



LE GRANDI FAMIGLIE PROTAGONISTE DELL'ECONOMIA LIVORNESE: I GARZELLI

# Gli assicuratori storici delle imprese locali

Dalle polizze sui traffici alle previdenze: una compagnia al passo con i tempi

L'ATTIVITÀ ASSICURATIVA ha origini antichissime: già nell'età classica esistevano associazioni che sopperivano ai bisogni di alcuni con il supporto delle forze di tutti e forme contrattuali basate sul trasferimento del rischio da un soggetto a un altro.

Fra le prime forme di assicurazione ci sono quelle pensate per proteggere il commercio. A partire dal XIV secolo iniziano ad essere stipulati contratti assicurativi "indipendenti", in cui il premio e il rischio sono considerati a parte rispetto al contratto principale. Le prime vere "polizze" (termine che deriva dal greco *apodeixis*, cioè prova, contratto, quietanza) nascono nelle città marinare come Pisa, Genova, Venezia, centri fiorenti di attività commerciali e marittime: l'Italia, infatti, può essere considerata la culla delle assicurazioni.

La figura dell'assicuratore professionista, invece, compare nel Rinascimento: nel XVI secolo gruppi di assicuratori partecipano, di volta in volta, a un affare per poi sciogliersi una volta conclusa l'operazione e ricostituirsi con nuovi nomi per affrontare nuovi rischi. Per quanto

riguarda Livorno, la città si trovava in una situazione più che favorevole allo sviluppo delle attività assicurative: era la "porta a mare" della signoria dei Medici e un importante centro di raccordo commerciale tra i Paesi dell'Europa atlantica e quelli del Mediterraneo centrale e orientale. Nel porto labronico, dal '500 in poi, attraccavano bastimenti inglesi, navi genovesi, tunisine, armene, greche, francesi, spagnole. Non a caso, cresce e si sviluppa, a partire dal XVII secolo, la figura professionale del "mezzano di sicurtà": in altre città del Granducato, questi non aveva vita facile a causa della rigida legislazione vigente che tendeva a tenere sotto il controllo diretto del governo fiorentino i contratti mercantili, mentre a Livorno poteva godere di una certa libertà, soprattutto dal 1676, anno in cui viene istituito il Porto Franco.

La prima compagnia di assicurazioni livornese è costituita nel 1814. Si tratta dell'anonima assicuratrice "La Compagnia di Livorno", nata per assicurare i rischi di mare e di terra, su iniziativa dell'ebreo Isach Bembaron.

Il XIX secolo fa registrare una grande crescita



Foto in alto:  
A sinistra:  
1931, gli agenti  
e i dirigenti  
della Milano  
Assicurazioni  
riuniti davanti  
alla sede  
storica della  
Compagnia,  
in Via Lauro 7,  
a Milano.  
Il primo a destra  
è Arvedo Garzelli.  
A destra:  
carico di  
una galera  
dell'Ordine di  
S. Stefano con  
veduta del  
Porto di Livorno.  
Incisione di  
Stefano Della  
Bella (1655).  
Foto piccola:  
Il ragioniere  
Arvedo Garzelli,  
detto Ivo.

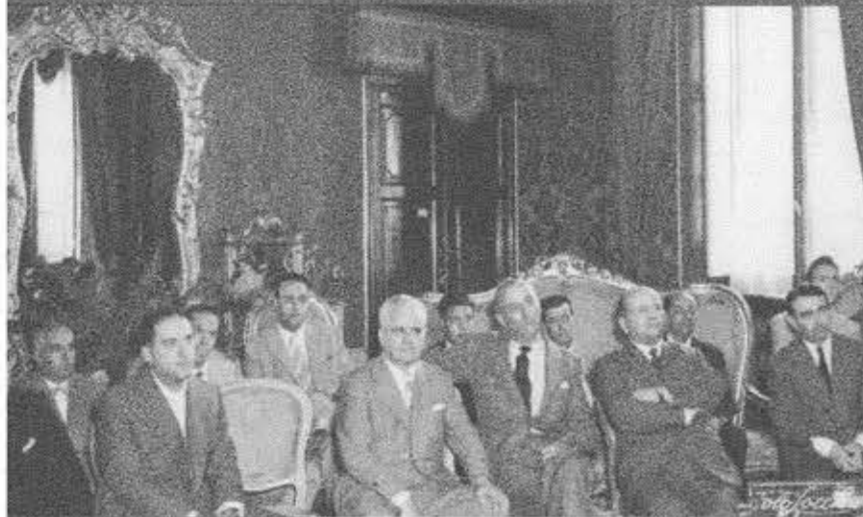


Foto in alto da sinistra: Assemblea della Milano Assicurazioni presso il Comune di Livorno. Terzo da destra in prima fila Ivo Garzelli. Veduta della Darsena di Livorno incisione di D. S. Vanetti (1704).

Questa incisione e quella della pagina precedente sono tratte da P. Frai. Antiche Stampe. Piante e vedute di Livorno e provincia. Cartografia della Toscana. Debateo Editore.

Foto piccola: Lorenzo Garzelli, figlio di Gianfranco e nipote di Ivo, interviene durante un convegno.



dell'attività assicurativa a Livorno: molti documenti testimoniano come le compagnie lavorino a stretto contatto con la borghesia commerciale livornese. Tra queste ricordiamo anche la "Compagnia dei Marittimi Assicuratori Livornesi", sorta nel 1829, che aveva come oggetto sociale esclusivo le assicurazioni marittime. Molte altre compagnie sono state fondate e poi sciolte, ma fra gli assicuratori attivi a Livorno da più lunga data, troviamo i Garzelli, dal 1918 agenti della Milano Assicurazioni.

**Signor Gianfranco, come è iniziata l'attività della Garzelli Assicurazioni?**

L'attività è stata fondata nel 1918 da mio padre, Arvedo Garzelli, da sempre chiamato Ivo. Appena ventenne cominciò come collaboratore di un agente della Milano Assicurazioni, e poi ne è diventato l'unico agente generale fino al 1964, quando lo ha affiancato mio fratello Piero. Nel 1971 sono stato associato anch'io e l'agenzia è diventata di Piero e Gianfranco Garzelli. Dal 1999 al posto di Piero è subentrato mio figlio Lorenzo, quindi ad oggi siamo alla terza generazione.

**Che personalità aveva il fondatore della vostra impresa?**

Mio padre, classe 1898, era di Antignano, livornese "di scoglio": una personalità esuberante, intraprendente, ma dall'indole profondamente onesta. A Livorno era molto conosciuto, aveva rapporti di amicizia con i vari capo famiglia delle grandi dinastie livornesi, che da allora sono sempre stati nostri clienti.

Ivo ha saputo creare una realtà imprenditoriale dal niente e poi ha voluto valorizzare il nostro nome: la Garzelli lavora dalla sua nascita per la

Milano Assicurazioni, ma ha sempre mantenuto il nome della famiglia, tanto che in molti ancora oggi conoscono la nostra assicurazione più come Garzelli che come Milano.

**Di cosa si occupava all'inizio l'azienda?**

In un primo momento ci siamo rivolti quasi esclusivamente all'imprenditoria locale: le assicurazioni nascono soprattutto per tutelare le realtà commerciali e industriali, questo, del resto, faceva la Milano Assicurazioni a livello nazionale già dal 1825. Noi siamo stati tra i primi a curare il settore trasporti: Livorno in questo offriva molte possibilità.

Il nostro primo ufficio è stato in via Cairoli, nel palazzo dove oggi c'è la Banca Nazionale del Lavoro. Poi ci siamo spostati per avere una sede più adeguata e la compagnia ha acquistato un appartamento in Via Mayer, dove siamo rimasti dagli anni '50 fino al 1964. Quindi ci siamo trasferiti in Via dei Carabinieri, in Piazza Cavour al Palazzo Fremura e in Via Michon. Da poche settimane siamo in Viale Carducci, al numero 27, presso il Palazzo Ciuffardi, ristrutturato da SPIL. Tutti questi spostamenti coincidono con le varie modifiche ed estensioni del nostro lavoro: quello di viale Carducci sarà un ufficio importante, organizzato su due piani, in cui ci occuperemo della parte assicurativa e di quella finanziaria.

**C'è qualche curiosità che caratterizza il vostro percorso storico?**

Per prima cosa l'aver rivestito il ruolo di assicuratori solo ed esclusivamente per la Milano Assicurazioni, una caratteristica atipica nel nostro mercato perché rappresentare per ottantacinque anni un unico marchio non è



facile. Altra cosa da dire è che la Milano è stata la prima compagnia assicurativa italiana e la prima Società per Azioni italiana: Ivo scelse il mandato della Milano perché questa era l'unica a lanciare prodotti differenziati. Quindi si è verificato un connubio particolare fra il primo agente assicurativo di Livorno, la realtà portuale più interessante dell'Italia dell'epoca e una compagnia che deteneva vari primati nel settore. Tra l'altro Ivo è stato tra i fondatori dell'Associazione Nazionale Agenti, che oggi è il Sindacato SNA. Successivamente sono nate le associazioni che raggruppano gli agenti dei vari marchi: la nostra si chiama Associazione Agenti Milano 1825, riprendendo l'anno di fondazione della compagnia che io stesso ho promosso nel 1995 e di cui sono stato membro di giunta fino a quest'anno quando al mio posto è entrato Lorenzo.

**Quali erano e quali sono i rapporti con gli altri operatori del settore?**

I rapporti con le altre agenzie sono sempre stati ottimi. Non temiamo la concorrenza perché siamo molto presenti sul territorio. La vera "competizione aziendale", se così possiamo chiamarla, è sulle gare di appalto pubbliche. Gli enti, in virtù di una nuova normativa, devono pubblicare dei bandi a cui partecipano varie compagnie. Sotto questo profilo ci sono compagnie importanti con cui siamo in concorrenza, ma c'è una specie di patto di "non belligeranza" per quanto riguarda il settore privato: non andiamo a "stuzzicare" il cliente che storicamente si rivolge a un'altra compagnia e così fanno gli altri con noi.

**Quali sono stati i vostri primi clienti?**

Come ho detto, Ivo era molto conosciuto in città

e aveva rapporti di amicizia con le principali famiglie livornesi: Laviosa, Fremura, Neri... solo per fare qualche nome; ma aveva collegamenti in tutta Italia perché molte aziende nate a Livorno si erano spostate altrove e hanno continuato ad essere sue clienti anche a... distanza. La rete di clientela nasceva dal "passaparola". Tutt'ora è un meccanismo vincente perché la fiducia è alla base della scelta di un'assicurazione, è il sottinteso della "laica trinità" tra compagnia - agente - assicurato.

**Nel periodo della Grande Guerra come si svolgeva il vostro lavoro?**

Furono anni particolari, Livorno era stata colpita duramente dalla guerra, la Via Grande era un ammasso di macerie: mio padre, essendo già sul mercato da parecchio tempo, riprese i rapporti all'interno della città e si adoperò per la sua rinascita. In questo modo, abbiamo seguito tante aziende nate nel Dopoguerra che sono cresciute raggiungendo livelli nazionali e internazionali. In quegli anni il bisogno assicurativo era fondamentale per le aziende, a tutela da sinistri e incendi.

**Come è cambiato il vostro settore negli ultimi decenni?**

Visto che esistiamo da quasi un secolo, di cambiamenti ne abbiamo visti tanti e riguardano il modo di lavorare, il mercato, i prodotti, l'ambito di azione. Negli anni Ottanta, ad esempio, c'è stata la nascita di una nuova figura di operatore, il "broker assicurativo", soggetto *super partes*, che ha dato un contributo importante al mercato assicurativo. Nel tempo la Garzelli Assicurazioni ha mantenuto una prevalente "vocazione aziendale", ma si è allargata anche verso un maggior

Foto in alto, a sinistra: polizza sulla vita stipulata dall'agenzia Garzelli nel 1936. Al centro: 1968, ingresso nel Ligo di Piero Garzelli, gli appone il distintivo il presidente del club Agostino Gori. A destra: 2001, Gianfranco Garzelli, relatore a Parma, al Congresso dell'Associazione Agenti Milano 1825 da lui stesso fondata. Foto piccola: Gianfranco Garzelli con la moglie.



Foto a sinistra: la nuova sede dell'azienda a Palazzo Citterio. A destra: Pio Garzelli interviene al II Congresso Nazionale dell'Associazione Agenti della Milano Assicurazioni quale decano della categoria.



numero di privati, anche grazie dal '90 in poi al ramo vita. Come abbiamo detto, nei nuovi uffici abbiamo un piano dedicato al settore assicurativo ed uno per il settore della gestione risparmi. Siamo sviluppando, accanto all'assicurazione, una struttura finanziaria, di cui siamo sempre noi Garzelli gli artefici, sotto il marchio della Milano Assicurazioni. Così il cliente potrà avere un "full service", dal mutuo per la casa alle polizze infortuni, dal conto corrente alla polizza auto. Del resto l'espansione in campo finanziario è un obiettivo che seguiamo da sei anni.

Quali sono state le principali difficoltà e le maggiori soddisfazioni?

Intanto il fatto di avere radici storiche così antiche è sicuramente una grande soddisfazione. Come è stata una soddisfazione l'iscrizione all'Associazione Industriali di Livorno. Una difficoltà notevole riguarda l'RC auto. Livorno è la seconda città in Italia con la maggiore incidenza di sinistri, dopo Agrigento. Perciò ha una tendenza assicurativa particolare, per cui dobbiamo essere molto bravi per dare risultati alla compagnia.

**E i vostri "punti di forza" come imprenditori?**

L'onesta e la fiducia: la costante della nostra attività è sempre stata quella di avere un rapporto fidelizzato e fiduciario con il cliente. Come Garzelli non abbiamo agenti porta a porta, mettiamo tutto il nostro impegno nel suggerire le soluzioni migliori e nel dare consulenze, ma con un taglio il meno invadente possibile. Sicuramente lavoriamo, con passione e ci prendiamo tante arrabbiate... Un altro aspetto importante è l'orgoglio per il nome che portiamo condiviso

dalle nuove generazioni e in particolare da mio figlio Lorenzo. Infine investiamo nell'aggiornamento costante e nella formazione. Non stiamo mai fermi, tenendoci sempre al passo coi tempi.

**Che ruolo hanno svolto le donne della famiglia nella ditta?**

Oggi lavorano nell'azienda le figlie di Piero. Le mogli si sono sacrificate, hanno sopportato i nostri orari di lavoro, e a ritroso nel tempo in misura sempre maggiore, perché mio padre, essendo da solo, lavorava anche il sabato e la domenica. Però le scelte sono sempre state condivise all'interno delle mura domestiche. In più il personale dell'agenzia è composto al 90% da donne e non è un caso perché nella scelta del personale siamo molto esigenti, difatti quando diamo inizio a un rapporto lavorativo difficilmente poi si interrompe.

**I vostri progetti per il futuro?**

Il settore assicurativo presto vedrà dei grandi cambiamenti legati alla previdenza: si aprirà un mercato dalle enormi possibilità, dove noi come compagnia, e speriamo anche come agenti, vorremmo essere presenti.

L'altro fatto importante che stravolgerà tutto il mercato delle aziende è Basilea 2: dal 2008 una banca valuterà un'azienda in relazione alla sua solidità e un'azienda ben coperta da un punto di vista assicurativo è più solida. Entrambi sono campi particolari e riteniamo che per noi ci sia la possibilità di lavorare e di crescere.

Un'altra nostra ambizione è essere a Livorno, anche tramite Confindustria, un punto di riferimento per tutte le imprese del territorio.

a cura di Coop. Itinera - G. Fiordaliso