad de conocer el fantástico mundo de los seguros, un sector que nunca fue mi primera opción, y en el que posiblemente nunca me habría fijado si no fuera por los muchos años que le ha dedicado Alfredo.

En mi tercer año de universidad, me surgió la oportunidad de realizar unas prácticas curriculares en Solunion, empresa de seguros de crédito siendo MAPFRE uno de sus principales accionistas. Fue una experiencia increíblemente enriquecedora, siendo mi primer contacto real con el mundo laboral, pero si tuviera que quedarme con un único recuerdo que más me ha impactado durante las prácticas, no tendría ninguna duda en resaltar la gran imagen que ha dejado mi padre dentro del sector. Recuerdo con cariño uno de mis primeros días en la empresa, en el cual conversando con un empleado de Solunion, con una enorme sonrisa en la cara me pregunto: “¿Eres el hijo de Alfredo Arán, verdad?”. Al afirmárselo, me contó que había coincidido con él hace años en no más de tres reuniones pero que desde el primer momento le había impactado su amabilidad, la felicidad que transmitía y sobre todo, la capacidad que tenía de hacerle sentirse integrado e importante dentro del proyecto.

Ese es mi padre, una persona con un don especial para las relaciones interpersonales y de las pocas personas capaces de tener una relación única con sus compañeros, empleados, clientes y hasta con su competencia laboral. Igual que esta historia podría contar miles de anécdotas más sobre cada persona que he tenido la oportunidad de conocer en mi año de prácticas y las cuales, sin excepción alguna, describían a mi padre como único, con un espíritu de superación increíble, un gran amor por su trabajo, una actitud siempre positiva y una humildad encomiable. Desde pequeño me ha impactado la capacidad que tiene de disfrutar del día a día, capaz de volver a casa tarde a diario pero siempre transmitiendo alegría a toda su familia, lo que más quiere en este mundo. Todos los que me conocen saben lo mucho que me hace reír, por muy malas que sean sus bromas, que siendo totalmente sincero no son pocas veces! Pero cuando te lo dice con una sonrisa de oreja a oreja, es imposible que no te saque una sonrisa.

Una de sus mayores pasiones a lo largo de su vida ha sido correr, en la cual fruto de su mentalidad, capacidad de sufrimiento y más que evidentes cualidades

físicas ha conseguido todas las metas que se ha propuesto siempre anteponiendo el bien común por encima del suyo colaborando con organizaciones benéficas como Apoyo Positivo, Asion y McMillan Cancer Relief. Esta pasión me la ha inculcado a mi desde los 8 años, edad en la que corrí con él mi primer Akiles, fui entrevistado en televisión española con la excusa de ser el participante más joven y conocí a los Paketes, un grupo de disfrutones que siguen quedando todos los domingos a correr en la casa de campo, y del cual todavía presume de ser el Presi. Años después, y cientos de carreras después sigo disfrutando de correr como un enano. Por temas de salud, ya no podemos correr carreras juntos, pero aún me sigue allá por donde vaya mientras corro maratones viviéndolo y disfrutándolo como si él mismo compitiese. He de confesar que el don que siempre ha tenido de salir en todas las cámaras con su eterna sonrisa y ser entrevistado en la televisión todavía lo estoy trabajando.

Mucha gente me pregunta si soy consciente de todos los inconvenientes a los que se ha sobrepuesto mi padre a lo largo de su vida, con miles de problemas de salud incluyendo un cáncer, un infarto, un trasplante de medula o más recientemente superando el Covid, y muy posiblemente nunca he sido plenamente consciente de ello. Hasta en esos momentos tan delicados, siempre se ha preocupado por transmitirnos tranquilidad a toda la familia con aparente facilidad, asegurándose de que me encargase de cuidar a las niñas en casa mientras él estuviera ingresado, creando relaciones con las muchas enfermeras, limpiadoras o médicos que le han tratado y haciéndome reír incluso cuando más negra pintaba la cosa. No tengo ninguna duda de que uno de sus grandes impulsos a sobreponerse ante estas adversidades ha sido su fe, cualidad que le ha acompañado durante toda su vida y por la que tengo especial admiración y respeto.

Por esto, y por muchas cosas más, para mí es un honor ser hijo de Alfredo Arán y poder escribir este testimonio. Doy gracias a Dios por haber tenido la oportunidad de aprender tantas y tantas cosas de una persona tan especial, y espero desde lo más profundo de mi corazón que algún día pueda llegar a ser la mitad de buena persona que es él.

Lucas Arán Newell

Hijo

“Carpe Diem”

Al muy poco de conocer a Alfredo, (en una reunión de trabajo, los dos ya inmersos en el mundo del seguro), me pidió que le esperara en la meta de la Maratón de Madrid, para verle completar su primera Maratón.

Al conseguir acabarla por debajo de su objetivo de 4 horas, se “auto premió” con un viaje a Nueva York para correr lo que sería su segunda maratón, 6 meses más tarde. A ese viaje, tan generoso como siempre, me invitó... pero 6 semanas antes de embarcar hacia NYC, me comunicó que parte del trato era que yo tenía que correr la maratón con él.

¡¡Imaginaros el horror!! Así tal cual, de la nada, correr algo más de 42km – era impensable para mí.

No voy a entrar en detalles de la historia, pero, para resumir – después de un entreno intensivo de 6 semanas, embarcamos hacia Nueva York, y conseguimos correr y terminar la maratón juntos – eso sí, algo más despacio que su estreno en Madrid, ¡¡pero lo conseguimos!!

Con esta inolvidable experiencia, conocí de golpe al que a los pocos meses sería mi marido, viviendo intensamente su lema "Impossible is nothing".

Fui testigo de su inagotable ilusión ante todo lo que tiene por delante, y como siempre contagia a los demás con su positivismo, y su alegría – al igual que hizo conmigo en esta ocasión, contagia y cautiva a sus compañeros de trabajo, a su familia, a sus amigos, a todos. Tiene una energía especial, plantea las cosas, (por muy complicadas que sean), con pasión, con optimismo, y casi siempre con una enorme sonrisa.

Este viaje también me mostró su tremendo empeño por conseguir los retos que le vienen impuestos o que el mismo se propone – este en particular no era nada fácil, por mucho viaje apetecible a Nueva York que incorporaba. Yo no dudé en mostrarle todo mi mal humor y mi desesperación durante las horas y horas que entrenamos en esas 6 semanas, y durante la maratón en sí, ni os cuento. Yo estaba absolutamente convencida que no iba a poder completar la carrera... Pero él nunca se rinde... Esta faceta lo ha demostrado también peleando contra los varios “muros” con los que ha tenido que lidiar en su vida, con los muchos tropezones con su salud. Por muy complicado que se le antojaba las enfermedades o circunstancias, él no se ha rendido nunca. Afronta cada

situación con optimismo y fe. Lucha siempre con todo su corazón, por todo lo que tiene pendiente de disfrutar y compartir, con la familia, y con los que le acompañan en el camino de la vida.

Su entusiasmo, y energía inagotable en todo momento – yo conseguí hacer una maratón, pero él hizo 3 veces la distancia, al ir cruzando de un lado a otro de la calle para intentar gastar su energía y mantener mi ritmo (extremadamente lento) – cogiéndome plátanos y bebidas de los voluntarios que bordeaban las calles, siempre ayudando, animando, empeñado en conseguir alcanzar el reto, juntos.

Su alegría y risa contagiosa – con tanta energía que tiene siempre, pasó largos ratos durante la carrera bailando con los grupos de música que estaban animando la carrera, y hasta llegó a subir un camión de bomberos en la Primera Avenida para felicitar a los bomberos por su trabajo, y gritar apoyo a los otros corredores que pasaban por allí en ese momento, todo mientras yo seguía, recto, con la lengua fuera... avanzando poquito a poquito... hasta la alegría máxima para los dos, al cruzar la meta en Central Park, casi 5 horas después de salir de Staten Island.

Desde entonces, yo no he vuelto a correr una maratón. Él, sin embargo, ha corrido 44 más. 46 maratones!! Un logro espectacular. Algunos intentando batir su marca, pero más veces ayudando a amigos a batir las suyas, y siempre que fuera posible recaudando fondos para los más necesitados, para ONGs como, Apoyo Positivo, ASION, o MacMillan Cancer Relief, eso sí, siempre disfrutando de cada kilómetro de cada maratón.

Ahora, 26 años después de esa cita en el Retiro, en la meta de la maratón de Madrid, soy consciente de que allí me mostró en un momento todo lo que es como persona.

Su vida es como una maratón. Una bonita y maravillosa trayectoria, lleno de retos y logros. Momentos dulces, y obstáculos complicados, pero él siempre con ganas de disfrutar, y vivir cada momento con pasión. Su inspiración, sobre todo, es su familia – en particular, nuestros hijos - Carolina, Lucas y Natalia. Vive y se desvive, por y para ellos. Son su luz, y su máximo orgullo. Les inculca todos los valores tan importantes en la vida, como el respeto para los demás, el trabajo duro, el disfrutar de cada momento de la vida, y luchar para conseguir sus retos. Para ellos, es el pilar de la familia. Le admiran, le respetan y le adoran. Su vida

familiar siempre ha sido, y siempre será, lo más importante para él.
En fin, doy las gracias al mundo del seguro por presentarme a Alfredo, un ejemplo para todos, un profesional admirable, un amigo maravilloso y, sobre todo, un marido y padre que nos enseña cada día como afrontar la vida con pasión, optimismo, cabeza y amor. CARPE DIEM.

Susannah Newell

Su mujer

Bio Alfredo Arán



Biografía

Alfredo Arán empezó en el mundo del seguro muy joven con 18 años, corría el año 78. En España no se había aprobado todavía la ley de Contratos de Seguros del año 80, ni la Ley de Producción de Seguros del año 84. Las tarifas estaban reguladas por el Sindicato Vertical del Seguro y no existían las Corredurías, existían las Agencias Libres de Seguros.

En una de ellas ADELPLA (Aseguradores de la Plana) empezó a trabajar, era una filial 100 % de La Unión Y El Fénix Español, la Compañía del Grupo Banesto líder del Mercado español a gran distancia por aquellos años. Su padre era el CFO de la Compañía y decidió que para que Alfredo demostrara que quería trabajar tenía que estar dos años en pruebas en esta agencia, sin cobrar, y dedicado a actualizar las pólizas de hogar de las viudas de la guerra civil española de los barrios del sur de Madrid. El caso es que nuestro protagonista se entusiasmó con el seguro y desarrolló su labor con éxito, mientras seguía estudiando su carrera y a los dos años entro en la Compañía como Inspector Comercial.

Durante toda la década de los 80 va aprendiendo el oficio, prosperando en las diferentes escalas del ámbito comercial, es en esta época cuando empieza a tener mucho contacto con todo tipo de Corredores, grandes, medianos y pequeños, que durante toda su vida profesional serán parte fundamental de su ámbito profesional.

En el año 89, se da una circunstancia muy importante en su carrera, le trasladan ya como Jefe Superior, al mundo de la suscripción y al negocio porque se crea el primer Departamento de Grandes Clientes del mercado español, para atender los clientes del Grupo Banesto, como al propio Banesto y a su Corporación Industrial, empresas como Sniace, Acerinox, Agroman, Asturiana De Zinc, Tudor, Petromed o Valenciana de Cementos, y el fue el primer empleado que se incorporó a ese nuevo departamento que fue un éxito total; pero con la crisis del Grupo Banesto en el año 93 la Compañía se vende a la Compañía francesa AGF.

Es en este momento cuando Alfredo decide dar un giro a su carrera e incorporarse como Director de Desarrollo de Mercado a Musini, la Compañía pública española que aseguraba todos los grandes riesgos públicos del país como Repsol, Iberia, Clh, Navantia, Red Electrica, Enagas o Endesa. Su función es desarrollar grandes riesgos privados y conectar con los corredores que en ese momento no tenían muy buena relación con Musini.

Musini, se intenta privatizar en el año 2000 en el marco de la política económica de privatizaciones que imperaba en aquellos años. La operación no se consigue cerrar y Alfredo decide incorporarse a MAPFRE, la gran Compañía de seguros española, como Director Comercial de MAPFRE Industrial. En el año 2000 MAPFRE ya era sin duda la Compañía líder en España en seguros de Vida, en particulares y en PYMES, pero tenía una asignatura pendiente con los Riesgos Corporativos y con la relación con Corredores.

Nuestro protagonista inicia su trabajo en estas líneas y afortunadamente se conjugan los astros y en enero 2004 MAPFRE compra Musini en el segundo intento de privatización. Le nombran Subdirector General de Grandes Riesgos dentro de MAPFRE Empresas, hasta que finalmente en el año 2009 se crea MAPFRE Global Risks y le nombran Director General. Como el siempre dice, el proyecto profesional del que se siente más orgulloso.

Casi una década después, en el 2017, se incorpora a MAPFRE España como Director General de Riesgos Globales y Corredores. Cargo que desempeña hasta junio del 2021.

Hasta diciembre 2022 ha sido miembro del Consejo de Administración de MAPFRE Global Risks, Vicepresidente de su Consejo Asesor y Presidente del Consejo consultivo de AGERS (Asociación de Gerentes de Riesgos y Seguros española).

Durante su carrera profesional en MAPFRE ha desempeñado muchos otros cargos importantes como: Presidente de la Compañía cautiva de reaseguro del Grupo MAPFRE en Luxemburgo; Miembro del Pool Committee de Global Aerospace en Londres;

Miembro del Consejo de Administración de MAPFRE Genel Sigorta en Turquía; Miembro de los comités de dirección de MAPFRE Industrial, MAPFRE Empresas, MAPFRE Global Risks y MAPFRE España; Miembro del comité corporativo del voluntariado de MAPFRE y Presidente de la Comisión CIMA (Conectividad e Innovación para la Mediación Aseguradora).

Más recientemente, en marzo de 2022, fue nombrado miembro del consejo de administración de ASE (Asociación de Empresarios y Directivos Cristianos) que promueve la doctrina social de la Iglesia dentro del mundo empresarial.

En enero de este año 2023, inicia una segunda carrera profesional. Con 62 años ha sido nombrado Senior Advisor del bróker inglés Howden Broking Group en dependencia de su CEO Mundial José Manuel González y será miembro de los Consejos de Administración de las filiales en Brasil, Colombia, México y Chile.

Además de profesional, Alfredo es un gran deportista, que ha corrido 46 maratones, incluyendo 10 veces la maratón de Nueva York. También ha realizado una famosa carrera de 100 kms entre Argentina y Chile, cruzando los Andes. Tiene, como el propio dice, “una familia maravillosa”, su mujer, Susannah, y sus hijos Carolina, Lucas y Natalia, de los que está muy orgulloso.

José Luis Sierra Morcillo



La vida laboral de José Luis Sierra ha versado, prácticamente, entre la comunicación y el seguro, con un estrecho vínculo entre ambos. Licenciado en Ciencias de la Comunicación, rama Periodismo, Máster en Comunicación Empresarial por la Universidad Complutense y Mediador de Seguros Titulado, entre otra formación, se inició en el mundo periodístico en la radio.

Ha pasado por distintos puestos en el mundo del periodismo, desde redactor y colaborador en pequeños períodos en diarios como El Mundo, Diario 16 o ABC, hasta puestos de mayor índole como periodista en el Gabinete de Prensa de la Central Nuclear de Trillo, en el Gabinete de Prensa de Unión Fenosa, responsable de Prensa de la agencia de publicidad Logros o Jefe de Prensa de Grupo SP (hoy SAGE SP).

En el mundo del periodismo vinculado al seguro fue asesor de Comunicación de Principal International España, editor de información sectorial del seguro en Tecnipublicaciones, colaborador en la revista del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros y, desde los últimos 27 años, colaborador de INESE en distintas áreas de la empresa, donde comenzó como editor y responsable de los primeros años del Boletín Diario de Seguros.

En el ámbito comercial del seguro comenzó siendo agente exclusivo de una importante multinacional aseguradora, para posteriormente convertirse en corredor, actividad que hoy en día compagina con la periodística.

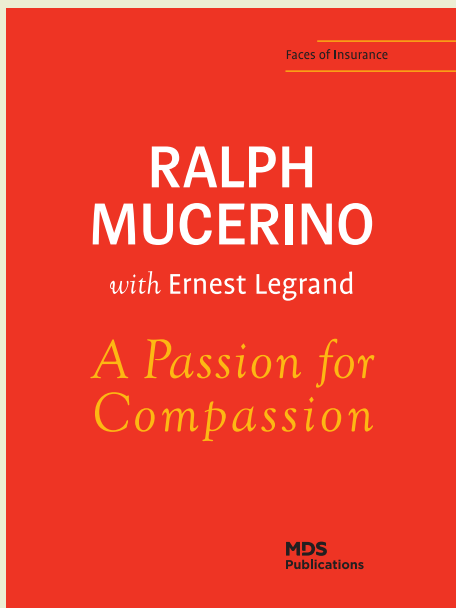
MDS Publications

Faces of Insurance Collection

No. 1

Ralph Mucerino

A passion for compassion



No. 2

Jayme Garfinkel

Dialogar para Navegar *



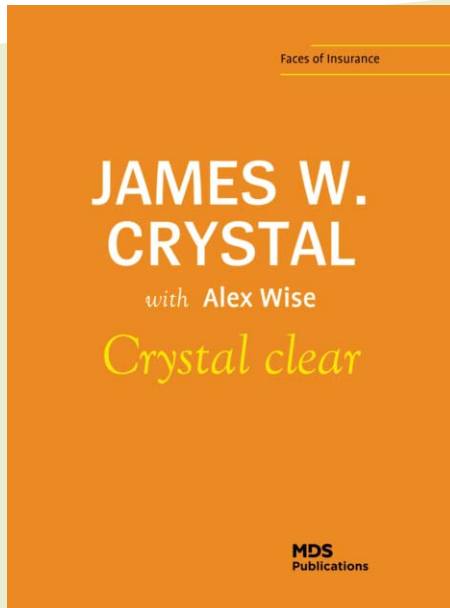
No. 3

Pierre Sonigo

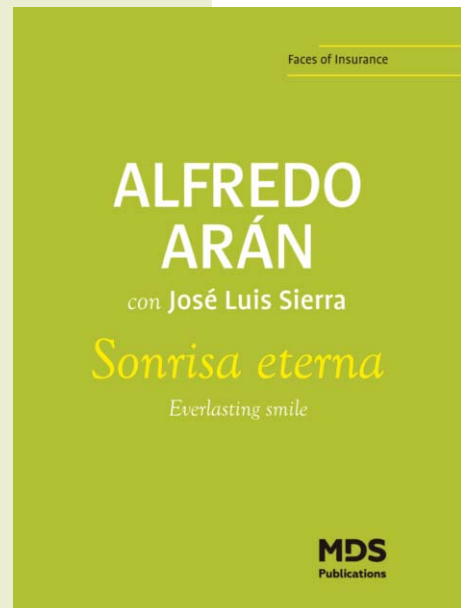
Igniting change



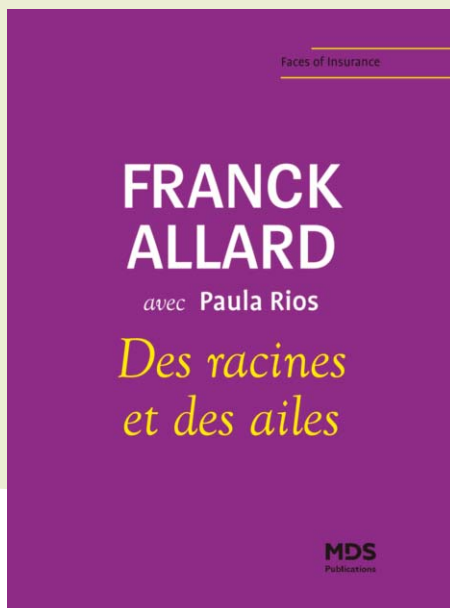
No. 4
James W. Crystal
Crystal clear



No. 6
Alfredo Arán
Sonrisa eterna



No. 5
Franck Allard
Des racines et des ailes





Descubre nuestras publicaciones

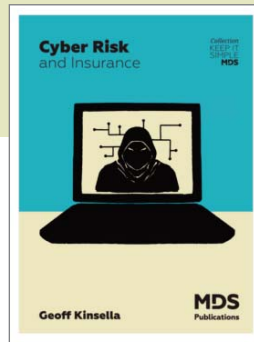
Keep it Simple Collection

No. 1
The Challenges of Risk Management

No. 2
Credit Insurance : a Key Instrument in Credit Risk Management

No. 3
Cyber Risk and Insurance

No. 4
Sinistros, o momento da verdade*

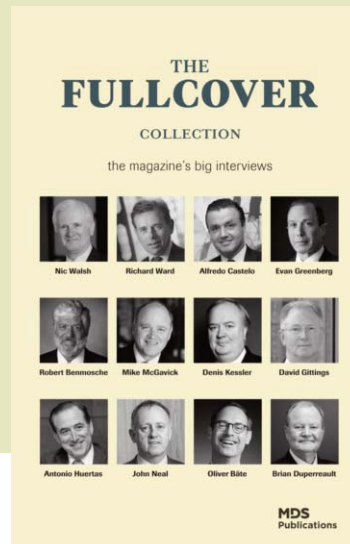


* Edición en portugués

The FULLCOVER Collection

No. 1
Trivia : about the nature of things

No. 2
The magazine's big interviews



The FULLCOVER Magazine

Ultima edición
#16



Descargar
la edición
digital
(en inglés)

ALFREDO ARÁN

with José Luis Sierra

Everlasting smile

Introduction

It was with immense pleasure and excitement that the MDS team put together this book on Alfredo Arán and it is a source of pride for us to work in a sector that boasts people of his calibre.

Our goal with this collection is to share the stories behind the extraordinary leaders and individuals working in a sector that has traditionally been overlooked. When we say 'extraordinary,' it's not just because these people have served as CEOs or in other notable corporate roles. What elevates them is their humanity, professionalism - the personal qualities that they bring to business, which have, and are, making a major contribution towards the protection of individuals, families, companies and wider society.

Alfredo embodies the highest values that sit at the heart of the insurance sector: generosity, steadfastness, knowledge, accessibility, and commitment.

I cannot over emphasise just how much of an impact Alfredo Arán has had on the Iberian and Latin American markets, especially among companies, and of course with brokers that he's always advocated for.

As part of a company that has made its mark on the world stage due to its robustness and quality, Alfredo has become one of the very cornerstones of MAPFRE.

If you'll forgive a personal observation, he's also been a great role model for me over the last few decades. Thanks to our straightforward and candid conversations he has been a fount of wise counsel, selfless support, and understanding through some very difficult moments. And let's not forget his inexorable joy, radiant smile, and love of the trade we share.

For all of the above, I was overjoyed that Alfredo agreed to collaborate with us for this book. Not just because he would be supporting our collection, Faces of Insurance, but because it would be an opportunity to share the

humanity of someone who is both role model and a friend – a friend to so many people who, like myself, will derive great pleasure from reading these pages.

José Manuel Fonseca

MDS Group CEO & Brokerslink Chairman

Preface

A great mark on MAPFRE's corporate insurance

Alfredo Arán's history with MAPFRE demands a preamble - that is to say, there are some facts that need to be fully explained before his career can be really understood.

In the late 1980s, MAPFRE was well positioned in the Spanish market in auto, life, and small to medium sized risks (home, retail, communities) and was looking to enhance its industrial risk segment. No simple task. At the time, mediators and brokers had cornered the market on that kind of risk, and the field was dominated by companies with daunting backers: La Unión y el Fénix, Banesto; Plus Ultra, Banco Bilbao-Vizcaya; Vitalicio, Banco Central, and so on. MAPFRE lacked such means, and therefore needed to change strategy to make its goals achievable.

To that end, in 1989 we created a specialist entity MAPFRE Industrial (later rebranded to MAPFRE Empresas), and set about recruiting young professionals experienced in those niche markets who had made a name for themselves amongst the competition. One of those we wanted to bring on board was of course Alfredo Arán, at La Unión y el Fénix, who was only 29 at the time.

But we had to stop the hiring process. There was something we didn't know. Around that time, the honourable D. Ignacio H. de Larramendi had implemented one of his trailblazing ideas, novel not only to MAPFRE but to the business world at large, which was to create an Internal Audit Division as an independent body of oversight that would monitor our functions and operations. He'd recruited someone of great prestige and notable qualifications, as he'd been Director-General of the Spanish Treasury. This was D. Francisco Arán López, father to Alfredo, and MAPFRE bylaws forbade hiring employees' family members. That meant we couldn't bring Alfredo aboard.

A few years passed. Eleven, to be precise. MAPFRE Industrial grew and carved out a position for itself and in particular, a significant market share in the SME segment, where it actually led in premium income.

Come the millennium in 2000, D. Francisco Arán retired and left MAPFRE after a brilliant run. Therefore, nothing now barred us from hiring Alfredo, and we were, of course, still interested in him. We knew of his professional attitude and his abilities as well as his reputation amongst brokers and risk managers in the large industrial risk segment, where our position was, as yet, far from solid.

He was a prize catch; one we couldn't let get away. At the time, Alfredo had moved on from La Unión y el Fénix after its acquisition by AGF and had joined Musini, the state insurer that covered major government-run companies. We established contact with Alfredo again, hoping he'd come to work for us this time. The deal was eventually sealed in the lounge of the Hotel Villamagna in March 2000 and he became our Commercial Director.

Once we had him on the team, we took on new challenges. We started collaborating with more large brokers and began underwriting more large risk and taking on multinational clients, leveraging our growing international network.

Alfredo quickly blended in. Not only was he a consummate professional but his character, friendliness and other traits endeared him to our team and attuned him to our management model, and dare I say, with our style and "religion". Acquiring him strengthened our excellent position and the image we presented to the market.

And then one fine day in 2003, MAPFRE acquired Musini, which granted us the absolute supremacy we now enjoy in corporate insurance. Alfredo played an instrumental role in that acquisition.

His participation and commitment went well beyond work efforts. He involved us in his marathoning adventures and his fund-raising on behalf of all the charities he works with. That is why Alfredo has left a tremendous impression on us all, not only because of the professional he is but also thanks to the values he treasures, and we are all the better for it.

Angel Alonso Batres

Former CEO, MAPFRE Industrial; former President, MAPFRE Seguros Generales

Everlasting smile

When it was suggested that I write a book about Alfredo Arán, I couldn't imagine how gratifying the task would be — nor had I anticipated the difficulties of distilling such a fascinating life experience into just a few thousand words. Even Ken Follett, with his sizable books would not be able to encapsulate a life so full of anecdote, watersheds, and adversity, all mixed with moments of wisdom, sacrifice, constancy, and kindness.

Alfredo emanates tranquillity, peace of mind and confidence. He can smile even when he describes how he looked death in the eye. In fact, he's one of those people you can't seem to upset. Always eager to please, responsive, congenial... Traits cultivated all his life, through which he has made his mark, as the reader will discover as the testimonials on Alfredo unfold.

So, let us get started before we run out of time.

Alfredo was born in Madrid in 1960, just as a decade of tumult and revolution began. The planet had been carved into two blocks and suffered two stupid wars that fuelled a powerful movement for peace. Before the decade was out, humanity would also reach the moon.

Alfredo takes pride in the fact that he was the first boy born into the house where he came into the world. That was in the Universidad de Madrid borough, behind the phenomenal Plaza de España. On the Travesía de Conde Duque, to be precise.

Third of four-siblings (two boys, Javier, and José, came first; with Alfredo, and baby sister Amelia coming after), he looks back fondly on the halcyon days of his childhood. “I have wonderful memories. There are four of us and we had an absolutely joyous, normal childhood.”

He studied at the Fray Luis de León school, which stood only 700 meters from home. A religious school, run by Dehonian priests, from the Congregation of the Priests of the Sacred Heart. This religious influence provided Alfredo with a compelling value system and moral foundation and together with the lessons he drew from reading Mother Theresa of Calcutta, this period of his life would forever shape his deeply-held religious beliefs.

“Religion has always helped me to get my life back on track even though times were hard. Thanks to God, I am a believer.” The challenges life has thrown his way, as we will see, were but trials of faith. “I’ve had my ups and downs,” he says, much like anybody else. “What I can tell you is, the closer to God I’ve been, the happier my life. He has gifted me with a special sensitivity that I’ve always tried to apply in the business world.”

A positive attitude to life

Alfredo’s life experience comes through in how he acts. Everybody knows him for his unabating smile, an “everlasting smile,” as some of the Dehonians at school pointed out. Despite all the bitterness life had in store for him, that smile never went away. “Smiling is a gift from God. I was born with it, it’s not a matter of merit.”

Being born into a hardworking, moral family, where you feel happy, lets you face life with the right attitude. They were a typical family of their day. In the last days of Francoism, cleaving to deep-seated religious principles, Alfredo’s father was a major influence in every aspect of his life. From humble beginnings as a lorry driver’s son, Alfredo’s father Francisco realized early on he had a good head on his shoulders and obtained a scholarship which allowed him to earn a diploma in Economics. After school, he applied to a civil service post – Inspector of the Ministry of Finance. The career he embarked on would greatly influence his son’s personal and professional life.

But Amelia, his mother, has been no less of a constant. “When I speak of my mother, what I mean is family, is love, is the days she took all three of us to school and came to pick us up. Our home was a place of joy. My mother was always there, and my father worked all the time... Such was life back then, but I never heard a single complaint out of her. She smiled, she was joyful, helped us with homework even though she had to run that large household.

“Let’s not forget the last 12 years of her life, though, when she developed Alzheimer’s. The final six years or so brought the family a great deal of pain.

She was in a hospice, but her eyes were still hers, filled with peace, love, warmth, and kindness. Very hard years for all of us, but also very special, because we had a chance to stand in the presence of the incredible love our parents professed, every single day, and the lesson they imparted at each moment of her infirmity, the meaning of a Christian marriage, is that you love each other through the good times but also adversity and sickness.”

Early Snapshots

Once Alfredo's father was promoted to State Comptroller in 1964, he was assigned to Almadén in Ciudad Real, to the famous mercury mines which were then at the height of production (nobody anticipated then, that a decade later, extraction and use of mercury would be banned due to its toxicity and potential for contamination).

Alfredo, then four years old, places his earliest memories in Ciudad Real. A state-run school where the day began with students standing in formation to sing the national anthem as the Spanish flag was hoisted, and then pray, as tradition commanded — pictures in black and white that Alfredo recalls as the earliest snapshots of his life.

When the mines of Almadén were in operation, Alfredo lived through one of the most impactful episodes of his life. Though it did have a happy ending. Alfredo was six. He and his brothers played at home. Javier, the eldest, hopped and skipped about the room, not a care in the world, when the floor collapsed beneath his feet and the bowels of the mine swallowed him up. He fell down a shaft and vanished. Fortunately, the mine's emergency crew found him at a relatively shallow depth and were able to bring him up unscathed. But the image was etched into Alfredo's mind.

At the age of eight he returned to Madrid and the school, Fray Luis de León, which was the hub Alfredo's life revolved around. A period Alfredo describes as “absolutely happy.” Education meant the world in the familial home. His father put much stock in it. Alfredo harks back to the summers of his childhood and

adolescence, when the family would go to a small village of the Gredos Mountains, Guisando. Family summers of the olden days, from June to September. For Francisco, his children couldn't go that long without picking up a single book. So, he would enrol Alfredo and his siblings in a civic centre at the village for at least one summer month, with students held back from higher grades, so that the Arán children would begin to prepare for the following school year.

All that aside, Gredos holds memories of happiness for Alfredo and his family. The mountains, the trails for hiking... It was during these years that he met his first love, a local from Calle Travesia de Conde Duque, where he lived with his family in Madrid. Just fourteen years old, that adolescent relationship was branded into his mind forever. "I never saw her again. But that girl was special. I'm sure she remembers me as fondly as I do her, because it was my first love."

A new change in his father's career prompted another move. It was 1974. From a central flat in the capital the family relocated to the outskirts in Mirasierra, a north Madrid borough right on the city limits. Mirasierra was upscale even then, and the move signified a watershed in teen Alfredo's life. There he enrolled in Cardenal Herrera Oria, a newly built school. Quite a sea change for one who'd studied at a religious school and now found himself at a secular, co-ed institution. A difficult transition requiring evenness of temper.

He managed, up to a point, but to experience a non-religious, state-run school at the twilight of Francoism proved too much for Alfredo's reflective, level-headed ways. "The thing with the Dehonians is, we didn't know meanness. At best that was a bit of rough and tumble in the playground. Then I joined this experimental school with pilot programmes that was very open and welcomed all kinds of people... It shook me to the core. And then I realized that I was a pleasant blond boy with a keen interest in girls."

Until then, Alfredo had brought home nothing but brilliant reports. Excellent grades, merit awards... All of that went down the drain. His father, who had ascended the ranks in the Ministry of Education, realized what was going on and decided to enrol Alfredo in the COU programme (a tuition plan that prepares students for university) at the CEU, a private, more central high school that enjoyed a level of prestige at the time. So, in 1976 Alfredo's life returned to normal. In a way.

This course correction did not do away with life's temptations nor did it keep him on the path laid out for him by parental discipline. Exchanging the grand vistas of Gredos for a city environment, albeit not entirely urban, as is the swamp of San Juan, Alfredo would find himself at a crossroads, and his father's decision would determine his choice between two paths.

Windsurfing, the gateway to the insurance world

Let's go back two years. It was 1974 in the outskirts of the San Juan swamp when Alfredo was exposed to the sport. He took an interest in windsurfing and was able to begin practicing at his new summer home. A mere three years later, after much practice and even a professional class at the Manga del Mar Menor (Murcia), he had become quite capable. So capable in fact that the owners of the school where he learned the sport proposed that he start and manage a new school in San Juan. And so, he did. With two friends, he founded "Aloha Windsurfing," at the very heart of the Iberian Peninsula. As one would expect, the school took off, and innovative approaches brought in a great deal of business. At this point, the franchise owners asked him to open a new branch — a winter school on the island of Tenerife.

What a prospect. The opportunity to build a life for himself... With all the plans laid out carefully in his mind, Alfredo went to his father and shared his ambitions. He would begin an adventure on the heavenly Canary Islands. Alfredo tried to allay Francisco's misgivings: He would study remotely (he'd just begun the Business track at the Universidad Autónoma de Madrid). Setting up a windsurfing school in Tenerife was his dream! Try to imagine yourself in post-Francoist Spain. It's 1977. We're dealing with a traditionalist, religious family of strongly held moral convictions who are economically comfortable. The father's response wasn't hard to anticipate. "He didn't overreact. He was very rational. Said 'no' right away. As parents did back then. And he said, if I wanted to work, I'd work where he told me to. Forget the surfboards, forget about windsurfing."

This is where Alfredo Arán's exceptional career in the world of insurance has its genesis. The insurance sector doubtless owes gratitude to his father when he

said no to his son's sporting ambitions. "Windsurfing put me on the path to insurance." Had things turned out different Spain might have had another Olympic gold medallist, but the business world, and the insurance world to be specific, would have lost one of the most invaluable, fascinating figures in the sector.

The beginning of a riveting professional journey

We move on to 1978. Alfredo's father then served as director-general of finance at La Unión y el Fénix. He'd left the civil service behind after his role as Budget Manager in the first transitional government, serving in the Ministry of Education and Science, and collaborating in the development of Spain's 1970 framework law on education. Working on this law consumed him to the utmost. "My mother told him he barely even noticed his four children. He answered, 'I'd see four million children get an education in Spain, even if it means sacrificing my own.'" At the time, Eduardo Carriles, the first Minister of Finance on the transition cabinet, was director-general at La Unión y el Fénix "and he recruited my father, which is why I am in insurance."

His father's high rank at one of the leading insurers of the day did not however instantly catapult Alfredo to a prestigious role, as one might imagine. On the contrary. His father knew how to guide him in the world of work and place him on the lowest rung so that Alfredo would climb the ranks on his own merit. So, Alfredo's first placement was in the autonomous insurance agency Adelpa (Aseguradores de la Plana), a company under La Unión y El Fénix which incorporated agents without accreditation so that they could broker their own policies with the company's backing. Spain lacked specific legislation on insurance.

Without pay, without claiming a penny over the stipend his father gave him for travel (because the latter had decided it should be so), Alfredo embarked on a professional journey that would take him very far. It wasn't a simple, uncomplicated start. The first thing he needed to do when he came to Adelpa was read all the policies, terms of service and tariffs in place at the company.

“At the time, the most important thing was to know written tariffs. You only had to read up.”

One of the things about Adelpa that evokes the greatest nostalgia was his management of a unique account at the agency. It was an important insurance portfolio whose policyholders were widows of the Civil War, living in houses provided by the Francoist state on account of their widowhood. Over time, these policies became unprofitable. “I’d go to see these poor old widows in San Cristóbal de los Ángeles, in the humble Madrid borough of Villaverde, to tell them we needed to charge more. In return they’d get good and proper insurance.” Reactions to the news varied widely. “Many would go along with that. Others couldn’t, but they would welcome me rather graciously. This was my first real job and first contact with reality — approaching a customer, making a sale, empathizing with them, and trying to reach an agreement between parties.”

After these early flights, 1980 sees Alfredo working at La Unión y el Fénix. His father realized that Alfredo wanted to work and decided to give him an opportunity, as he devoted time in the afternoon to his business studies. At La Unión y el Fénix he started out as a first-level inspector. Despite the pompous-sounding title, this is a sales position focused on simple risks. He would make special inspector (1983), working on SME risk; then superior under-chief (1986) and superior chief (1989).

Facing Claims

His first major bout with a claim happened after his promotion to special inspector at La Unión y el Fénix. The position was intended as a stepping-stone in commercial insurance, dedicated to small and medium-sized enterprises rather than insurance for individuals. He then had his first experience with a claim. A paper-recycling company, “Hijos de Demetrio Fernández” (*Sons of Demetrio Fernández*), DEFESA, suffered a fire in 1985 that cost the insurance company 16 million pesetas (equivalent to Euros 96,000). “It was the first claim that truly awed me.” Although the one that had the most impact, as Alfredo

would admit, would take place over 20 years later, in 2008. A Spanair plane crashed in Madrid, killing 154.

His appointment as special inspector at La Unión y el Fénix set the stage for a number of connections with brokers in Madrid and, most importantly, with international brokers operating in Spain, through whom all-risk products began to trickle in. “A very significant change took place. All this evolution over the years led to AON, Willis, and Marsh becoming the three top brokers in the Spanish market. I worked with many other mid-sized brokers in Madrid and basically on industrial risk. I got pulled more and more toward industrial risk.” And all this while he worked at La Unión y el Fénix.

First notable role

In 1989, his professional career took a major turn. La Unión y el Fénix created the Corporate Clients department. This is the first Corporate Clients department in the Spanish insurance market, taking inspiration from similar divisions found in foreign companies. Ricardo Ortega was appointed to head that department. “Ricardo, well, the first person he wanted in that department was me, so I can claim to be a founding member of the department.”

He was then appointed superior chief, becoming the youngest person to ever attain that role in the company. In the department, “Basically our job was to insure the Banesto group. Not only the bank itself but also Agromán, Asturiana de Zinc, Acerinox, Petromed, Carburos Metálicos, Portland, Valenciana de Cementos... All of them put together made up 1% of Spanish GDP. Massive enterprise group.”

This new role was a veritable education for Alfredo and would contribute to his professional acumen. “I learned a great deal managing these large accounts. This was where I began my contacts with the world of reinsurance, finding out about it bit by bit. These large corporate accounts fundamentally need support from reinsurers. My awareness grew of how important they were and what kind of relationship you should maintain with them.”

It was in 1992, a year of heightened passion and excitement for Alfredo, owing to the Olympics in Barcelona, where he was involved in insurance management for the competition, which allowed him the opportunity to attend in person, that he crossed paths with MAPFRE. At this company, he would experience his greatest professional achievements and lead the kind of explosive growth that turned MAPFRE into the uncontested leader in the field. But he didn't join MAPFRE right away. As per the insurer's code of conduct, which is still in place today, parents and children cannot work simultaneously for the company. And then his father left La Unión y el Fénix as the Banesto group, its owner, was struggling — getting headhunted by MAPFRE. This meant MAPFRE was off-limits to Alfredo. But not for good, as we shall soon see.

A year later, as 1993 drew to a close, another turning point in Alfredo's career: the Bank of Spain had to step in to halt and remedy corporate corruption at Banesto and, by extension, at La Unión y el Fénix. In 1994, the insurer was acquired by French group AGF. Logically, the French imposed their expertise but also their organizational structure and mandates. As a result, Ignacio Martínez was appointed head of the Corporate Clients department. Despite the wishes and assurances of Alfredo's new boss, working habits and methods ended up dissolving a 15-year relationship and Alfredo left La Unión y el Fénix to join Musini.

The Musini era

Musini was a state-run insurer covering major risk in Spain incurred by the government-owned companies of the time: Iberia, Endesa, Repsol, Enagás, CLH, Navantia, Telefónica, Gas Natural. Musini evolved and adapted to cover risk in private organizations and rumours swirled about the company getting privatized — which would not have been uncommon at all for Spain.

Alfredo joined Musini as head of Market Development. In essence, his department's goal was to enlarge its portfolio with companies from the private sector. So, he and José Antonio Carro, director-general at Musini, and Ricardo Ortega, who had been Alfredo's boss at Corporate Clients back in La Unión y el Fénix, would be tasked to entice private sector companies into the fold of a public insurer.

1993 would not be Alfredo's best year. A grim circumstance would make a terrible mark upon his life. Five years into a happy marriage, Ana, Alfredo's first wife, died. Life had never tripped him up so hard. But his spiritual and mental acuity, his inexhaustible positivity and the self-overcoming powers that privilege but a few would help Alfredo Arán grow as a person, face his troubles with renewed strength and above all forge the kind of personality we seldom find in society. Ana's death would colour, but not halt the personal and professional progress of this human dynamo who can withstand the worst tribulations you might imagine. Despite all his troubles, life had to go on. In that regard, Alfredo Arán is an expert, though it may pain him to remember how he came by such expertise.

But life goes on and Alfredo found an opportunity to rebuild. We come then to 1996. Having concluded a deal on the insurance account for Air Comet, at the dinner celebrating that contract, he met Susannah, the woman who would become his wife. She was an aviation insurance assistant for Sedgwick, the broker that mediated the transaction. Alfredo remembers asking himself, "Who's this Englishwoman who turns up her nose at me? A week later we had dinner again. We've very happy in our marriage to this day and have three wonderful children: Carolina, Lucas and Natalia."

Let us return to his professional endeavours at Musini, "a true school of hard knocks" as he terms it, especially when it comes to claims management. "My tenure at Musini was fruitful and a time of great learning." No doubt times of struggle for the insurer itself. It had begun to demutualize, and the road ahead clearly pointed to private ownership. The first attempt to privatize the company took place in the year 2000. It failed. The only offer the company got from German insurer Hannover and La Caixa, fell through. But the desire to sell the state-run insurer did not abate. Among prospective buyers lining up stood MAPFRE — whose first approach did not succeed.

MAPFRE understood the difficulties of purchasing a major risk entity to break into that market, so it decided to create a company of its own to pursue that objective. This is where Alfredo fits into the puzzle. He had seven intense years of experience with large corporations under his belt. MAPFRE's rules about

employing parents and children concurrently no longer applied: Alfredo's father Francisco had retired in 1995, clearing the way for Alfredo to join the insurance group. Five years later, in the year 2000, he met with MAPFRE Industrial's Board Member Ángel Batres at a well-appointed hotel in Madrid, where Batres offered Alfredo the chance to manage Corporate Risks & Brokers at MAPFRE. There was no hesitation. This was the move Alfredo had to make. He took the job.

When MAPFRE comes calling

In late December 2000 he joined MAPFRE as commercial head at MAPFRE Industrial, tasked with assembling a specialized structure for corporate risks and brokers. He was also appointed a member of the MAPFRE board. People say that he brought the company good luck. On the very first meeting he attended it was announced that four directors had won top Christmas Lottery prizes. Alfredo didn't, but it gave him the feeling that he brought them good fortune. Not just on account of the lottery, one might add.

“My beginnings at MAPFRE necessitated that I adapt. It was a company unlike any other, mostly because of the way it organized territorially. I had come from Musini, which hadn't developed territory-specific organization at the time. Adapting to the MAPFRE world took a lot out of me, I had to absorb a lot of knowledge.”

He recalls the first commercial meetings he attended. Although his duties no longer covered commercial and had moved to underwriting, he admits that he “got a kick” out of meetings with over 3,000 attendants — sales delegates and representatives at MAPFRE. At one of them, in Cuenca, he observed in his speech that large risk business “needs to rely on brokers”. At the time, that was like praying to the devil at midnight mass. Later, at a cocktail party, two people who'd attended the meeting approached him, and said, “Do you realize where you've come to work?” “That was the first meeting that allowed me to apprise myself of what was in place.” It was no doubt Alfredo's and MAPFRE's first decisive step toward a closer relationship with brokers as a key part of the insurance group's development.

About three years into the job at MAPFRE, one of the insurer's long-term goals was about to materialize: the acquisition of Musini. In January 2004, the former state-run company was incorporated into MAPFRE's structure with its 200 employees. To that end, MAPFRE Empresas was founded, which is a merging of MAPFRE Industrial, Musini, and MAPFRE Caución y Crédito. The early years required especially tactful management, not only because of the integration process but also because it was necessary to maintain important clients in Musini's portfolio. Everything worked out as expected. To such an extent in fact that in 2009 MAPFRE Global Risks was created to handle these kinds of large risk, and the rest of the business, namely small to medium enterprises, would be taken care of by MAPFRE España.

"MAPFRE Global Risks is the company I feel most connected to. It's our baby, brought into the world that year. We had to christen it. And we chose an anglicized name." Alfredo was then appointed director-general of the company. "We had a fantastic run the first few years and it just so happened that major companies were joining the private sector and going international, expanding toward Latin America." At any rate, "We started with Portugal, because it was closer, and easy. It was then I began to develop my relationship with José Manuel Fonseca, the MDS Group, and the Portuguese market at large, so close, and yet so different to the Spanish market."

During this time (2006), there was a pleasant, personal event which arose from his professional life which made an impact on Alfredo. A Musini intern named Arancha approached him one day at work and asked if he would be her godfather at her wedding. The young woman, who was not in contact with her father due to the vicissitudes of life, saw in Alfredo as a father figure, who she wished to be her godfather at her wedding. He was perplexed but accepted with great pride (a pride that still exudes today).

An international adventure

As one would anticipate, the great international leap took place in Latin America. "I had a wonderful time opening up the market in that region." Hard going, but of

great interest. The company began with the five largest markets (Brazil at the top, then Mexico, Colombia, Chile, and Peru). “We ended up operating in every Latin American country.

“We experienced such resounding success that we thought we could provide Latin American multinationals with the same services we do for Spanish companies. Major Latin American corporations, the so-called *multilatinas*, maintain their presence in several regional countries.”

For 11 years, Alfredo “Travelled to Latin American countries one week out of every month. I know every single one. I absolutely fell in love with Latin America, it was an enriching experience and I miss it. I miss it greatly.” To handle the upset of constant travel, he recalls “Sleeping like a baby on the airplane. And getting to my destination and rolling up my sleeves immediately, but then I’d go to bed early. I would simply skip dinner. I’d work until 6 or 7 PM and then go to bed. And I would rise very early, keeping European hours. At the end of the week, I’d return home, never stay.”

For Alfredo, the Latin American adventure “Was entirely novel. It was about creating and growing. Back then, with good products and good service you’d succeed wildly. The truth is I enjoyed myself immensely. And I also shed many stereotypes we Europeans might entertain about Latin Americans. Latin America has an entrepreneurial class, seasoned professionals, and formidable corporations with great management. They have, for the most part, no reason to envy Europe.”

At the end of the day, “I’ve built relationships with all the major corporations on the continent, met an immense amount of people, and worked a great deal with their leading multinational brokers, who are so important, and enjoyed myself a good deal.”

Those were the years when other relevant projects took shape, such as MAPFRE Global's second phase, honed in on Europe: London, Germany, France, and Italy. “That took a lot of our time as well. But travelling in Europe is altogether different. You can make a day trip of it.” Materially speaking, “I could go on and on about London. It is an incredibly complicated market when you're not an Anglo-Saxon. Things did not go well in London, and we had to bow out. Quite

the experience. Although you do see risk from the whole world in London, you get a lot of information, and we did gather a lot of knowledge.” Such knowledge would be applied on Industrial Risk, MAPFRE’s captive in Luxembourg, which Alfredo chaired until it was sold in 2021.

Pondering this sojourn, it is worth our while to single out a most meaningful part of Alfredo’s legacy, the *Jornadas Internacionales* [International Congress] de MAPFRE *Global Risks*. Although we must admit he did not create the Congress (it was grandfathered in from Musini), the sector does recognize that Alfredo provided the stimulus the Congress needed to become the kind of regular meeting that all insurance professionals value. These meetings take place every year, with the most recent one, in June 2022. “One key part of its success was putting our clients, our brokers, and our experts in the limelight. We believe it is a lot more important for them to know other customers’ and service providers’ opinions to get a grip on market trends and evolutions. That’s why people have embraced the *Jornadas Internacionales*, not dismissed them as mere sales conferences by an insurer, but understood them as a place where you can share opinions and have conversations in a safe, dignified setting.”

Joining MAPFRE España

As we will soon see, medical upsets will have a marked influence on Alfredo’s later career with MAPFRE. The kind of work he was doing, which entailed frequent travel and stays abroad, was entirely incompatible with his physical health. So, at one point he understood that he needed to take it easier with all those Atlantic crossings. On this subject, he notes, “MAPFRE did right by me.”

In early 2017, recovering from a bone marrow transplant, he was appointed director-general of Global Business and Brokers at MAPFRE España. “They made me responsible for all Spanish multinational clients that I had built relationships with all my life.”

When he joined MAPFRE España, “Given my prior experience, they asked me to help out with the broking firms. Not so much with the day-to-day, but our designs and strategies. So, I helped, beginning in 2017, until I relinquished my positions in 2021.”

Face to face with disaster

At this stage of development within the MAPFRE group, we could pause for a moment to consider the vast experience Alfredo had accrued in claims. “I’ve dealt with sad affairs, like the Spanair crash in 2008 at Barajas. The day after the plane crashed, I was at Spanair headquarters in Palma de Mallorca to offer my condolences. A sad day, no doubt.

“We’ve dealt with massive catastrophes like the earthquake in Chile back in 2010 which hit several companies to the tune of Euros 500 million, the Campofrío event in Burgos, 2014, estimated at 300 million, or the Repsol explosions in Puertollano, August 2003, which caused 100 million in damage. A lot of claims, yes.”

He then brings up “The Barcelona blackout in July 2007, when a transformer failed at a power station and about 300,000 people went without power for nearly a month. That was especially complicated because it got politicized, with the president of Generalitat de Catalunya and the Endesa chairman managing the situation.” And “We’ve had all sorts of hurricanes in the Caribbean. They take a toll because we insure mostly every Spanish hotel chain in the Caribbean: Meliá, Iberostar, etc.”

Relationship with MDS

Alfredo Arán’s relationship with MDS began in 2003. “We had Tafisa in our portfolio. This was a Spanish client that dealt in timber planks in Valladolid. The Portuguese group, Sonae, acquired it. I then had my early exchanges with José Manuel Fonseca. We had instant chemistry. He spoke plainly, acted very professionally, and we understood each other straight away.”

Soon, “We went from ensuring not only Spanish risk but also to participating in the Sonae Group’s world programme; and we didn’t stop at timber, we got involved with the group’s other activities. The years rolled on. We travelled together, ran into each other every often. What I realized is that José Manuel

is a true leader, not only in Portuguese insurance but in Europe and on the world stage. His life's work, Brokerslink, is truly impressive, it is a feat for José Manuel."

The relationship with José Manuel Fonseca became so close and unique that "We appointed him member of the MAPFRE Advisory Committee." He usually attends because we greatly value his international vision. But we also appreciate his insight into the Portuguese market. We are very pleased with our relationship with MDS, Brokerslink, and, naturally, the Sonae group.

"One major event comes to mind – the total loss of one of Sonae's factories in Canada. That moment greatly strengthened the bonds between the Sonae group and MAPFRE, and we are well pleased to maintain this long-lasting collaboration in their insurance programme." One should mention this claim occurred soon after MAPFRE became part of Sonae's insurance programme, with Alfredo leading the operation. It is no doubt the finest illustration of Alfredo's professional and visionary personality. Not only did he not terminate the contract, but he stood by the client, even though the loss ratio was highly undesirable.

Alfredo relays that, when people at MDS told him they wanted to write a book about him, he all but blushed. But finally, he asked himself: "Why not? Why shouldn't I tell the story of a young man who was deeply flawed and insecure but ended up succeeding at work because he loved what he did? Why not tell the younger generations this is a fantastic sector to work in, and that anybody who is dedicated, hardworking and passionate can find happiness here and develop a wonderful career for themselves? And the truth is I am now deeply thankful to my friends at MDS, especially José Manuel Fonseca and Paula Rios for this opportunity to tell my story."

Fighting for survival

But let us turn back the clock so we can understand what Alfredo Arán is truly made of. The year is now 2000. He worked at MAPFRE, two children were born to him; over a year later, his third; he ran a marathon in under three hours. "I believe

I'm invincible. Life smiles on me." Until that is, he began the true marathon of his life, the one that would gnaw away at his bodily health.

In the summer of 2003, he went running in the afternoon and it felt much too hard. A persistent fever came on. Naggng decimals that wouldn't go down. He wasn't recovering. A doctor found "a tiny lump" in his neck and told him it should be removed and analysed, "just in case." Just in the nick of time, apparently. The innocent-seeming lump signalled no less than Hodgkin's lymphoma, a disease where your lymphatic system produces malignant cells. Cancer. He immediately went to his wife to share the news. Then he hastened off to a notary so he could dictate a living will, and then to the parish priest for confession and consolation. That's Alfredo in a nutshell.

He began chemotherapy almost immediately. Alfredo saw great benefit to these sessions. Meanwhile, a few months after Alfredo's treatment ended, his brother José decided to get married — where else? — in Mexico. This was May 2004. Alfredo asked for his doctor's permission to travel and was denied. But he would go anyway. In Mexico, he went biking, fainted, fell, and got fifty stitches on his face. He also broke his jaw and lost five teeth. Chemo had weakened him, and the heat and humidity did the rest. Despite all this, in November that year he would take part in the New York marathon.

In 2010, again burdened by the side effects of chemotherapy, Alfredo came down with medullary aplasia — a condition where your blood-producing cells, which reside in your bone marrow, are destroyed. He stayed in hospital for four months and, for the first time, doctors pointed out the need to find a compatible marrow donor. Thanks to a demanding course of treatment and medication he made it out alive. Again. A short-lived triumph, however. A year later, he would rise with a pain in his chest. Believing it to be a heart attack, he reflexively got into his car and drove himself to the hospital. And it was indeed a massive heart-attack. He would get three coronary stents (devices that open blockages in the arteries that pump blood into the heart). He was home the next day. But he'd had a grave warning from his doctors: no more marathons. Run half-marathons if you must.

Two years later, in 2012, he was running the Gaza marathon, a commitment he'd made for solidarity. Doctors forbade him from running the full marathon, but he took to the track. Alfredo's wife Susannah ran the first 20 kilometres for him. Neither the back pain he felt initially and tried to allay with Reflex, nor the sandstorm that rose up prevented Alfredo from taking part, although he went slower than usual. He returned home and the back pain forced him to see a doctor. What was the diagnosis? A pulmonary embolism caused by the medication he was taking.

After these episodes, in 2016, exhaustion had become so undeniable that doctors said his only hope was to find a marrow donor and proceed with a transplant. No such donor would appear; nobody in his family was compatible, nor was there anybody suitable on global lists. He was offered a "tested and safe" solution: receiving cells from an umbilical cord. On 6 October he was operated. Days of waiting and anguish followed.

He underwent a surgical procedure that demanded a 21-day period of isolation at the hospital. On the seventh day, a scare: serious liver complications. But, despite the worst of omens, he overcomes. Then came a long wait. Would the operation work? It did. Eight months later he was able to leave that room now that his system had the minimum required defences. Throughout that time, he did not neglect his professional obligations. Insofar as possible, he kept working, much thanks to his faithful secretary, Paloma, who would visit him in his isolation bubble.

To wrap up the health package with a neat little bow, we must include Covid-19. "Covid entered the scene, and with a track record like mine, obviously I was among the first to get infected. On 1 April 2020 I was admitted to hospital. Peak day for Covid admissions in Spain. I stayed in the emergency room for two days, they didn't have enough beds." Having lost 10 kilos in a week, feeling weak, after treatment with malaria pills, he recovered. "I don't know whether it was Covid, or my guardian angel, who's certainly been overworked, but since that day I've not come down with anything, nor have I needed to go to a hospital."

So, on 30 June 2021, he decided to step aside and leave the executive frontline of the Spanish insurance sector, as Director General of global business and MAPFRE brokers in Spain, to concentrate on new projects, as Director or Senior Adviser, but above all to spend more time on his personal life, family, friends, etc...

Running for solidarity

Sports and solidarity have been two constants in Alfredo's life. In fact, few people can claim they have run 46 marathons and over 200 half-marathons. Bringing the two concepts together has allowed him to shape a fundamental aspect in his understanding of life. "I began to get involved in social issues as I started running marathons. In 1999 my wife Susannah's mother died of cancer. In England there's this foundation, Macmillan Cancer Support, which is very prominent. I went to run the London marathon and my wife persuaded me to raise funds for Macmillan. That year I was the runner who raised the most for Macmillan in London."

He wanted to bring this sort of initiative over to Spain. "We didn't do that kind of thing in Spain. Early on we got people's attention, and many got involved. I'm fortunate enough to know a lot of people and the amount we raised was incredible. I did a number of marathons and raised funds for AIDS patients, children with cancer, diabetics, and all manner of organizations.

Being able to stay with a hobby, a sport that is so exhilarating, and marry it with pro-social activities that I felt especially keen on, has been most gratifying. It's allowed me to do beautiful things, like go to Gaza with fifteen friends of the "Club de Runners los Paketes" (Paketes Runners Club) of which I am president even now and raise funds for Palestinian children with backing from the United Nations. The fellowship one develops, the friendship, having your friends join you there like that, it's just wonderful."

He particularly recalls the crossing of the Andes for solidarity. Alfredo travelled from Argentina to Chile, raising funds for the Asociación Infantil Oncológica de Madrid (Child Cancer Association of Madrid), which is a 100-kilometre journey.

“That year, the Asociación Infantil Oncológica bestowed upon me the Volunteer of the Year award, which, I have to say, is the prize that’s given me most joy in all my life. I’ve been awarding prizes to the best insurance producers my entire career, and nobody had given me one. Earning that prize was exhilarating.”

Risk management and broking

But let us return to Alfredo’s professional endeavours. The appointment to a position of elevated responsibility in the corporate accounts department at La Unión y el Fénix was Alfredo’s gateway to a dynamic, fruitful relationship with the world of professional risk management and broking. In 1984, it allowed him to attend the first conference of the *Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros* (AGERS, Spanish Association of Risk and Insurance Management) and, since then, he hasn’t missed a single event. “For the first time we learned about risk management concepts that did not exist in Spain. These concepts originate with the Anglo-Saxon world, the United States and England.”

Early on, “We’re talking about very simple risk management, based on identifying risk, mitigating it, assessing and transferring it. Very basic concepts that worked a sea change in the Spanish market, because we truly began to assign importance to risk management, risk engineering and risk control.

“I wasn’t with MAPFRE back then, but they pioneered risk management in Spain, no small thanks to Fundación MAPFRE and Filomeno Mira, a key figure in Spanish risk management.” Filomeno Mira lived out his entire career at MAPFRE, serving as a Board Member for 27 years. There, he served as Vice-president, and would also fill the role of Vice-president at the MAPFRE Foundation. During his tenure, he made great contributions to teaching and dissemination efforts on risk management. He did in fact lecture on Risk Management at the *Universidad Pontificia de Salamanca* (Pontifical University of Salamanca) and, through the Fundación MAPFRE Estudios, he developed a number of educational activities on the topic both in Spain and Latin America. For his lifetime achievement, AGERS awarded him their annual prize in 2015.

Throughout all this, Alfredo adds that “Major brokers played a role too. Their mind-set is already streamlined because multinational clients come in with specific demands. Gil y Carvajal, then the leading broker, definitely a standout, but also Johnson & Higgins, Marsh, Willis, Nespa, Sedgwick, Alexander & Alexander, Frank B. Hall, Gras Savoye...” That cemented Alfredo’s relationship with the major insurance intermediary organizations, such as ADECOSE, and later on with the Consejo General de Mediadores (General Insurance Intermediaries Council).

But Alfredo’s relationship with the world of risk management and broking will not stop despite him having left the executive frontline. He will in fact remain involved with several key projects for the insurance sector in Spain. One of them is led by AGERS, “With which I’ve had a relationship for many, many years, since its inception, and of which he has been Chair of the Advisory Council until the end of 2022. Over there, we do all we can to advance visibility and understanding of the role of risk managers and to bring ideas into the Council so that the risk management profession, and risk management in Spain, will evolve to face these times of uncertainty and multiplying, emerging risks.”

Advice borne out by deep professional experience

“I’ve faced a number of special circumstances in my professional life, but the greatest moments of satisfaction have come through my collaboration with clients and brokers. Special moments, experiencing their insurance programmes, their needs, together, and staying with them as they navigate the complex world of risk. I’ve always said that you need to live with your clients, but not just on the day a contract is renewed or the day a claim arises. You need to experience their world with them. You need to know them. Naturally, you can’t insure a client if you don’t know what they do and how they do it; what their plans for the future are, or how they will evolve. You must know their organization like the back of your hand.”

Alfredo shares a piece of advice for everyone: “Now that I’ve taken a step back, I recommend that you get to know your clients and put yourself in their shoes.”

Corporate business, he continues, "At the...end of the day, is a people business and you need to put your heart and soul into it. Your feelings. That is, if you want to succeed and develop something sustainable."

For Alfredo, three great values that have defined his personal and professional life must come into play. "First of all, commitment; secondly, effort and finally, determination."

State of the market

It is really enriching to hear analysis on the current state of the insurance market from someone who has been fully immersed in that world for four decades. Particularly as he spent most of that time on the front line, navigating through various international insurance market cycles.

Alfredo explains the rise in premiums over the last few years as "a consequence of, on the one hand, the need to rebalance the market, and on the other, to make up for bad accident rates recorded across major business lines, including cyber risk and D&O, but no less due to the uncertainty generated by new lines, such as those connected with energy transition, new technologies, or climate change."

Furthermore, "the situation with tax year 2022 has been very complicated: threatening multiple waves of Covid, which hasn't gone away in many countries; war breaking out between Russia and Ukraine; trouble with supply chains; an energy crisis; inflation going up like a rocket; all kinds of interest rising as well and let us not forget natural disasters. These are all major challenges the industry needs to manage adequately, adapting to the realities of their socioeconomic environment."

As to energy transition, "in the insurance sector we always get the feeling we've paid for most R&D in respect of these new technologies. In my opinion, until these technologies have been duly differentiated and regulated you can't quite measure the risk or proper conditions under which to insure them. For example,

in Portugal they're commissioning mobile rather than fixed applications for wind power. These are very new technologies and how they will evolve is not yet clear.”

It is safe to say that “while the current economic circumstances hold, with all the uncertainty they carry, I see prices going up in traditional P&C lines, and some complicated sectors like waste management and food will take hard impacts.” In insurance, “we rely a great deal on international reinsurance markets because all important markets tend to behave similarly. Anything that relies on international reinsurance and international capacity will continue to behave in a similar fashion across the world.”

In Spain, “because we have our *Consortio de Compensación de Seguros* (Insurance Compensation Syndicate, under the Ministry of Economic Affairs and Digital Transformation) there's less awareness of catastrophic risk but have no doubt that such risk exerts great influence on the behaviour of international markets. Depending on how international markets for catastrophic risk evolve, market prices rise a good deal. Unfortunately, climate change-related events tend to increase in number, so the count of natural disasters goes up year on year.”

Another very interesting tendency is digital transformation in the sector. “In my opinion, with regard to simple risk, technology will make giant strides. Digital transformation is unstoppable. It's easy to prognosticate that in a few years we will be able to negotiate insurance contracts on all these lines over the internet. However, that technology will never replace the human touch when it comes to value-added products. Artificial intelligence will aid processes, but corporate, entrepreneurial, life, health risk — human beings can manage emotions and generate trust, and they will always be better at it than machines.”

Finally, “I believe the major challenge we face as a market is to insure new systemic risk, like pandemics or cyber. These will only remain insurable in the future if we arrive at some kind of public-private partnership. From an economic standpoint, the private insurance market by itself cannot absorb these risks. It's impossible. I think this is the moment for institutions to start a much-needed conversation on how we can pull through together.”

Plans for the future

After forty years of professional endeavours, the moment has come to withdraw from the front line. A bittersweet moment for many, but for Alfredo it “spurs the passions. I can find out what life is like; I can feel happy after so many years and I don't have to answer every month for the balance or the budget.” The first words on his lips, when you ask him what he intends to do with his time, speak to the kind of person he is: “Go back to being nice,” and then, “I want to feel I'm still professionally useful and still contribute to the market, but not in an executive position at any rate.”

With regard to the future, “I have had the real fortune of working at a company as great as MAPFRE for more than 20 years, and which has now allowed me, despite relinquishing my executive functions in July 2021, to continue to be linked to MAPFRE GLOBAL RISKS as a member of the Board of Directors and Advisory Council. Furthermore, I hold the Chair of the AGERS Advisory Council, and hands-on with a very nice project, the *Comisión CIMA* (CIMA Committee). It's a sector-wide project on connectivity and innovation in insurance broking. It gathers together top Spanish companies and major broker associations in the Spanish market as well as all the leading Spanish tech companies that develop software for Spanish brokers. We're trying to create a common language for all participants in the market — EIAC. And then a platform to circulate that information, which is the CIMA Platform.”

But Alfredo never stops surprising us. Recently in January 2023, he announced a new chapter in his life, starting a second professional career as a Director/Adviser, where he continues to provide his knowledge, skills, and experience to the insurance market. To start this new professional endeavour he has had to withdraw from the roles he has held in recent years both within the sector and at MAPFRE. For the next five years he has agreed to be Senior Adviser at Howden Broking Group, one of the largest international brokers in the world, reporting directly to the World CEO, and focused on Iberia and his cherished Latin America.

Alfredo also has a few personal, short-term goals. One of them, fitting for the tireless man he is (“I have an endless stream of things I didn't do”) is to enrich his

knowledge via post-university education, especially in the humanities. So, he has enrolled in the *Universidad de Mayores del CEU* (CEU senior education programme), “Looking for courses that will help me forget the balance sheet. I’m studying ancient philosophy, theology, a course entitled ‘Appreciating reading’ and another one, ‘People who’ve changed the course of human history.’”

He is still a passionate sportsman. “I had the sailing accreditations to use the boats I’ve owned over the years. But now, because I am drawn to that world, I’m working toward higher-level certifications. Not because I want a title or degree, but I want to know more about sailing.” As to sports in general, “I want to take care of my mind, my spirit, and my body. The university is for the spirit. For the body there’s sports, and now I can enjoy sports at my own pace, no more of that ‘well, I’ve got ten minutes at eight in the morning.’ I went back to cycling and running.”

Above all, he says, there’s time to devote to other people. Friends and family. “All these years I had no time for people. Now I’ll call my sister or a friend — ‘Want to go for a walk this morning?’ I couldn’t do that in the past. That was... science fiction.”

It goes without saying that Alfredo’s top priority is to enjoy life with his children Carolina, Natalia, and Lucas, as well as his wife Susannah, and try to make up for all the time that insurance and clients have kept him away for so many years, toiling at multiple affairs.

Alfredo Arán most definitely sees the future as a necessary continuation of a value that has predominated in his life: commitment. Commitment marked and strengthened by the hard blows of fate. He himself recognizes that “what happened to me allowed me to bring a human component into the world of business.” That component, that attitude, that commitment make Alfredo, “the child with an everlasting smile,” an exceptional human being — in truth, a unique, unforgettable man.

Testimonials

A sense of purpose

Now that we all seek a purpose that will impart meaning to our lives, we should look to Alfredo Arán, who has made a purpose out of life itself, finding positive meaning and commitment with all those who've flocked to him, his family, his friends, company and the rest, not to mention his attitude to fate and destiny. His personal life has offered multiple challenges, and he's met each one with bravery, fortitude and optimism; with animus and unstinting desire to stride forward, placing his wife and children at the heart of it all. Marathons, endless races through inhospitable landscapes throughout the world, well illustrate his staying power, but also his sensitivity to others, to people in need, whom he's always helped in his efforts, so large is Alfredo's heart. It's always been his purpose to be the one who steps up and leads in solidarity and empathy. All of that has manifested throughout his work at MAPFRE, with his personality and constancy managing transformations at MAPFRE that would turn it into a world leader of the industrial risk segment. He helped us change our internal culture and led us to the understanding that channel coexistence is not only possible but highly desirable. He always gave you his best smile, no matter what trouble he might be facing in his private life. Would that many others followed in his footsteps. The world would be a much better place to live.

Antonio Huertas

President, MAPFRE

Commitment to the major Iberian-American corporations

Friend Alfredo, you're one of the greats and you know it. My fondness, appreciation and admiration for you, plus your technical and commercial skill, and your commitment to carving out agreements that would benefit both your company and your clients, qualities quite evident to anyone throughout the Iberian-American corporate risk market, all these come from who you are as a person. You may not remember, but I have a perfectly vivid recollection of the day a mutual friend introduced us. This was during the Musini days. I was a twentysomething fledgling and you treated me exactly the same way you do now,

twenty years later (and you have become a man of renown) - amicably, sincerely, and always ready to help. I'm not saying goodbye because I'll still see you for meals every two months, just as we've done for the past 10 years. If you wanted to, you could still join the fray in this tough market where you are one of the leading lights for people young and old. You'd be well able to battle it out for years! All the recognition and love you now find yourself on the receiving end of, you have earned, day by day, and I must add it's only a fraction of what you deserve. We love you, friend Alfredo.

Daniel San Millán

President, IGREA (*Iniciativa de Gerentes de Riesgos Españoles Asociados*) and Corporate Risk Manager, Ferrovial

Efficient, consensus-making leadership

In our world of insurance you'll find every kind of professional. More or less competent, more or less empathetic. Some felt a calling, others not. And you'll find them in any segment of our cherished sector.

Finding yourself in the company of one who's answered the call, and demonstrates empathy with us as brokers, plus a competent professional on top of everything else, that's rare. You get maybe less than one in a generation. Well, I've had the good fortune of meeting someone who exhibits all the traits I just mentioned. Alfredo. Not only has it been my good fortune to work with him on insurance policies but also on ambitious projects for the sector in close collaboration and it has been, in fact still is, a pleasure. Because Alfredo has one of the qualities you can expect in a person whose characteristics I described earlier, which is the capacity for discreet yet efficient teamwork, and the will to exert consensus-making leadership which, in a less than habitual context, has made his abilities shine. His business relationship with my company, Confide, has been fruitful. Across the table we found someone who was able to manage your expectations, had technical knowledge and outstanding relationship management capabilities.

Martín Navaz

President, ADECOSE (*Asociación Española de Corredurías de Seguros y Reaseguros*) and President & CEO, Confide Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.

Inspiring, vitality, energy...

The Alfredo I've always known through our relationship within the CIMA Commission (Conectividad e Innovación para la Mediación Aseguradora) perfectly matches the image of the professional that has helped fill so many gaps in our knowledge of the insurance world.

My friend Alfredo Arán has always been what Anglo-Saxons call an inspiring figure. That kind of vital individual, radiating energy, whom you want in your team no matter what, because you know they'll bring all of their optimism, collaborative spirit and the skill to draw out the best in everyone.

When life deals you a hand, you don't always get the best one; only the wise understand that the key is not to bemoan your luck but to play the hand you were dealt, smile and know that you could have been dealt an even worse one. Alfredo has taught us to pay attention always, to open up and share your joy, or indignation, with the passion in our profession for a life that is worth living.

Javier Barberá

President, Consejo del Colegio de Mediadores de Seguros de España

Service, agility, and commitment to human values

It's not easy to sum up Alfredo Arán in a few lines.

Our relationship began as a professional link and turned into something personal thanks to Alfredo's professional and human traits over 20 years of working together.

Among his professional qualities I would highlight his availability, spirit of service - shared by his team - his focus on doing the best for his customers, his earnestness and how swiftly he could settle a claim. He makes a perfect ambassador for his company, MAPFRE, wherever he goes in the world. I know of no other professional more devoted to his company nor more enthusiastically committed to it than Alfredo Arán.

Among his personal traits I must point out his sense of ethics, affability, self-overcoming, and commitment to human values. His positive attitude and vitality have made of him a role model and leading light to those who must face adversities as he did.

He is a distance runner, not only in sports but in his life as well. And he's turned his career into a pleasure for those of us who follow him.

Miguel Ferrandis Torres

Chief Financial Officer, Acerinox

It is at critical junctions that you truly demonstrate your professional and personal qualities

If I am not mistaken, it was in 2003 that I had the privilege of beginning my professional relationship with Alfredo Arán and collaborated with MAPFRE for the first time on the multinational insurance programme for the Spanish telecom company, Telefonica. Alfredo was already a name in the market, had been for years. MAPFRE, which he had joined not too long ago, was taking its first steps in the large risk segment.

All these years we've shared both hard and soft cycles, catastrophic claims, and a lot more. It is at critical junctions that you truly see a person for who they are, and Alfredo has been a magnificent role model at the personal and professional levels. His leadership and professional attitude have provided the catalyst for MAPFRE to become an indisputable international leader in the world of risk management.

Augusto Pérez Arbizu

Risk and Insurance Director, Telefonica

A transparent, mutually beneficial, long-term strategic relationship

They say most people simply fall into insurance, but then they just can't leave this world, for all the reasons we know. Maybe the above does not apply to Alfredo, because he was duly guided early on. In my case, I was fortunate that Repsol had appointed me Director of Insurance in 2015. I had no other experience than working for the company for 25 years, but never in the risk or insurance departments.

From the beginning, both MAPFRE and Alfredo Arán have been like a beacon to Repsol. Not only as a fronting, insurance and reinsurance company dealing in all kinds of risk across the world but also because they think of strategic relationships in the long term, consider transparency and mutual benefit for both companies and people. And this is where Alfredo demonstrates his empathy, resilience, professional gumption, friendliness and humanity, adjectives I would not hesitate to capitalize. These traits in conjunction paint a picture of someone unique and totally compatible with the capacity for anticipation, exigency and commitment that makes someone like him indispensable. You simply want to hold on to this person.

Antonio de la Torre Díaz

Head of Corporate Strategy, RM and Integrated Margin & CFO, Repsol

The most complex situations can be resolved in a fair, equitable manner

Over the past 40 years I have served in a number of directorial roles with the main insurance broker in Chile, did the same for a few years in Argentina in the 1990s and finally, in Spain. As such I got to meet hundreds of professionals and executives of the insurance and reinsurance industry in Latin America, Spain, London, and United States.

Alfredo Arán stands out head and shoulders. I met Alfredo in the early 2000s when he was in charge of MAPFRE Global Risks and organized and directed the entry into the Chilean and Latin American markets. The success they were met with doubtless owes to Alfredo's management; and I don't think anybody will say otherwise.

It was very easy to establish a sincere, candid, fruitful working relationship with him. His intelligence, empathy, and simple approach to problems would let us solve the most complex situation in a fair, swift and equitable manner. But, perhaps more importantly than all these attributes, Alfredo comes across as a man of character, integrity, tenacity, and loyalty - someone with real compassion for others

All of the above has earned Alfredo a place of honour in the history of the insurance market in Latin America.

Mario Claro

Chairman, Lockton Chile

The creation of MAPFRE Global Risks

It was in 2009 that MAPFRE charged us with creating MAPFRE Global Risks, the entity under MAPFRE that specializes in managing large risks. After a little over five years operating as a business division of MAPFRE Empresas, focusing on Spanish business and its foreign interests, MAPFRE decided to take steps to make it into an insurance organization that would operate in any market where MAPFRE conducted direct insurance activities, especially Latin America.

A fascinating challenge, though not without hurdles.

This project would not have come to fruition without Alfredo Arán as Director-General and Advisor to the organization. He is, no doubt, a leading light of corporate insurance in the Spanish market.

Greatly appreciated by customers and insurance intermediaries, his knowledge of the business, of his clients' needs, his attitude to life, his gift with people, have allowed us to expand our successful Spanish business model into Latin America.

During these years we spent many hours together. At the office, on airplanes, visiting markets, customers, going out for a run in the early morning before we began the workday. Such good memories. Alfredo never dropped his smile.

His energy and optimism were infectious.

These were intense, demanding years for Alfredo. His health gave him trouble, but he pulled through. Alfredo's mental fortitude is quite admirable.

In little time he made a name for himself in the Latin American market. As he did in Spain, he earned the trust and confidence of customers and intermediaries in those markets. That's something you could see at the MAPFRE Global Risks international conference, which he led. The entirety of the sector wanted to attend, not only because there was quality content to absorb but also because Alfredo knew how to impart a very personal touch to them. The

conference will celebrate its twenty-eighth outing this year.

I find myself fortunate that I had the opportunity to work with Alfredo Arán for practically a decade and having met his family, the bedrock of his successful professional career. Working with him has made me a better professional and a better person. Many thanks for everything, Alfredo!

Alfredo Castelo Marín

Director-General, MAPFRE Corporate Business and Clients, and former CEO, MAPFRE Global Risks

Trust in a key account for the Mexican market

Between September 2012 and May 2018, I served as CEO of PEMEX Group's captive business, KOT.

It was during those decisive years that risk management in PEMEX matured, absorbing the operations of their reinsurance captive.

In 2015, we had for a backdrop a football match between Atlético de Madrid and Real Madrid at the Vicente Calderón stadium. That's where Alfredo Arán and I began to lay the foundation of trust on which MAPFRE decided to bid for the star account of the Mexican market, Petróleos Mexicanos (PEMEX). The biannual premium of \$500-600 million for the integral PEMEX policy is the one that gets the entire Mexican insurance market moving every two years.

To me, Alfredo Arán has always been the one and only ambassador for MAPFRE. He guided us into the organization, helped us understand it and know what channels ideas should pursue so that they would irrigate the organization and would let it forge ahead, pursue new projects. But he also became a liaison to the Mexican corporate insurance market, fundamentally through the international conference, MAPFRE Global Risks, making clear his influence in the consolidation of an entire network of professionals in Latin America.

Alfredo Arán is a smile that inspires you to move mountains.

Ali Hauser

Former Risk Director, PEMEX

The arrival at MAPFRE España

Alfredo joined MAPFRE España in January 2017, as his penultimate professional move. Although everybody knows he is not in the best of health, he had thankfully just overcome an especially complicated situation.

He has since then elected to stay with us until he retires. Five years, a good professional cycle in which one can achieve a great deal.

We both knew bringing Alfredo in would have two requisites, or consequences, depending on how you look at it. The first would be somewhat of a redefinition of the rules of engagement between MAPFRE Global Risks and MAPFRE España. We should, as Alfredo said, see Spain as “just another country”, which is to say, one fully enabled to handle the front with our Spanish clients who'd gone global, and with the brokers as well. This goal, which wasn't easy, we reached thanks to Alfredo's practical experience and Bosco Franco's generosity.

The second one was internal to MAPFRE España, and that would be the natural merging of the corporation and brokers' departments, given the relationship between business and channel. In this case, it was an unresolved matter we had going, but we had not yet found someone who would work as leader and focal point to define a relationship framework with brokers at MAPFRE España.

Alfredo solved that problem for us. When we heard that he would join us, I did not doubt that he was the one to handle the broker channel.

These two decisions have led to resounding, complete success. MAPFRE has since then consolidated its global customers, both those handled by the Global division as well as those who lay outside its purview; and global business has taken root and thrived in Spain and Portugal to unprecedented levels.

Additionally, we co-ordinated our Territorial Organization with the MAPFRE Global Risks central, which translated into a significant increase of global business from Spain and Portugal and, finally, MAPFRE developed its broker business, which has grown well above business average over the past few years. These are all works in progress, and we certainly haven't come to the end of the road, but we've made great strides. Without Alfredo, none of this would have happened. That combination of optimism, humility, empathy, and willpower have moved an organization as large as ours in the right direction. But it was the way he models leadership, his moral rectitude and his friendship that proved fundamental to these successes.

I realized who Alfredo was many years ago, when I worked for Territorial in Catalunya. Since then, I've always tried to learn from him, both on a professional and a personal level. MAPFRE owes an eternal debt to Alfredo, and so do I.

José M. Inchausti

CEO, MAPFRE España

A cornerstone in the joint building of risk management and the insurance market

Alfredo Arán Iglesia was born on August 16. He shares a birthday with other relevant personages, including Robert Redford and Roman Polanski.

As a man, he's always demonstrated strong creative energy and a special talent to face and solve the difficulties that come his way. Sensitive, receptive and endlessly clear-sighted, he is a good friend and consummately generous and empathetic — he is not indifferent to the pain of others and always makes himself available to those who need him.

Professionally speaking, this is a grandmaster, with over 16 directorial roles served in the MAPFRE Group that represent the heart of the MAPFRE Global international conference (the latest in-person conference, the 26th, was held in Salamanca; over 500 attended from more than 30 countries).

He understands that his passion for running and for marathons exist in close relationship with the institution of insurance. This business is indeed similar to long-distance running, something informed by a perspective and a mid- and long-term vision. As he always remarks, large risk requires this sort of treatment given the necessity to face major claims, while looking to protect and maintain your balance sheet.

Alfredo is a cornerstone of the Spanish insurance sector. From the very beginning he worked to deploy international insurance programmes for great multinationals such as ArcelorMittal, Repsol, Telefónica, Acerinox, Endesa, Cepsa, Red Eléctrica, Naturgy, or Prosegur, finding solutions for the risks they face on a global level, which are utterly satisfactory to clients — who like to know they're safe, in good hands.

Likewise, we have excellent memories of claims that were settled satisfactorily, although they were complicated to handle, in which Alfredo and his teams'

participation were instrumental in reaching agreements, demonstrating that insurance is a useful tool that allows you to pursue your business activities. In 1992 he participated in the first National Conference of Risk Managers (I Congreso Nacional de Gerentes de Riesgos) held by AGERS. They've since held 32 and he's not missed one. Alfredo has collaborated closely with this initiative since he joined MAPFRE, representing the company in our association.

His support of risk management has shone through in multiple occasions, as he recognized in a recent interview: "My basic recommendation would be that risk managers do not turn into people who merely place risk but truly help companies to improve their risk management – not just push risk onto the insurance market but improve their own assets and protect their balance, regardless of being backed by insurance."

In short, Alfredo is a cosmopolitan who exhibits excellent qualities, such as a spirit of service, extraordinary technical knowledge and inspiring personal values. I would highlight his earnestness and competitiveness, and above all his capacity for self-overcoming and mental fortitude. Honest and resourceful, capable of finding solutions to any problem, he knows how to build excellent teams around him that deliver successful outcomes.

While his looks remind me of Robert Redford's rugged charm, he also has a little bit of Russell Crowe's gladiator in him. He's an arena fighter of the insurance world and we are fortunate to share experiences with him and to be on the receiving end of his friendship.

Juan Carlos López Porcel

President, AGERS (Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros) and Risk and Insurance Director, Arcelor Mittal España

Honour, education and perseverance lit by a smile

It was my immensely good fortune to start working with Alfredo when he joined MAPFRE over 21 years ago, although we already had a stupendous relationship in the world of insurance. I always say I'm the luckiest secretary at MAPFRE, because I've worked with one of the finest people I've known in and outside the company.

I believe personal and professional paths can intersect. In his case, I attest to the personal qualities he's always displayed: common sense, sincerity, humility, a strong work ethic, conciliatory spirit, objectivity, love and pride in his family. One of the traits I would point out is his good manners. Always a 'good morning', a 'please' and 'thank you', with a touch of generosity in everything he does. The workday begins with that smile of his, and he keeps it on until we leave. I would always leave before he did, but on the rare occasions he finished earlier, he would wait for me so we could leave the office together.

We've had unforgettable moments at work. Once he undertook a 24-hour trip to Brazil. He got there, attended a meeting right off the plane and returned to Madrid at the end. The MAPFRE Global Risks conference, an event we put together every two years with our clients, in which he lifted me up and infected me with his enthusiasm and passion, building a team that knew they had his unconditional support. Or that time he'd had a heart attack six hours prior to an 8am flight and he told a doctor to fix him up quick because he had to attend a board meeting in Bilbao. I could go on and on.

Everything has been an experience. He'd always get a smile out of me somehow, and although I've never been much for sports he got me to run marathons at the office and somehow he drew me to that world of sport that is a part of his being, something that he puts a lot of time and devotion into and has motivated him all his life. If I had any "buts" to point out, it is that the gift of patience was sometimes strained. Well, being a marathoner and full of nervous energy... But even on that point we make a great team because his nerves gelled with my "serenity".

It's been a daily education in labour, integrity, joy, respect, positivity. I don't know anyone who would put Alfredo down and that says everything you need to know about him. I've never seen him lose his cool over anybody either.

Let me add that I adore him. I've often let him know, but why should I stop? I thank God for every day we spent together and for those we have left to us, because he is another member of my family, and I one of his, which is no small thing!

Although we've been through tough times, I also learned from those. He knows how to clear the skies in the middle of a storm.

Paloma Chacón

Secretary, MAPFRE

Beyond El Retiro

I met Alfredo Arán one summer following an invitation to his annual birthday party at his summer home in Roche, where he brings together people connected in that they all appreciate him. I ended up staying overnight watching the now legendary Nadal-Djokovic match during the 2008 Beijing Olympics until the early hours of the morning with Alfredo's eldest son. Little did I know – as I often don't – that life would end up bringing Alfredo and I together. It was one of life's many gifts.

For years, we had greeted each other politely, yet from the day we met it was as if we had a special bond. In truth my relationship with him was, for a number of years, that of an observer; low-intensity, let us say. Alfredo was a creature of legendary proportions for a sector that needed leading lights, someone who filled all the vacant places with his smile, his flawless personality. He raised many of the 'cubs' in our sector and Alfredo Arán's kindness was felt even in his absence. His legend grew bit by bit, one career at a time. But life, fickle as it is, laid obstacles in his path. He overcame them all with a smile.

Others can describe that part of his life much better than I can. They know more of it; they were closer to the source and I'm looking forward to reading them and learning from his personal and professional achievements.

My friendship, if I can be so bold as to call it that, came into being years later, formed during long walks through El Retiro Park, where we shared our vision and understanding of life and corporations – we were cut from the same cloth.

"My Alfredo" has since come within an inch of retirement. A blessed irony for a fellow who seems ready for more marathons – yes, Alfredo, you do – and the things we talked about, the things that ended up defining our relationship, touch on religion, family, business, motivations, expectations, politics, and sport. I have witnesses, too; we often bumped into people we knew in El Retiro as the park is a great place for a daily mid-morning walk.

The Alfredo I know is a man of firm conviction, wholesome but not overbearing religiosity, a family man in love with his wife Susannah. His sense of humour is youthful, yet sophisticated and welcoming.

I am in awe of his absolute devotion to his professional endeavours with Mapfre. He has given that company so much. I've always wondered how they manage to elicit such commitment and loyalty. He tells me of Larramendi's

Christian humanism, of the great samurai that became legend... And the hours, the days fall away and our walks grow longer.

Other times I draw from his wisdom to frame topics that concern my company, and I talk to him about it, how I feel we're transforming the world. It is then I understand the connection experienced by those who love what they do. We keep walking. El Retiro grows too small.

In the company of the private, thoughtful, committed Alfredo, I see someone who still has a long road ahead of him. A youthful man, a smiling man who still chases dreams and emotions, exuding adoration for Susannah from every pore, like a teenager. I see someone who wants to keep fighting the good fight and contribute to the world of business.

I, a mere observer, who during walks has orbited the well of wisdom at Alfredo's core, who on many occasions (more than anyone deserves) talks to the man who always walks beside me, invite him to join me, to help and embrace my own professional project (Howden) without giving up his own life's work (Mapfre).

Brave and loyal, youthful and vigorous, here we are, beginning our journey together beyond El Retiro, to wherever fate decides.

José Manuel González

CEO, Howden

Alfredo Arán, or The Smile

When Alfredo told me to write something personal about him, the first thing that sprang to mind was his smile. With the pandemic and everyone wearing a mask we don't see it as often, however.

We've known each other for over 30 years and in that time our relationship has grown beyond the limits of a doctor-patient framework, as it started out. Combating illness brought us together and we're still fighting — successfully, I believe — this common foe. Meanwhile, we've both matured (we were so young then) and now when he comes to his appointment, we always spend a few moments discussing things beyond health which to me, and to him as well, I think, is gratifying.

Alfredo will always represent fighting spirit in my view. There are no challenges he can't overcome, and he knows how to seize life's opportunities with both hands, how to enjoy it and be happy.

If I had to describe him in one sentence, I'd say "Nothing is impossible to him," much less with that smile and character of his. Things may get a bit hairy, but he makes the lives of the people around him so much easier when that happens. His family, more than anyone, is very fortunate to have him.

Lali Valencia

Doctor, Internal Medicine, La Paz Hospital, Madrid

The patient patient

Alfredo is one of those patients whose history would rattle any veteran doctor but when he walks through your door all smiles, with that easy manner, things turn out all right. He should know: he's a survivor.

I met Alfredo when he was admitted to the Haematology unit of the University Hospital Puerta de Hierro Majadahonda (HUPHM), having been diagnosed with his third blood disease (to draw from a popular phrase, were he a cat, he'd be running out of lives). Several months transpired where illness-related complications and the search for a donor complicated things until we were able to perform a transfusion from an umbilical cord (a kind of bone marrow transplant, to be clear). But what came after was not easier to face... He was in and out of hospital with infections, and even went to the ICU sometimes. Yet Alfredo fully co-operated with us. His trust in the team and the process helped him power through treatment with patience and positivity, to withstand what I would term a healing treatment — the transplant — in a clinical trial context. I had memorized his patient record number as if it were my own ID for later, when the road evened out and our meetings would turn into quiet, monitoring visits. We reunited in April 2020 with the pandemic in full swing, on the Covid floor — well, actually, what had turned into the "Covid hospital". Plunged into the frenzy of a health crisis, saddled with uncertainty, I had donned my protection equipment but I felt tempted to hug him when I found out that he was OK despite everything else. There he was again, with his smile, offering words of encouragement to his roommate. His situation evolved satisfactorily. Alfredo

accepted participation in a Covid trial and in a week he was out of hospital. How many lives do cats have, anyway?

I can tell you Alfredo is a patient patient, he is a survivor because he trusts, he smiles, and he exudes positivity because he trusts. He is a survivor because some live that others may learn.

Thanks, Alfredo.

Doctor María E. Martínez Muñoz

Haematology Unit, HUPHM (Hospital Universitario Puerta de Hierro Majadahonda)

The Presi

One day, many years ago, I ran into Alfredo during the Trofeo Akiles competition at Casa de Campo Park in Madrid. That was the beginning of our adventures. Maybe I misremember, but anyway.

The following Friday, as he'd promised, he invited me to join his Casa de Campo running club, "Los paquetes," the next day. I got a very warm welcome. From Alfredo, Santi, Iñigo, Martin, Pablo, Alberto... They had the best stories, and I laughed so hard I couldn't take a stride without tripping over myself. I have not stopped running beside him since then. They talked about times, distances, marathons, and tracks all over the world where I would soon be joining him. But first he'd drag me to run all over the Madrid jurisdiction. I knew full well that my poor wayfinding skills would never get me to the finish line, so I did my best to follow his lead.

As he put in time and motivation, so did I improve as the days passed. One day he shocked me. He'd signed me up for the Madrid marathon. "You have to run it and cross that finish line. You can do it."

So, I turned marathoner and he appointed himself president of Los Paquetes. Santi became his vice-president and me the spokesperson because I can't shut up. Well, I talk a lot but he even talks more than I do.

Nobody's called any of it into question. Alfredo is still "the Presi." He's a born leader. Since then, I've completed a dozen marathons and he's always been there, whether he competed or not. He made it all easy and fun, no muss, no fuss.

In New York we'd never fail to attend the evening mass for runners at St. Patrick's Cathedral. When mass was over and the Cathedral wall to wall with international runners, Archbishop Timothy M. Dolan beckoned us to the altar. And there he

went with his Iberian-tinted English (having an English wife has made no difference whatsoever) to talk to this clergyman and persuade him to run the marathon. The next year, at the end of mass, the archbishop lifted his chasuble and let everybody see the marathon number tag on his chest. He was going to brave the marathon and go all the way.

Another time, he came to 14 of us runners to propose a marathon in Gaza to raise funds for summer camps for Palestinian children. We didn't even blink. The 14 of us were on board, just as excited as he was. That trip will forever represent something unique and unrepeatably to us, a kind of magic that swirled around us and made even the biggest problems small. He came back with a pulmonary embolism, but we did finish the marathon pacing behind the sweeper bus, avoiding the 90km/h head winds.

I don't want to recall his bouts with illness. He's been through everything - cancer, medullary aplasia, heart attack, pulmonary embolism, hernias, bird flu, and don't you know, he was the first to get coronavirus. After one of these bouts, the worst of all, I ran Mapoma when I'd barely trained for it. I just wanted to bring him a finisher medal. Without his friendship, energy, affection and my own determination, I would never have done it.

He no longer runs marathons, no matter how much he tries to persuade doctors that he can. But he follows his son Lucas as closely as he can. And he always expects to get a call after we've run a marathon, because he knows we can't do it unless we carry him along in our hearts.

Natalia Escañuela

Friend

We survived the 1980s

Dear Alfredo,

Time rolls on, but we remain as close as we were then. It was the 1970s when we met in our borough of Mirasierra in north Madrid, cut off from the world if not for the *moco*, the timeworn green bus that stopped by when it was in the mood. Perhaps it was the distance that separated us from downtown Madrid, or some other reason, but we all had our motorbikes. You had your Drome, as you liked to call it, but I can't remember the make and model. Either a Vespino or a Honda.

I lived on Costa Brava, you on the street behind that, Peña Brava. There were only few of us in the borough and we all got acquainted. We'd come out and meet at La Comercial or by the low wall around the church. From the very first moment, despite the two-year gap between us which, at that age, seems vast, you and I and our friend Teito became inseparable. We went on countless adventures in the borough and abroad, at the Club Mirasierra, the Natural bar at Ciudad de los Periodistas, at La Piñata on plaza de Cieza. We went to shows like that Lou Reed concert I'll never forget. And we always got noticed. I had a talent for trouble, and you'd stick your neck out for me, no matter what kind of mess we got into.

Always coming and going, taking chances, fooling around. We ran with a crowd of people who didn't much care for sanity, or hard work, or being productive. Despite it all, we had fun, but we also honoured our commitments. You had your job at that young age, at La Unión y el Fénix, and I had school. We were more level-headed than most, and so we survived the 1980s.

Our reckless, fun-loving youth forged a lasting bond between us.

The years have passed. We may see more or less of each other, but we'll always be there for one another. You're a true friend, the kind you can count on the fingers of one hand, for better, for worse, always ready to listen and talk and sit with me or do whatever it takes. Here's to many more years together. Love you, my dear little Alfredo.

Patricia Vidal

Friend

The Imaginary Invalid?

Molière's imaginary invalid was a hypochondriac who died, clad in yellow, before a theatre audience. That's not Alfredo. Not only is he not an invalid, but St. Peter has also turned him back from the gates of heaven time and again. Not because he's immortal, it just wasn't his time to go.

But let us begin. Although the running group, Los Paketes, might find this a bit hard to swallow, I did beat Alfredo every now and then. The first time was at the now-half marathon in Madrid, 1996. 20Km at the time. The second, the half-

marathon of Fuencarral, where Alfredo smashed his glasses two kilometres from the finishing line. Back in the day he ran with prescription glasses on, and that year I also bested him at the Madrid marathon. These were some of his first races. There was another one in Barcelona, but that one doesn't count. And then, no more. We went our separate ways. He cut his time down to under 3 hours, I never managed less than 3.15. But I finished more marathons than he did, what with his age and health troubles.

Alfredo has a long history with marathons. Runners know how difficult it is to get in shape and how quickly you lose it all. Alfredo's health gave him no quarter. First it was cancer that kept him away from the races. Then chemo. He couldn't manage a single kilometre, but after four months he finished the New York marathon. One winter day we reached out to an NGO, ASION, which assisted children with cancer and their families. I recall the look of incredulity on their faces when we told them that we'd run marathons to raise funds for them. We committed to four marathons in four months, but Alfredo likes to do a little extra, so he ran five. We raised over €70,000. Before, I said I beat him at the Barcelona marathon, but that was because his body sent him a warning a few kilometres from the finish line. A week later he returned to hospital and stayed there a while.

After each relapse, and there were quite a few, he'd pick up again, on kilometre 1. Other marathons came and went. Our motto was, "Prepare for one, run two." Two in the spring, two in autumn. Alfredo ended up running over forty. I have a particular recollection of the least glamorous of all: Ciudad Real. It was raining cats and dogs. Insufferable weather. We came back happy, but more than once we reminded Alfredo that his career as a marathoner, considering he'd even been a flag bearer in NY, should not peter out on the plains of La Mancha, without honours or an audience. This was his last real marathon. Obviously, two weeks later he had a heart attack. He left hospital with a triple bypass. Then came the Gaza marathon, but that was another adventure, right from the start. After a troubled departure from the Strip, he was admitted to a Bethlehem hospital in excruciating pain. They found kidney stones, but once they had moved him to Madrid, doctors diagnosed Alfredo with a pulmonary embolism. Another long stay in hospital and he'd pick up where he'd left off. Doctors warned him that marathons were serious business, and he should refrain from joining any more. Headstrong as Alfredo can be, and because marathons always

happen on a Sunday, he decided to run it in halves, one on Saturday and one on Sunday so he'd cross the finish line in triumph and bring home a medal. He did that in London, New York, and other places.

Until his bone marrow decided to put the fear of God in him and so end Alfredo's hubris. It was rough going for a few months. He left hospital with regenerated marrow thanks to an umbilical cord and, of course, he had to take all the vaccines we give to children. So, we don't know whether he took his childhood vaccination card to a paediatrician, or what.

But I haven't told you about Alfredo's cycling trips. Cycling is his spring and summer sport. Twice we travelled the Camino de Santiago, and many others ascended the Madrid slope of the Segovia Mountain chain. It's like I can see him climb the Morcuera holding his inhaler. He is allergic to pollen. With all the medicine he's had to take, given so much health trouble, he no longer needs it.

Santiago Martín Gil

Fellow insurance professional and friend

A lesson in confidence and security

It was an early summer afternoon in the mid-1980s.

The wind was favourable, strong, and sustained. In Pantano de San Juan, that seldom happens.

We set off from the Club Náutico on his father's - Don Francisco Arán's - boat. He had decided to sail with us.

Alfredo told us to unfurl the sails, and said, "Mateo, get to starboard. Grab the jib rope and don't let go. Papa, you go on the bow and get a grip on the mainsail." The boat began to turn port-side, into the wind. With each passing second the boat tilted further.

"Alfredo, please, spread the sail. We're listing too much."

Instead of letting go, Alfredo said to me, "Grab that rope harder and lean back for counterweight."

Hearing that, his father entreated: "Please, Alfredo, make a turn. We're almost to shore."

“No, hold as you are,” he commanded. But for how long, we asked ourselves. At the end, before the boat grazed the seabed, he turned it with a deftness that amazed the two of us.

Then he caught a current and we made it to shore, clipping into the wind, until we came to the Club marina.

We three remained silent for the duration.

He had demonstrated how confident and secure in himself he'd grown.

This is a friend I cherish in my soul.

Teo Espeso

Friend

Zest for life

It's difficult to keep a discussion of my brother Alfredo down to a few words.

If I had to describe him concisely, I'd say he's a very good person, kind, happy, charismatic, sociable and very markedly strong and positive.

Beginning with the latter, I will say that he's elicited great admiration every time he's had to face considerable health issues. Alfredo has always had this positive, forward-facing outlook on adversity.

I don't think there was ever room in his mind for the notion that something would go wrong. He would have thought about that, sure, but more like a rest stop so he could gather his strength and make it to the finish line.

With that kind of strength and determination, he's always seized life with both hands. He created a wonderful family with a formidable woman and three incredible children with whom he's built a loving, trusting relationship based on mutual respect and admiration. You couldn't hope for a better cheer-leading squad!

Now, if I dig into my memories - when I was 17 or 18 and would study with a friend through the night, he would get up at six in the morning, full of pep and sparkle, like he'd just come home from a party. We'd have breakfast together and he'd run off to work with this sort of energy most people wish they had at their best. Alfredo loved the job he did at the time.

When I was just a kid in school older girls would come up to me and ask for photos of Alfredo. A picture of him back then was a prize possession. Imagine

what that would have been like now, with all the social media around us! And I thought, wow, my brother is a winner! In fact, I still think that.

My brother is a champion. I have the most profound admiration for him, I admire his fortitude, his commitment, but most of all his zest for life. That's what I like most about him.

Amelia Arán Iglesia

Sister

How to face life head on

As Alfredo's older brother, I experienced his personal growth with extreme immediacy, and I think there's a before and after La Unión y el Fénix. Before, he was a lovable, hyperactive teen brother who laughed and made trouble non-stop. When we moved to Mirasierra he led a few notable shenanigans, let's call them that, and we still remember those as a family. More than once I had to leave the house in a hurry to fix a few... Transportation issues, am I right, Alfredo? Throughout those years I had the privilege of realizing everyone in Mirasierra knew my brother, everyone, from one end of the borough to the other, people from all walks of life. He still has that draw to him. I often meet people and get asked whether I'm Alfredo's brother and when I say yes, they smile and begin to tell me about adventures they've shared.

The other part of his story is that of an adult who divides his time between high-level sports and a successful career in business. About this long stretch of his life, I'm sure there are many testimonials in this book, so I will merely add that my relationship with Alfredo changed in that, oftentimes, it is I, the older brother, who learns from his approach and his attitude to life. Always a smile, always a positive, joyful outlook on life.

When I look at Alfredo, I recognize many of our parents' virtues in him.

Professional responsibility, love of family, sensitivity and authentic interest in the people he connects with. That makes me very happy.

Javier Arán Iglesia

Brother

There are no limits, the mind is always stronger

Alfredo is joy.

Whoever meets Alfredo will, I'm sure, always remember him smiling. Alfredo's smile comes from the heart, it is inextricable from him. It expresses a joy based on the conviction that life is worth living and you have to convey that to everybody else.

Alfredo is a family man.

In this family, we siblings haven't been the most loving for a while, not since our teens to our more mature years, but we've always felt very close. In time, shows of affection returned and today they flow naturally and meaningfully. This transformation has a lot to do with what Alfredo puts out there. You just want to love him, pinch his cheek, admire him, and you want him to know it, to know that he is loved.

We four siblings are eternally grateful for our parents' legacy and Alfredo honours their lives with a recollection, a photo, a few words... that's how he cultivates his immense love for them.

Alfredo has created an extraordinary family. His children inspire others because Alfredo and his wonderful wife Susannah do too. He has, no doubt, been through complicated, painful situations but, with the kind of spirit he had begun to forge, he rose from the ashes and found his way again, with Susannah, with whom he's enjoyed the best years of his life.

Alfredo is all about sales.

Those who've met the professional Alfredo will agree that he is the prototype for the "perfect salesman." He gathers three qualities that one seldom finds together. Technical knowledge on subjects he explored, tremendously eager to learn, to find meaning in something as prosaic as insurance might be to others.

The second quality, which is a part of Alfredo's identity, is a rarely equalled symbiosis between sympathy and empathy. It's impossible to walk the streets of Madrid with Alfredo without somebody recognizing him. In a city like this, that's saying a lot. Alfredo makes an impression on you thanks to that quality.

The third, which, along with the other two, makes him the "perfect salesman" is that he pours immense passion into everything he does, including his job. Alfredo is incredible.

The motto that has guided him for most of his life comes from a brand of sporting goods. “Impossible is nothing.” This is what Alfredo does. There are no limits, the mind is always stronger. Absolute belief in that principle, forged in marathons where he challenged the limits of body and mind, has seen him through grievous illness that would have wiped out anybody else. It has helped him push through the most adverse situations with a dauntless spirit. His mental fortitude, constitutional joy and zest for life make of him an example to us all. Alfredo inspires us to push through our limitations, be better, keep a smile on our faces.

It is my great privilege to be his brother and learn from him all the time and so it pleases me no end that through this book his legacy will become an inspiration to everyone. I'm sure people will enjoy it immensely.

José Arán Iglesia

Brother

It's an honour to be his son

Thanks to my father I've had the opportunity to get to know the wonderful world of insurance, a sector which wasn't my first choice of occupation had it not been for the many years Alfredo had devoted to it.

In my third year at university, I had the opportunity to take a traineeship at Solunion, a credit insurance company where MAPFRE is one of the main shareholders. This was an extraordinarily enriching experience, my first contact with the world of work. But, if I were to preserve a single memory, point out what most impressed me during my traineeship, I would no doubt pick the undeniable mark my father has made on the sector. I remember rather fondly one of my early days with the company. I was talking to a Solunion employee, and he beamed from ear to ear and asked me, “You're Alfredo Arán's son, aren't you?” I said yes. This man told me he'd had no more than three meetings with my father and hadn't seen him in years. However, from the very start he was impressed with Alfredo's kindness, the happiness he exuded and, above all, Alfredo's ability to make him feel like an important part of the project.

That's my father, a person with a special gift when it comes to people. One of

the few people who can maintain unique relationships with his colleagues, employees, customers, and even his competitors. I could share a thousand other anecdotes like this about each person I met during my traineeship. Without exception, they would describe my father as a unique person with extraordinary powers of self-overcoming, sheer love for his work, a perennially positive attitude and commendable humility.

Ever since I was little his ability to just enjoy the day-to-day has impressed me. He would always come home late in the evening, but he still sparked joy in his family, the people he loves most in the world. Everyone who knows me knows how much he makes me laugh. Doesn't matter how bad his jokes are, and in all honesty, most of them are terrible! But when he tells them, smiling ear to ear, it's impossible not to smile back.

One of the predominant passions of his life has been running. He's got the mentality for it, the pain tolerance and more than evident physical attributes. He's reached every goal he selected for himself and has always placed the greater good ahead of his own interests, collaborating with organizations such as Apoyo Positivo, ASION, and McMillan Cancer Relief. He instilled this passion in me when I was 8. I ran my first Akiles with him and was interviewed on Spanish TV because I was the youngest runner and I met Los Paketes, a group of jolly old fellows who meet at Casa de Campo to run every Sunday, and they still call him "The Presi". Years and hundreds of marathons later I still enjoy running immensely. Health issues keep us from running together but he still follows me where I run marathons and he lives and enjoys it as if he were running himself. I should confess that his gift of turning up before every camera with his perennial smile and getting interviewed on TV is something that yet eludes me. Many people ask me whether I'm aware of all the hurdles my father has overcome in his life, a thousand health issues including cancer, heart attack, a bone marrow transplant, even Covid recently, and I may never have been fully aware. Even at such delicate moments he's always tried to assuage our concerns and made it look easy. He'd make sure that I took care of the girls at home while he was in hospital. He created relationships with all the nurses, cleaning ladies and doctors who dealt with him and he even made me laugh when the hour seemed darkest. I do not doubt at all that his faith has helped him overcome. Faith has held him up all his life and I admire and respect it.

For all the reasons I mentioned, and lots more, I feel honoured to be Alfredo Arán's son and be given the opportunity to write this testimonial. I thank God that I had the opportunity to learn so much from such a special person, and I hope, from the bottom of my heart, that I will one day become half the good man he is.

Lucas Arán Newell

Hijo

Carpe Diem

Alfredo and I had barely met (at a work meeting, the two of us well into our insurance careers) when he asked me to wait for him at the finish line of the Madrid Marathon to see him complete his first marathon.

Having finished it under his four-hour goal, he “awarded” himself a trip to New York to run his second marathon, six months later. Generous as ever, he invited me to come along - but six weeks before we travelled to NYC, he told me that I had to run the marathon with him.

Imagine my shock! I was supposed to run 42km just like that. Unthinkable. Now I won't go into details but, to cut a long story short, after intense training over six weeks, we flew out to New York, and we managed to run and finish the marathon together. A bit slower going than his debut in Madrid, but we did it! Thanks to this unforgettable experience I got to know the man who would become my husband in a few months, living out his motto, “Impossible is nothing.”

I bore witness to his enthusiasm for anything the future may hold, and he always inspires others with his positivity and joy - that's exactly what he did to me at the time. He galvanizes and captivates his colleagues, his family, his friends, everyone. He has this special energy. He'll propose something, anything, no matter how complicated, with passion, with heart, and almost always a smile on his face. This trip also showed me how committed he was to overcome challenges that come his way, or goals he sets for himself. This one wasn't easy at all, pleasant trip to New York notwithstanding. I had no trouble sharing the full extent of my terrible mood and desperation over the many hours we trained, for all of six weeks, or during the marathon. Let's not even go there. I absolutely believed I

would not finish the race, but he never surrenders. That side of him became very apparent when he came up against the walls he's hit throughout his life, all those health issues. As complicated as his troubles might appear at first, he never surrendered. He faces each new situation with optimism and faith. Alfredo always pours all of his heart into every struggle. He fights for the unlived joys he has yet to share with his family and companions.

His enthusiasm and inexhaustible energy - I managed to run a marathon, but he travelled three times the distance, crisscrossing the street trying to spend his energy and keep pace with me (I was extremely slow), getting bananas and drinks for me from all the volunteers that lined the sidewalk, always helping, cheering me on, committed to us overcoming this challenge together.

His infectious laughter and joy - with all the energy he has, he spent quite a few moments dancing with bands and buskers we met along the way, and he even climbed on top of a fire truck on First Avenue to congratulate the fire department on their work, and cheer other runners happening by, while I trudged on in a straight line with my tongue sticking out. Until we experienced the utter ecstasy of crossing the finish line together in Central Park, almost 5 hours after we'd left Staten Island.

I haven't run another marathon. But he went on to tackle another 44.46 marathons! A spectacular achievement. Sometimes he tried to beat his best time, though more often than not he'd be helping friends to beat theirs. Whenever possible he'd raise funds for people in need, for NGOs like Apoyo Positivo, ASION, or MacMillan Cancer Relief. And I know he enjoyed every mile. 26 years after that meeting in Retiro, at the Madrid finish line, I realize how he showed me the person he is.

His entire life is a marathon. A beautiful track full of challenge and achievement. Sweet moments and complicated hurdles, but he always wanted to embrace every moment with all the passion he could muster. His family is Alfredo's greatest inspiration - our children especially, Carolina, Lucas and Natalia. They are the air he breathes. The light of his eye and his crowning glory. He has instilled in them important values to hold in life, such as respect for your fellow human beings, hard work, savouring each moment you live, and fighting for your goals. To them, he is the glue that holds the family together. They admire, respect and adore him. Family life has been and always will be the most important thing of all.

I have to be thankful to the world of insurance because it led me to Alfredo, a role model to all, an admirable professional, a wonderful friend and, above all, a husband and father who teaches us how to face life with passion, optimism, a level head and love. CARPE DIEM.

Susannah Newell

Wife

Biographies

Alfredo Arán got his start in the insurance world in 1978, at the tender age of 18. Both the Insurance Contract Law of 1980 and the Insurance Production Law of 1984 were far off in Spain. Premiums were regulated by the Vertical Consortium (*Sindicato Vertical*) of insurance and brokers did not exist, only independent insurance agencies.

He began working at one of them, Adelpa (Aseguradores de la Plana). Adelpa was fully owned by La Unión y el Fénix Español, a company of the Banesto Group, which then led the Spanish market by a wide margin. His father was CFO at the company, and he decided that, for Alfredo to demonstrate he wanted to work, he should subject himself to an unpaid, two-year trial period, updating home insurance policies that covered the war widows of the Spanish Civil War in the south Madrid boroughs. Our protagonist found insurance exciting and found success even as he was still at school. After two years, he joined the company as Commercial Inspector.

Throughout the 1980s, he learned the trade, prospered on the many rungs of the commercial ladder, and it was then that he established contacts with all sorts of brokers of varying scale. They would form a key component of his professional life.

In 1989 Alfredo moved on up. He was appointed Superior Chief and ascended to the world of underwriting and business in the first Large Client Department of the Spanish market to serve clients of the Banesto Group; not merely Banesto itself but also its industrial affiliates such as Sniace, Acerinox, Agroman, Asturiana De Zinc, Tudor, Petromed, or Valenciana de Cementos, and he was the first to join that new department, which became a resounding success; but the Banesto Group crisis of 1993 saw the company ending up being sold to the French corporation, AGF.

Alfredo then decided to turn his career around and joined Musini as market development director. Musini, as a government-owned company, insured all major public risks, including Repsol, Iberia, Clh, Navantia, Red Electrica, Enagas,

and Endesa. His job was to develop large private risk and liaise with brokers who, at the time, did not have great relationships with Musini.

Musini tried to go private in 2000 as part of the privatization trend that dominated the landscape then. But that attempt fell through and Alfredo decided to join MAPFRE, the major Spanish insurer, as Commercial Director for MAPFRE Industrial. In 2000, MAPFRE was without doubt the Spanish leader for life, persons, and SME, but its stance on corporate risk, as well as its relationship with brokers, had yet to be established.

Our protagonist began his work under such circumstances and fortunately the stars aligned. In January 2004, MAPFRE acquired Musini during its second attempt at going private. He was appointed Vice-Director-General of Large Risk for MAPFRE Empresas, until finally, in 2009, MAPFRE Global Risks would be created, and Alfredo became its Director-General. As he always says, it is his crowning professional achievement.

Almost a decade later, in 2017, he joined MAPFRE España as Director-General of Global Risk and Brokers, a position he held until June 2021.

Up to December 2022, he also served on the Board of MAPFRE Global Risks, as Vice-President of its Advisory Council and President of the Advisory Council at AGERS (*Asociación de Gerentes de Riesgos y seguros española*).

During his tenure at MAPFRE, he's served in numerous other roles, including: President of MAPFRE Group's captive in Luxembourg; Member of the Pool Committee for Global Aerospace in London; Member of the Board at MAPFRE Genel Sigorta in Turkey; Member of the boards for MAPFRE Industrial, MAPFRE Empresas, MAPFRE Global Risks y MAPFRE España; Member of the Corporate Committee for volunteer work at MAPFRE; and President of the CIMA Committee (*Conectividad e innovación para la mediación aseguradora*).

More recently, in March 2022, he was appointed member of the board of directors at the Association for Christian Entrepreneurs and Directors (ASE in Spanish), which promotes the Church's social doctrine within the business world.

In January 2023 he embarked on a second professional career. At the age of 62, he was appointed Senior Advisor to UK-owned broker Howden Group, reporting into World CEO José Manuel González, and sits on the Boards of the branch offices in Brazil, Colombia, Mexico, and Chile.

Outside of his professional commitments, Alfredo is an avid sportsman who has run 46 marathons, including the New York marathon a staggering 10 times. He has also crossed the Andes from Argentina to Chile, a 100-kilometre trek. In his own words, he has “a wonderful family” with his wife, Susannah, and his children Carolina, Lucas and Natalia, his pride and joy.

José Luis Sierra's working life has spanned the worlds of insurance and communications and brought the two very close. With a diploma in Communication Science – Journalism Programme, a Masters in Corporate Communication from the Universidad Complutense, and an insurance broking accreditation, amongst others, he started his journalistic career on the radio.

He has held roles as varied as small stints writing for, and collaborating with dailies such as El Mundo, Diario 16, or ABC, through to key positions in the Press Department of the Trillo Nuclear Plant, at the Press Department for Unión Fenosa, leading the Press division for the advertising agency Logros, and Head of Press for Grupo SP (now SAGE SP).

In terms of insurance journalism, he was Communication aid to Principal International España, sector information editor for Tecnipublicaciones, contributed to the magazine of the Consejo de Mediadores de Seguros and, for the past 27 years, has collaborated with INESE in several company areas, where he started out as editor and leader of the Daily Insurance Gazette for its first few years.

As to the commercial business of insurance, he started out as an exclusive agent to a great insurance multinational. Later, he became a broker, an activity that he still devotes himself to alongside his work as a journalist.

La colección “**Faces of Insurance**” del grupo MDS ofrece una mirada entre bastidores a las vidas de algunas de las figuras más influyentes en el mundo del seguro y de los riesgos globales, cuya invaluable visión, experiencias y sabiduría son una verdadera inspiración para todos nosotros.

El sexto volumen de nuestra colección recoge la apasionante vida de **Alfredo Arán**, un luchador nato, ejemplo de supervivencia, que a pesar de las dificultades que le ha puesto la vida se ha sabido mantener en el nivel más alto del liderazgo asegurador español y mundial.

Alfredo desvela episodios íntimos de su vida personal, pero también cómo ninguno de estos ha podido parar a la “bestia humana” que lleva dentro. Sin perder nunca la sonrisa, ha sido capaz de crecer en el mundo empresarial del seguro, hasta alcanzar el nivel más alto de liderazgo. Su fe católica y el deporte son los dos pilares sobre los que se ha forjado su increíble y arrolladora personalidad, a la vez que le han ayudado a mantener una extraordinaria conciencia solidaria ayudando en todo tipo de proyectos.

Reconocido y respetado en el mundo asegurador, Alfredo ha dejado, tras retirarse del mundo laboral activo, una gran huella profesional, pero también humana, a lo largo de todos los estamentos por los que ha pasado en el sector.

Sin duda, Alfredo es, y será, todo un ejemplo como persona y directivo. Una vida que al lector asombrará y le hará, sin duda, reflexionar.