

# I Personaggi del ROMA



di Mimmo Sica

## Imprenditore e mental coach per passione

Giuseppe Saginario: «Voglio aiutare i napoletani, e non solo loro, a eccellere in quello che fanno»

**G**iuseppe Saginario (nella foto) è amministratore unico della "Sagifin Finanziamenti". Ha frequentato il Micap, Master internazionale in Coaching ad alte prestazioni, e ha ottenuto la certificazione di Real Result Coach. Lo scorso anno ha conseguito in Florida la prestigiosa certificazione di trainer in Programmazione neuro linguistica (Pnl). Ha scritto il libro "Impara a gestire le tue entrate, pochi e facili passi per azzerare i tuoi debiti".

«Ho vissuto tutta l'infanzia nelle campagne di Ercolano alta. I miei genitori erano entrambi impiegati. Mio padre, nativo di Pietrelcina, aveva origini contadine, mia madre, napoletana, apparteneva alla media borghesia. Dopo avere conseguito il diploma di ragioniere, mi iscrissi alla facoltà di Scienze politiche all'Università di Fisciano, ma sostenni solo pochi esami e poi decisi di abbandonare e anticipai il servizio di leva».

**Perché?**

«Ero abituato a non guardare all'immediato ma a fare programmazioni a medio termine in piena autonomia e senza condizionamenti, soprattutto da parte dell'ambiente familiare. Avevo già un orientamento di massima su quello che sarebbe dovuto essere il mio futuro lavorativo. Per laurearmi avrei dovuto studiare almeno altri quattro anni. Poi avrei dovuto assolvere agli obblighi militari e, ritornato alla vita civile, mettermi a fare concorsi. La solita routine per sopravvivere in una società, quale è quella meridionale in particolare, che non offre possibilità di lavoro e costringe i giovani ad affrontare continui sacrifici per crearsi una famiglia e per mettere al mondo figli destinati a vivere la stessa vita dei genitori».

**Che cosa fece?**

«Tornai da "militare" che avevo 19 anni. Per accontentare mio padre cominciai a sostenere tutti i concorsi che venivano banditi. Ne vinsi due, uno nell'Aeronautica e un altro, molto prestigioso, alla Regione Campania. Rifiutai entrambi i posti. Questa mia decisione, sicuramente coraggiosa, ma inaccettabile da parte di papà, mi costrinse ad andare via da casa e mi rifugiai per un periodo da nonna a Pietrelcina. Ci rimasi poco perché partii per Rimini dove andai a fare il lavapiatti. Per me era fondamentale l'autonomia economica. Fu un periodo veramente duro ma ho avuto sempre un carattere forte e determinato nella convinzione che quando realmente si crede in qualche l'obiettivo lo si raggiunge».

**Ritornò presto a Napoli. Perché?**

«Un mio parente era stato informato che una Società finanziaria, che oggi fa parte di Banca Intesa San Paolo, il 25 agosto di quello



stesso anno avrebbe tenuto un corso di tre giorni per procuratori d'affari. Me lo disse e io decisi di partecipare. Fu amore a prima vista perché ebbi la certezza che quel lavoro corrispondeva a ciò che avevo programmato in linea di massima nella mia mente e perfezionato mentre facevo il militare».

**Dopo quanto tempo fece il primo contratto?**

«Operavamo nel campo del pubblico impiego e ci occupavamo di cessioni del quinto dello stipendio. Ci impiegai meno di una settimana. Ero molto giovane e per conquistare la fiducia dei probabili clienti usavo degli accorgimenti per sembrare più grande: mi feci crescere la barba e i baffi, indossavo giacca e cravatta, avevo sempre il viso sorridente per esprimere ottimismo e così via. La cosa fondamentale però è che trasudavo sicurezza da tutti i pori».

**Quando ci fu la svolta?**

«A dicembre di quell'anno. Fui chiamato da una società del settore che ora non c'è più. Aveva la sede operativa a piazza Garibaldi. Il responsabile mi offrì una provvigione che era il doppio di quella che percepivo in quel momento. Mi ero fatto un nome nell'ambiente ed ero diventato un collaboratore richiesto».

**La inorgogli questo rapido successo professionale?**

«È impossibile negarlo ma non mi sono mai montato la testa e ho avuto i piedi sempre ancorati saldamente al suolo. Al contrario dei miei colleghi, non facevo spese superflue e badavo ad accantonare la gran parte dei guadagni perché volevo iniziare a investirli per passi futuri che avevo già programmato».

**Quanto tempo ha lavorato con la finanziaria di piazza Garibaldi?**

«Dal 2000 al 2005 e ho fatto tutta la gavetta. Passo dopo passo ho costruito e perfezionato il mio profilo professionale e ho maturato il convincimento che il gua-

dagno dipendeva esclusivamente da me. L'esperienza quotidiana mi dava conferma che più lavoravo più guadagnavo; più contattavo le persone più acuiro le mie capacità di entrare in empatia con il mio interlocutore di turno convincendolo della bontà del prodotto che gli offrivamo. La mia autostima aumentava suffragata dai risultati e mi sentivo pronto al grande salto: avere un'azienda tutta mia».

**Quando avvenne?**

«Nel 2005. In verità feci due cose. Acquistai una mansarda ad Acerra per avere una rendita, la base di una futura pensione, e fondai "Sagifin", la Saginario Finanziaria. Fittai una stanza in uno studio di commercialisti, poco meno di 15 mq, e mi misi in movimento. Passò poco tempo e mi accorsi che in quell'ufficio "stavo stretto". Chiesi a mio fratello e alla mia fidanzata, oggi mia moglie, di darmi una mano perché avevo intenzione, almeno una volta, di fare il passo più lungo della gamba».

**Quale?**

«Prendere uno studio veramente grande e renderlo importante. Lo trovai in via Duomo ed è quello che ho tuttora. I suoi 180mq allora erano decisamente sovradimensionati perché è composto di sei stanze e a noi ne servivano solo tre. Feci un prestito di 12mila euro per arreararlo. Mio fratello e mia moglie furono miei primi collaboratori e trasformai l'azienda da ditta individuale in "Saginario srl"».

**Che strategia di marketing utilizzò per affermarsi in maniera capillare sul territorio?**

«Il primo passo fu diventare sponsor del Calcio Napoli nel 2006. Lo sono stato per sei anni. Questo mi diede grande visibilità e aumentò la mia affidabilità ponendomi in una condizione di privilegio nei confronti dei miei competitor. Il secondo fu quello di sottoscrivere convenzioni con i responsabili nazionali dei sindacati di categoria. In modo partico-

lare con quello della Polizia di Stato e con quello della Polizia Penitenziaria. Le loro lettere di accredito erano un passepartout per accedere ai loro associati. Poi passai a fare pubblicità sui maggiori quotidiani di Napoli e provincia e anche su emittenti radiofoniche come Radio Marte. "Sagifin" cominciava a diventare appetibile sia per chi aveva bisogno di prestiti sia per persone che cercavano lavoro nel nostro settore».

**Oltre a sua moglie e a suo fratello, aveva altri collaboratori?**

«Il volume di affari cresceva e iniziai a crearmi una rete di operatori finanziari. Eravamo presenti in tutti i settori del pubblico impiego a Napoli e provincia e creai delle aree. In ciascuna di esse c'era, come c'è, un collaboratore pronto a rispondere alla domanda di finanziamento sempre mediante cessione del quinto dello stipendio».

**Tutto questo lo ha costruito da autodidatta. Quando ha avvertito la necessità di fare formazione?**

«Nel 2008 presi coscienza che per stare al passo con i tempi occorreva avere una preparazione specifica non solo per il mio profilo professionale ma anche per quello dei miei collaboratori. Nel 2010 partii con un programma ad hoc investendo 2mila euro al mese. Facevo venire formatori nei nostri uffici. C'erano otto dipendenti. Il programma è durato quattro anni con ottimi risultati. Questa esperienza mi aprì la mente per una nuova iniziativa: diventare io stesso formatore».

**C'è riuscito?**

«Dal 2014 al 2016 ha partecipato a corsi "dedicati" per il mio profilo. Dal 2016 al 2018 ho frequentato il Micap, Master internazionale in Coaching ad alte prestazioni. Ho superato tutte le prove, tra cui un campo di sopravvivenza di 8 giorni e la maratona di New York, con il massimo dei voti e nei tempi prestabiliti e ho ottenuto la certificazione di Real Result Coach. Nel 2019 sono stato in Florida dove ho conseguito il certificato ufficiale di trainer in Programmazione Neuro Linguistica (Pnl). È la massima certificazione per erogare la Pnl».

**Che cos'è la Pnl?**

«La programmazione neuro linguistica (Pnl) è una disciplina che aiuta le persone a migliorare la qualità della loro vita programmando la propria neurologia. La applico all'interno delle aziende, a imprenditori e professionisti e nell'ambito sportivo sia per attività individuali che per quelle di squadra. Il nome deriva dal fatto che c'è una connessione fra i processi neurologici ("neuro"), il linguaggio ("linguistico") e gli schemi comportamentali appresi con l'esperienza ("programmazione"), e che questi schemi pos-

sono essere organizzati per raggiungere specifici obiettivi».

**Accanto all'attività primaria, quindi, parallelamente svolge attività di Life&Business Coach?**

«La "Sagifin" cammina da sola perché ho formato le persone al suo interno che seguono l'azienda assicurandomi una rendita. La mia "mission" attuale, quindi, è tutta concentrata nella formazione rivolta a quelle persone che vogliono un mental coach per migliorare le proprie prestazioni, come strutturare la propria giornata lavorativa in modo da riprendersi la vita letteralmente in mano e non farsi più gestire dalle interferenze e delle altre mille cose che fanno nel loro quotidiano decidendo, invece, di investire il tempo in quello che voglio. Il 18 gennaio scorso ho organizzato a Napoli, all'Hotel Renaissance Medirerraneo, l'evento dal titolo "Programma i tuoi obiettivi". Hanno partecipato 46 persone che hanno potuto acquisire e apprezzare nuove nozioni di programmazione diverse da quelle in loro possesso perché il Pnl si basa su un metodo scientifico dove non c'è nulla di variabile e di aleatorio e studia e modifica a monte. È un processo tecnico protocolizzato che si fa attraverso delle sessioni e ogni persona, seguendo il protocollo, trova giovamento raddoppiando il proprio "fatturato". Quelle 46 persone, entusiaste del programma, hanno acquistato dei percorsi successivi».

**Sta scrivendo un secondo libro. Che argomento tratta?**

«Parlerà del miglioramento dell'uomo a 360° che è la base su cui poggia la formazione che oggi sta prendendo sempre più piede in tutti gli ambiti lavorativi, sia aziendali che professionali. Espliciterò, in particolare, il concetto che è inutile fare corsi di formazione e spingere sui "numeri" se prima non viene fatto un lavoro su se stessi. Magari siamo anche motivati a raggiungere degli obiettivi ma durante l'anno possiamo subire "interferenze" che ci disorientano. Racchiude la mia filosofia sull'applicazione della Pnl e si affianca alle mie "lezioni" dove insegno a raggiungere un'ottima gestione del proprio stato d'animo, come programmare gli obiettivi ben formati, come settare e mappare il proprio cervello affinché raggiunga i risultati voluti. Sto conseguendo un successo straordinario perché vengo contattato da aziende, professionisti e sportivi in maniera esponenziale. Si è capito che posseggo il metodo per migliorare la vita di ognuno e far fare a chiunque il salto di qualità».

**E sposato e ha due figli. Ha tempo per la sua famiglia?**

«Non molto, ma quello che rubo al lavoro lo vivo con loro in maniera molto intensa».