

Codice di Deontologia Professionale dei Dottori Commercialisti

=====

Il Codice Deontologico risponde all'esigenza della nostra categoria di acquisire regole qualificate e qualificanti da adottare nello svolgimento della nostra professione.

Il Codice Deontologico contiene, pertanto, norme di autoregolamentazione, complementari alle norme di legge, ma con valore precettivo per tutti gli iscritti all'Albo nonché per i praticanti.

Le norme deontologiche sono state di recente modificate al fine di uniformare le stesse alla vigente legislazione in materia di libere professioni. In data 16.05.2007, si è tenuta l'audizione del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti c/o l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato al fine di verificare l'adeguamento dei codici professionali ai principi di concorrenza e più precisamente alle disposizioni contenute nella Legge Bersani (L.248/06).

Nel corso dell'incontro sono stati esaminati anche gli articoli del codice deontologico relativi ai rapporti tra colleghi, alla tariffa e alla pubblicità.

Sono stati introdotti nel vigente codice deontologico tra i principi fondamentali un articolo specifico sulla concorrenza e sulla qualità della prestazione (Art.6), sono state introdotte modifiche agli artt.10-11-12 relativi al rapporto di colleganza, all'art.19 in materia di compensi e all'articolo 38 in materia di pubblicità informativa. E' stata abrogata la circolare sulla pubblicità informativa (ex art.32) emanata il 31.03.2001.

Note più significative dall'art.1 all'art.14

Prescrizione fondamentale, evidenziata nel Preambolo delle norme deontologiche, è l'indicazione del titolo di "dottore commercialista" per intero; (per es. su carta intestata studio, biglietti da visita). Si segnala a questo proposito una evidente discrasia fra tale previsione e quanto previsto dalla nuova legge ordinamentale che, all'art. 3, prevede la possibilità di utilizzare il titolo abbreviato di "commercialista".

Altresì vengono richiamati alcuni principi di comportamento generale tali per cui il dottore commercialista deve sempre comportarsi con buona fede, correttezza, lealtà e sincerità.

Per quanto attiene all'ambito di applicazione delle norme deontologiche (Art.2), esse devono essere osservate, come già evidenziato, dal dottore commercialista nello svolgimento dell'attività professionale e nei rapporti con i clienti, con i colleghi e con i terzi. Le norme devono essere osservate anche dai praticanti.

Sempre in tema di principi fondamentali caratterizzanti la nostra professione, ulteriore prescrizione delle norme deontologiche indicata negli artt. 3-4-5, è l'osservanza dei principi di indipendenza, obiettività e integrità. Nella specie, l'art.5, in tema di riservatezza, impone al

dottore commercialista, oltre al rispetto del segreto professionale, un opportuno atteggiamento di riserbo in relazione alle notizie apprese, sia nell'esercizio della professione che in via incidentale, ove queste riguardassero la sfera professionale del cliente o di coloro che sono correlati al medesimo da vincoli familiari ed economici (tale prescrizione comportamentale deve essere osservata anche dai dipendenti di studio, praticanti e/o collaboratori).

Come inizialmente accennato, nel vigente codice deontologico viene dedicato un articolo specifico alla concorrenza ed alla qualità della prestazione (Art.6). Nello svolgimento della propria attività professionale, il D.C. è tenuto al rispetto delle norme poste a tutela del mercato ed a garantire, contestualmente, elevati standard qualitativi delle prestazioni rese. A tal fine, obbligo deontologico è il costante aggiornamento mediante la "formazione professionale continua", disciplinata dell'attuale regolamento in materia (la F.P.C. sarà approfondita in apposito paragrafo).

L'art.7 riconduce all'ipotesi per cui il dottore commercialista in ogni caso è tenuto al rispetto delle norme deontologiche proprie e di quelle applicabili per quanto attiene all'attività svolta all'estero.

Il dottore commercialista che eserciti la professione congiuntamente ad altri professionisti o che, per l'esercizio di un incarico, si avvalga di esperti non necessariamente iscritti ad albi professionali, deve accertarsi che questi adottino comportamenti compatibili con le norme deontologiche contenute nel menzionato codice (Art.8).

Si raccomanda poi di provvedere, prima di intraprendere regolarmente l'attività professionale, alla stipula di una adeguata assicurazione per la copertura dei rischi professionali (Art.9). Il D.C. deve porsi in condizione di poter risarcire gli eventuali danni causati nell'esercizio della professione. Una oculata copertura assicurativa si rende pertanto necessaria per la tutela patrimoniale dello stesso professionista.

Capo 1 – Rapporti con i colleghi

Particolare attenzione ad un comportamento deontologicamente corretto, va riposta anche nella gestione dei rapporti fra colleghi soprattutto nell'ambito di alcune casistiche riscontrabili nello svolgimento dell'attività professionale.

Il caso più ricorrente riporta alla collaborazione (Art.10), nell'ambito di uno studio associato; il dottore commercialista deve tenere un comportamento improntato al rispetto delle "4c": correttezza, cortesia, considerazione e cordialità. Costituiscono manifestazioni di cortesia e di considerazione la puntualità, la tempestività e la sollecitudine nei rapporti con i colleghi.

Il giovane dottore commercialista deve trattare con riguardo il collega più anziano il quale, con suggerimenti e consigli, può rappresentare una guida e un esempio nell'esercizio della

professione; altresì il dottore commercialista più anziano non deve precludere o limitare la crescita professionale del collega più giovane.

Il dottore commercialista deve in ogni caso astenersi da iniziative o comportamenti tendenti ad attirare il cliente assistito da altro collega nella propria esclusiva sfera.

Per citare un esempio, nell'ambito dei rapporti fra colleghi di uno medesimo studio professionale, sarebbe buona regola indire riunioni periodiche al fine di verificare sia la coerenza che il rispetto degli obiettivi comuni di studio.

Altro caso abbastanza frequente riguarda il subentro a un collega (Art.11).

Il dottore commercialista, chiamato a sostituire un collega nello svolgimento di un incarico professionale, deve rispettare determinate precauzioni e comportamenti in virtù dei principi deontologici:

- 1) Accertarsi sempre che il cliente abbia informato il collega sostituito della volontà di affidare ad altro professionista l'incarico e non il contrario (collega subentrante che informa il collega sostituito);
- 2) Accertarsi che la sostituzione non sia richiesta dal cliente per sottrarsi al rispetto della legge ed alla corretta esecuzione dell'incarico così come impostata dal precedente collega;
- 3) Accertarsi che il cliente abbia provveduto a corrispondere l'emolumento dovuto al precedente collega, fatte salve eventuali contestazioni di merito in relazione alla determinazione del compenso.

Si suggerisce di assumere il nuovo incarico professionale solo al verificarsi dei suddetti presupposti.

Il dottore commercialista che venga sostituito da altro collega deve prestare al subentrante piena collaborazione ed adoperarsi affinché il subentro avvenga senza pregiudizi per il cliente.

Il dottore commercialista deve declinare l'incarico se il cliente vieta al collega che lo ha preceduto di fornirgli tutti gli atti e le informazioni necessarie per la corretta esecuzione del mandato; altra buona regola, in caso di subentro, sarebbe quella di evitare che il dottore commercialista subentrato esprimesse giudizi di merito sull'operato del collega sostituito al fine di acquisire maggiore competitività nei confronti del nuovo cliente.

In caso di decesso di un collega il dottore commercialista eventualmente chiamato dal Presidente del Consiglio dell'Ordine di appartenenza a sostituirlo nella temporanea gestione dello studio ha l'obbligo di accettare l'incarico salvo giustificato impedimento; in presenza di pratiche iniziate dal collega deceduto e continuate dal successore la liquidazione dei rispettivi compensi spettanti ai due dottori commercialisti avverrà, nei casi dubbi o in quelli di rilevante interesse economico, previo parere del Consiglio dell'Ordine.

Nel caso in cui si verifichi assistenza congiunta allo stesso cliente (Art.12) i dottori commercialisti devono stabilire tra loro rapporti di cordiale e fattiva collaborazione nell'ambito

dei rispettivi compiti, devono tenersi reciprocamente informati sull'attività svolta e da svolgere, consultandosi reciprocamente al fine di definire il comune comportamento da attuare. E' norma deontologica evitare di porsi in rilievo, rispetto al collega, nei confronti del cliente.

Il dottore commercialista, qualora dovesse riscontrare nel comportamento del collega manifestazioni di condotta professionale gravemente scorrette, deve informare immediatamente il Consiglio dell'Ordine. Inoltre, nello svolgimento del comune incarico, ogni dottore commercialista deve evitare, come buona regola deontologica, di stabilire contatti diretti con il cliente assistito dall'altro collega senza preventivo accordo.

In caso di assistenza a clienti aventi interessi diversi (Art.13) il dottore commercialista non deve esprimere apprezzamenti o giudizi critici sull'operato dell'altro collega e deve usare la massima prudenza e moderazione allorché insorgessero contrasti di opinione sulle modalità tecniche di svolgimento della pratica; in particolare il dottore commercialista non deve trarre profitto dall'eventuale impedimento del collega che assiste l'altro cliente; né si dovrebbe giovare di informazioni confidenziali o di scritti di carattere riservato che lo stesso gli potrebbe aver fornito.

Nel rispetto della norma sulla riservatezza di cui all'art. 5, il dottore commercialista non può divulgare scritti o informazioni riservate ricevute da un collega o da altri professionisti (Art.14).

Il dottore commercialista non può divulgare o registrare una conversazione, senza il consenso dell'altro collega o, se si trattasse di conferenza, senza il consenso di tutti i partecipanti. In caso di comunicazioni a distanza deve rendere nota agli interlocutori l'eventuale partecipazione/presenza di terzi soggetti.

CAPO 2 – RAPPORTI CON I CLIENTI

Art. 15 - Accettazione dell'incarico

Il Dottore Commercialista deve, nel più breve tempo possibile, informare il cliente circa la sua accettazione o meno dell'incarico. L'incarico deve essere conferito mediante mandato scritto o, qualora il mandato sia stato conferito verbalmente, è necessario che il D.C. accetti mediante conferma scritta. L'importanza di un mandato professionale o di una accettazione di un mandato risultante da un documento scritto è data da tre ordini di motivi:

- 1) delimitare l'ambito delle proprie responsabilità;
- 2) permettere una riflessione sulle proprie competenze professionali nonché sulla flessibilità ed organizzazione del proprio Studio a far fronte alle nuove esigenze portate dal cliente;
- 3) disporre di un mandato scritto in sede di contenzioso sia davanti alla Commissione Liquidazione Parcelle che davanti ad un Giudice Ordinario.

Art. 16 - Esecuzione dell'incarico

L'incarico deve essere eseguito con:

- 1) **diligenza:** il D.C. deve illustrare al cliente le difficoltà, i rischi eventuali e gli elementi che caratterizzeranno lo svolgimento dell'incarico; deve costantemente ragguagliare il cliente circa lo stato della pratica (es.: fornire situazioni economico-patrimoniali dell'impresa); deve anteporre gli interessi del cliente ai propri senza esorbitare dall'incarico conferitogli;
- 2) **perizia:** il D.C. deve costantemente curare il proprio aggiornamento professionale affinché l'adempimento dell'incarico avvenga nel migliore e più recente stato dell'arte;
- 3) **indipendenza:** il D.C. non deve assumere o lasciarsi influenzare da interessi personali o cointeressenze di natura economico-professionale nello svolgimento dell'incarico.

Art. 17 - Cessazione dell'incarico

Le norme deontologiche intervengono nei casi diversi dalla cessazione dell'incarico per esatto adempimento. Mentre il cliente ha sempre la facoltà di recedere dal contratto, il professionista può recedere solo per *giusta causa*.

Il presente articolo individua delle specifiche ipotesi in cui il D.C. ha la possibilità, supportando sempre tali ipotesi da elementi di fatto, di recedere per giusta causa:

- 1) quando sopravvengono circostanze o vincoli che possano influenzare la sua libertà di giudizio ovvero condizionare il suo operato;
- 2) quando la condotta o le richieste del cliente, o altri gravi motivi, ne impediscano il corretto svolgimento.

Inoltre, quando il D.C. non sia in grado di proseguire l'incarico con la necessaria competenza per sopravvenute modificazioni della natura e difficoltà della pratica, deve informare il cliente e chiedere di essere sostituito o affiancato da altro professionista.

Art. 18 - Fondi dei clienti, garanzie e prestiti

Il D.C. non deve offrire garanzie al cliente o per conto di questi. In caso di amministrazione di fondi e somme dei clienti deve operare con la massima diligenza e secondo principi di buona amministrazione.

Art. 19 - Compenso professionale

Il presente articolo è stato di recente modificato con la delibera del CNDC n. 194 del 13/6/2007. Il compenso professionale è liberamente determinato dalle parti tenuto conto:

- dell'importanza dell'incarico;
- dell'impegno richiesto
- dei risultati raggiunti

Qualora il D.C., nella determinazione del proprio compenso professionale, deroghi ai minimi tariffari deve comunque garantire che la propria prestazione si mantenga su standards

qualitativamente alti. E' prescrizione deontologica il divieto di ritenzione dei documenti e degli atti per il mancato pagamento degli onorari professionali o delle spese.

CAPO 3 – RAPPORTI CON GLI ENTI ISTITUZIONALI DI CATEGORIA

Art. 20 - Elettorato Attivo – Art. 21 Elettorato passivo – Art. 22 Incarichi Istituzionali

Non vi sono preclusioni di natura deontologica alla partecipazione del D.C. alla vita della società civile. Pertanto il D.C. può far parte sia dell'elettorato attivo (elettore) sia passivo e pertanto essere elettore o eletto in qualunque sede (istituzionale o di categoria).

Uniche prescrizioni deontologiche sono quelle di astenersi da considerazioni irraguardose nei confronti degli altri candidati e di astenersi dall'esercizio di incarichi di rappresentanza all'interno della propria categoria professionale qualora si intendesse partecipare a competizioni elettorali (per salvaguardare la propria indipendenza da asservimenti politici ed ideologici nello svolgimento dell'incarico all'interno della categoria professionale).

Art. 23 - Rapporti con gli Ordini Locali ed il Consiglio Nazionale - Art. 24 -Rapporti con la Cassa Nazionale di Previdenza-

E' prescrizione deontologica la partecipazione attiva del D.C. alla vita dell'ordine professionale acconsentendo a richieste di collaborazione da parte dell'Ordine (ad esempio partecipando quale componente alle commissioni consultive). Analoga prescrizione vige nei confronti della Cassa di Previdenza.

CAPO 4 – RAPPORTI CON COLLABORATORI E DIPENDENTI

Art. 25 - Rapporti con collaboratori e dipendenti – Art. 26 - Remunerazione dei dipendenti –Art. 27 - Rispetto della riservatezza – Art. 28 Collaboratori di altri titolari

Il D.C. deve avere il massimo rispetto dei propri collaboratori e dipendenti favorendo la loro continua crescita professionale, deve rispettare le norme in materia di lavoro (applicazione contratto di categoria) e non deve distogliere collaboratori da studi professionali di colleghi ponendo in essere concorrenza sleale. Norma deontologica molto importante è il rispetto del segreto professionale non solo da parte del D.C. ma anche da parte dei suoi collaboratori e dipendenti.

CAPO 5 – RAPPORTI CON I PRATICANTI

Art. 29 - Doveri del Professionista – Art. 30 - Obblighi del praticante – Art. 31 - Trattamento economico e durata del praticantato

Nei rapporti con i praticanti il D.C. deve favorire lo sviluppo della professione rendendosi disponibile ad accogliere i praticanti che dovessero chiedere di prestare pratica professionale. Contestualmente deve consentire a chi svolge tirocinio non solo l'apprendimento della tecnica e della pratica professionale ma soprattutto dell'etica e dei

principi deontologici. E' prescritto che il D.C. consegni al praticante copia del Codice Deontologico.

Il D.C. deve essere sempre estremamente chiaro nell'illustrare al praticante quali saranno i ruoli che andrà a ricoprire ed i compiti che andrà a svolgere, che non potranno comunque essere solo meramente esecutivi.

Il praticante deve astenersi dal tentativo di acquisire clienti distogliendoli dalla clientela dello studio né potrà appropriarsi di modulistica senza il consenso del titolare dello studio presso cui svolge tirocinio. E' tenuto inoltre al rispetto delle norme deontologie proprie del D.C.

Novità in materia di deontologia professionale (delibera del CNDC n. 194 del 13/6/2007) è rappresentata dall'invito rivolto al D.C. di riconoscere al praticante un compenso, a titolo di borsa di studio, pur essendo il praticantato per sua natura gratuito. Ulteriore prescrizione è il divieto di prolungare il praticantato oltre i tempi necessari alle prescrizioni legislative in materia di Abilitazione professionale.

CAPO 6 – ALTRI RAPPORTI

Art. 32 - Rapporti con i pubblici uffici

Nei rapporti con i pubblici uffici (Commissioni Tributarie, P.A., Tribunale, ecc) il D.C., conscio di rappresentare l'intera categoria e sicuro della propria preparazione professionale, deve avere un comportamento né sfrontato, né servile né remissivo. Deve ottemperare ai propri compiti con integrità e correttezza.

Art. 33 - Rapporti con la stampa

Unica prescrizione delle norme deontologiche è il rispetto del segreto professionale.

Art. 34 - Rapporti con altre professioni

Nei rapporti con le altre professioni il D.C. deve avere rispetto e salvaguardia delle specifiche competenze.

TITOLO 3 – CONCORRENZA

Art. 35 - Utilizzo di cariche pubbliche

Al fine di non esercitare concorrenza sleale nei confronti degli altri colleghi, qualora il D.C. ricopra cariche pubbliche o politiche, è prescrizione deontologica l'astensione dall'utilizzo di tali incarichi per ottenere maggiori vantaggi professionali per sé o per altri.

Art. 36 – Esercizio abusivo dell'attività professionale

Appare evidente che il D.C. non debba favorire in alcun modo l'esercizio abusivo della professione da parte di altri soggetti proprio in quanto egli stesso obbligato al rispetto di un codice deontologico nonché al rispetto dei principi di buona fede e correttezza.

Art. 37 - Divieto di intermediazione

Il D.C. non deve ottenere vantaggi economici dal procacciare clienti a sé o altri (es. richiedere un compenso per aver procurato un cliente ad un collega o ad altro professionista)

Art. 38 - Informazione e pubblicità informativa

Il presente articolo è stato riformulato e rielaborato dalle recenti modifiche apportate dal CNDC alla luce del "Decreto Bersani" in materia di liberalizzazione delle professioni. E' dunque consentito al D.C. di effettuare pubblicità mediante comunicazione a terzi, con ogni mezzo, di informazioni aventi ad oggetto:

- la attività professionale svolta;
- le specializzazioni ed i titoli posseduti;
- la struttura del proprio studio;
- i compensi delle prestazioni (tale aspetto rappresenta una novità rispetto all'oggetto della pubblicità informativa che poteva essere effettuata in passato).

Inoltre, su consenso dei propri colleghi e della propria clientela, possono essere menzionati i nominativi dei colleghi che abbiano fatto parte in passato dello studio nonché i nominativi dei clienti (anche il poter menzionare i nominativi dei clienti rappresenta una novità).

Il messaggio pubblicitario deve ispirarsi al buon gusto ed alla estrema moderazione nel rispetto della dignità e del decoro della professione. Lo stesso non deve essere:

- ingannevole
- equivoco
- fuorviante
- elogiativo

Non vi devono essere forme di pubblicità comparativa che possano generare un confronto fra colleghi.

A fini divulgativi, possono essere utilizzati dai D.C., appartenenti ad associazioni o istituzioni senza fini di lucro attinenti la propria attività professionale, i loghi rappresentativi delle stesse (es. Associazione Dottori Commercialisti ecc.).

Il D.C. può anche utilizzare il logo rappresentativo dell'Ordine dei Dottori Commercialisti (ad esempio sulla propria carta intestata).

Qualora la pubblicità avvenga per via informatica (apertura di siti internet), è obbligo deontologico comunicare all'Ordine di appartenenza l'inizio di una qualsiasi attività informativa per via informatica nonché comunicare i contenuti del messaggio pubblicitario.

TITOLO 4 – DISPOSIZIONI TRANSITORIE

Art. 39 - Entrata in vigore

Le nuove norme di deontologia professionale, alla luce delle recenti modifiche apportate con delibera del CNDC n. 194 del 13/6/07, sono entrate in vigore a partire dal 12.8.07.