

Colleghi, Non Avversari

Insieme per dare valore alla nostra
Professione e alle nostre Professionalità

Elezioni per il rinnovo del Consiglio dell'Ordine dei Dottori
Commercialisti ed Esperti Contabili di Pordenone Quadriennio
2021-2024



Dove eravamo rimasti ?

Citazione del compianto Enzo Tortora per fare il punto sul rinnovo del consiglio del nostro ordine locale.

Le elezioni per il rinnovo del consiglio dell'ordine dovevano tenersi ancora lo scorso anno poi, causa covid e ricorsi di colleghi colleghi (tanto per farci sempre riconoscere), sono state rinviate e finalmente fissate per i giorni 11-12 ottobre 2021.

In questo lasso di tempo non nascondo il fatto che, da parte nostra, ci siano stati tentativi per arrivare ad una lista unica, allo scopo di dare un segnale di unità e, visto il periodo, di responsabilità, alla categoria e alla comunità economica cui apparteniamo.

Ovviamente, io stesso ero disposto a fare un passo indietro per permettere che tutto questo potesse avvenire.

Tuttavia, nonostante lo sforzo, le risposte sono pervenute a fatica, se non sollecitate e ci si è trovati, a inizio settembre, con un nulla di fatto. (Per chi desiderasse i dettagli invito a scrivermi).

Ad ogni modo la nostra lista pur disponibile ad addivenire ad una lista unica era ed è rimasta compatta e ben salda. Ci sono alcune variazioni dovute a vicende personali ed altre dettate invece dal nuovo regolamento elettorale, adottato in fretta e furia, per garantire il rispetto della normativa in ambito di parità di genere.

Ed eccoci pronti a sostenere il nostro programma e a proseguire il confronto con tutti i colleghi.

Il programma rimane quello ambizioso, pratico e aggregativo che era già stato illustrato, e che mi permetto di allegare nuovamente.

Un caro saluto e una buona ri-lettura

Per la lista **COLLEGHI, NON AVVERSARI**,
Paolo Ingraio

Colleghi, non avversari

A differenza della gran parte delle categorie professionali, definire cosa sia e cosa faccia un Commercialista è complicato, soprattutto, ma non solo, confrontando le diverse realtà dei singoli studi.

Forse per questo motivo non riusciamo, almeno così appare, a difenderci dagli attacchi esterni che periodicamente riceviamo, con il risultato di sentirci sempre meno forti e di conseguenza in competizione gli uni con gli altri, in una continua lotta per la sopravvivenza.

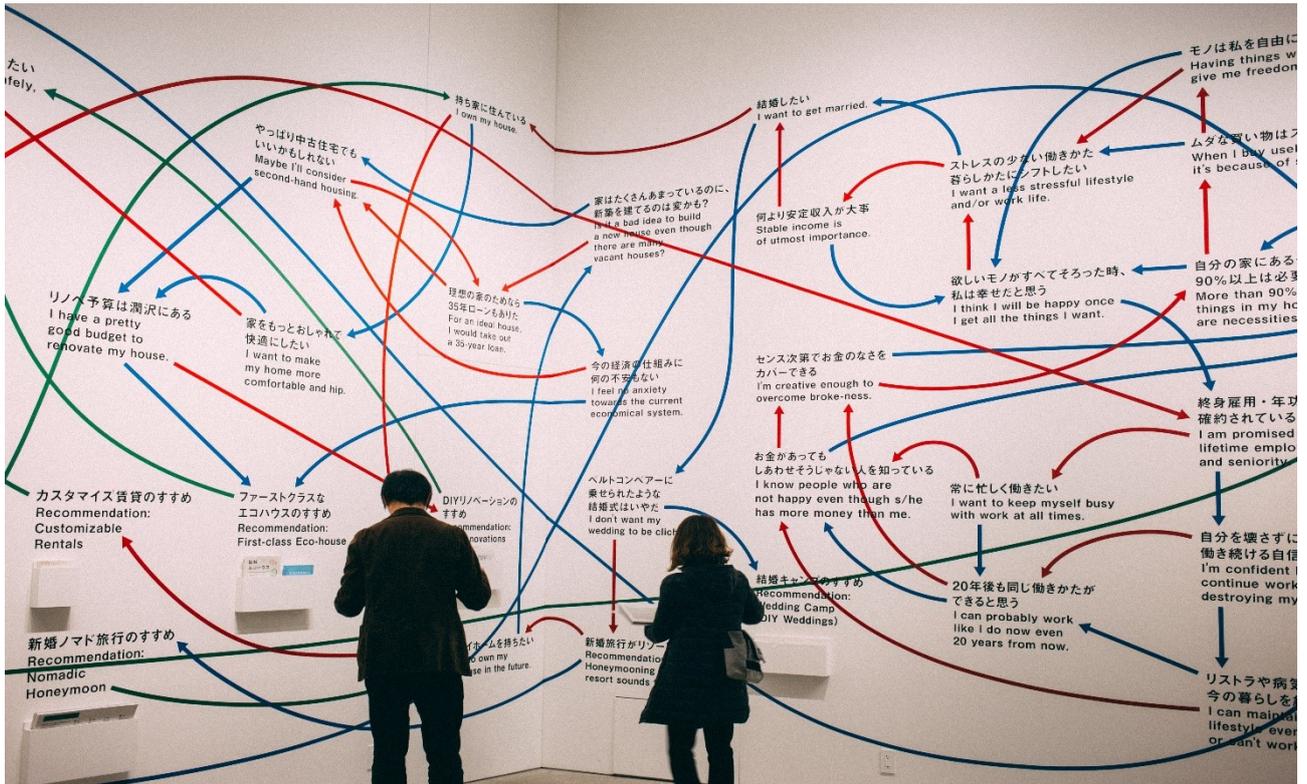
Può sembrare esserci un'involuzione della nostra professione, quando in realtà per poterla affrontare quotidianamente ci sono richieste sempre maggiori competenze e conoscenze.



Mission della lista

Pur mantenendo il nostro ruolo di avversari nei momenti di confronto pubblico in cui dovessimo trovarci a difendere clienti o interessi differenti, è indispensabile essere consapevoli che siamo colleghi e che pertanto saremo in grado di trovare le soluzioni migliori senza prevaricare l'uno sull'altro.

Un conto è la funzione pubblica o il ruolo pubblicamente interpretato, un conto è il corretto rapporto che deve essere alla base delle relazioni professionali tra colleghi.



Strumenti da utilizzare

Mai come in questa epoca la comunicazione ha assunto un ruolo fondamentale tanto da risultare ormai indispensabile la presenza su ogni tipo di canale di informazione, sia quelli tradizionali che quelli contemporanei.

Impegno del nostro Ordine locale dovrà essere quello di divulgare anche a livello territoriale la nostra identità, etica e le nostre competenze, soprattutto in considerazione delle nuove sfide che ci dovranno vedere in prima linea nell'attività di consulenti degli imprenditori per le sempre maggiori esigenze richieste dalla legge e dalle contingenze.

Indispensabile sarà la promozione di convegni di alto livello che permettano di approfondire i temi di maggior rilevanza.

Non mera divulgazione, che può essere garantita anche in maniera più elastica rispetto al passato (ormai i webinar spopolano), ma vero e proprio approfondimento.

Il Programma

1. Comunicare adeguatamente a clienti, istituzioni e territorio la nostra professione e professionalità;

Nell'era della comunicazione diffusa non si può prescindere dal far conoscere, soprattutto in una realtà territoriale contenuta come la nostra, le professionalità di cui si può disporre. Sarà pertanto indispensabile l'organizzazione di eventi sul territorio per informare sulla nostra professionalità.

2. Tutela del credito professionale degli iscritti

I clienti vanno seguiti nella maniera più corretta e professionale possibile, allo stesso modo è necessario consentire ai colleghi di svolgere al meglio il proprio lavoro. La tutela del credito professionale e servizi connessi potrà essere garantita dalla stipula di prodotti assicurativi creati su misura per la categoria, proposti e convenzionati dal Consiglio Territoriale.

3. Accordi con le organizzazioni istituzionali

Avviare nuovi rapporti con l'Unione Industriale ed istituire rapporti collaborativi e corsie preferenziali con l'Agenzia delle Entrate, Tribunale, Inps.

Ricerca di semplificazioni nelle pratiche verso le CCIAA (il plurale non è un errore). Promuovere la costituzione di un Organismo per le vendite immobiliari e mobiliari in ambito di esecuzioni che ci permetta di operare in concomitanza con altre associazioni.

4. Avvicinare e promuovere la partecipazione da parte dei più giovani alla nostra professione

Sottoscrizione di accordi che ci consentano di formare nuovi colleghi e, al contempo, permettano loro di ottenere un adeguato riconoscimento economico. Esempio virtuoso di questo può essere la definizione di un protocollo da adottare che possa garantire un trattamento economico minimo ai praticanti con l'ausilio dell'Ordine, e intervento nel pagamento di corsi di formazione.

Puntare ad una comunicazione in ambito universitario più efficace con una presenza più capillare sul territorio anche regionale. Coinvolgimento dell'Unione Giovani sul punto.

Incentivare la possibilità che gli incarichi di maggiori dimensioni nelle procedure vedano una nomina congiunta di un collega più esperto e uno più giovane, nell'interesse della crescita della categoria.

5. Sviluppo di una "classe dirigente in evoluzione continua"

Apertura dei consigli al Presidente dell'Unione Giovani, come era buon uso fare in tempi passati, almeno su tematiche di loro possibile interesse, permettendo così di far crescere sempre più nuove leve che possano in seguito occuparsi della gestione dell'Ordine locale, in considerazione della necessità di essere sempre al passo con le nuove esigenze dei futuri colleghi.

6. Formazione professionale di base di semplice fruizione e organizzazione di eventi specifici

Gli strumenti tecnologici a disposizione permettono di far acquisire la formazione di base obbligatoria; è necessario che la possibilità della fruizione dei corsi non in presenza sia implementata permettendo il raggiungimento anche della totalità dei crediti formativi. Dovranno essere definite convenzioni con le società di formazione per le lezioni e-learning.

Il consiglio territoriale avrà, soprattutto, l'obiettivo di concentrarsi su formazione mirata e di alto livello, da organizzare su tutto il territorio di pertinenza, agevolando di volta in volta le diverse realtà territoriali. I grandi eventi, dislocati sul territorio, saranno poi seguiti da "eventi celebrativi", che

permetteranno anche di ampliare la conoscenza tra colleghi e l'immagine della categoria, con adeguata pubblicità sui principali canali di comunicazione, tradizionali e non.

7. No all'acquisto di una sede, sì alla creazione di uno o più uffici periferici

L'ordine ha ormai acquisito da alcuni anni una vastità territoriale che ci impedisce di far sentire parte del tutto i colleghi più lontani.

Nell'ottica di agevolare tutti gli iscritti all'Ordine, saranno istituite unità presso le aree territoriali più dislocate, dove operare periodicamente raccogliendo le diverse istanze, senza avventurarsi in acquisto di strutture i cui costi si riverserebbero sugli iscritti, presenti e futuri.

La stessa organizzazione di consigli territoriali itineranti potrà essere di aiuto ad aumentare lo "spirito di appartenenza", prevedendo un momento di incontro con i colleghi che avessero singole istanze da sottoporre all'attenzione del consiglio.

8. Ripensare il valore delle quote di iscrizione e l'utilizzo dell'avanzo disponibile

Se non a fronteggiare le spese necessarie per il funzionamento dell'ordine territoriale e quello nazionale è inutile creare "riserve finanziarie". L'attuale avanzo di gestione dovrà essere restituito ai colleghi in termini di servizi e minori quote da versare negli anni a venire, mentre la gestione dovrà tendere al pareggio, considerando i servizi che si vogliono erogare agli iscritti e quanto dovuto a livello nazionale.

9. Studio di problematiche che possano avere rilevanza a livello triveneto e nazionale

Discutere e cercare di trovare, in un'ottica costruttiva, possibili soluzioni a problematiche che abbiano rilievo anche localmente, oltre che poter essere di interesse nazionale, quali, per esempio, i problemi legati alle incompatibilità.

Affrontare tematiche e trovare soluzioni così da poter essere di stimolo anche a livello triveneto e/o nazionale, anche istituendo una commissione a tale riguardo.

10. Misure a sostegno del welfare per i colleghi

Identificare strumenti a sostegno del welfare a favore dei colleghi iscritti all'ordine locale, dando così un senso pratico all'appartenenza a questo "Club esclusivo". Creazione di un sistema che, sebbene limitato agli iscritti al nostro ordine, possa permettere la creazione di una previdenza di secondo pilastro.

11. Creare spirito di appartenenza

Lasciato per ultimo, in realtà racchiude lo spirito della lista e del futuro professionale; per fare questo saranno promosse iniziative che permettano di fare gruppo. Tra queste anche momenti conviviali e organizzazione di eventi dislocati sul territorio in modo che si possa agevolare la partecipazione anche dei colleghi che operano in zone più lontane da Pordenone. Il momento aggregativo è, infatti, uno dei migliori veicoli non solo di conoscenza ma soprattutto di senso di appartenenza e di promozione della nostra professione.



La lista

Presentazione della lista per l'elezione del Consiglio dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli esperti Contabili di PORDENONE

MOTTO: "COLLEGHI, NON AVVERSARI"

Candidato a Presidente Paolo Ingraio, nato a Pordenone il 4 gennaio 1975 numero di iscrizione 361 alla Sezione A dell'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Pordenone

Candidati alla carica di Consiglieri dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Pordenone:

<i>Nome e Cognome</i>	<i>Genere (Indicare F o M)</i>	<i>Nato a _____, il _____</i>	<i>numero di iscrizione e sezione dell'Albo</i>	<i>Anzianità di iscrizione (dal _____; o dal _____ al _____; dal _____)</i>
1. MARTA RICO	F	SACILE (PN) 16.07.1984	A/480	DAL 16.07.2014
2. ANDREA BRESSAN	M	SACILE (PN) 16.09.1980	A/435	DAL 04.11.2009
3. RAFAELLA BELLITTO	F	MANIAGO (PN) 10.07.1986	A/477	DAL 09.04.1014
4. GIULIANO LATINO	M	SACILE (PN) 10.03.1972	A/424	DAL 04.02.2009
5. MARCO POSOCCO	M	PORDENONE 22.06.1974	A/362	DAL 15.04.2003
6. FABIO MALNIS	M	PORDENONE 28.05.1979	A/409	DAL 12.10.2007
7. ALESSANDRA FABRIS	F	PORDENONE 18.03.1973	A/363	DAL 22.04.2003
8. FABRIZIO PUSIOL	M	PORDENONE 23.07.1974	A/402	DAL 12.01.2007
9. MARCO VENIER	M	SAN VITO AL TAGLIAMENTO (PN) 08.04.1972	A/353	DAL 06.12.2002
10. FEDERICA DE ANNA	F	PORDENONE 26.03.1983	A/474	DAL 12.02.2014
11. CHRISTIAN MAZZON	M	SACILE (PN) 04.10.1976	A/370	DAL 20.04.2004
12. GIUSEPPE BRUNETTA	M	SAN VITO AL TAGLIAMENTO 17.12.1973	A/377	DAL 08.10.2004
13. MARTA GOI	F	SACILE 31.10.1979	A/450	DAL 05.10.2011
14. PAOLO TALLON	M	MOTTA DI LIVENZA (TV) 03.09.1968	A/320	DAL 10.02.2000
15. EVES MARCUZZI	F	PORDENONE 01.11.1970	A/319	DAL 10.02.2000



Paolo INGRAO



Marta RICO



Andrea BRESSAN



Rafaela BELLITTO



Giuliano LATINO



Marco POSOCCO



Fabio MALNIS



Alessandra FABRIS



Fabrizio PUSIOL



Marco VENIER



Federica DE ANNA



Christian MAZZON



Giuseppe BRUNETTA



Marta GOI



Paolo TALLON



Eves MARCUZZI

Contatti

Sesgreteria

Viale Michelangelo Grigoletti n.2 – Pordenone

Telefono

0434-551443

E-mail

colleghinonaversari@gmail.com

