

I CODICI DEONTOLOGICI

*Le norme di deontologia professionale
dei Dottori Commercialisti e
dei Ragionieri Commercialisti*

*Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti — Codice deontologico
del 10 febbraio 1987 aggiornato con delibera del 27 gennaio 1999..... pag. 2*

*Consiglio Nazionale dei Ragionieri - Codice Deontologico
del 1° ottobre 1999 pag. 10*

INSERTO STACCABILE

Dottori Commercialisti: le norme aggiornate di Deontologia Professionale

*Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti — Codice deontologico del 10 febbraio 1987
aggiornato con delibera del 27 gennaio 1999*

SOMMARIO

	Pag.
Norme di Deontologia	3
TITOLO I — PRINCIPI GENERALI (artt. 1-10)	3
TITOLO II — RAPPORTI CON I CLIENTI	4
<i>Capo I — Incompatibilità (art. 11)</i>	4
<i>Capo II — Accettazione dell'incarico (artt. 12-15)</i>	4
<i>Capo III — Esecuzione dell'incarico (artt. 16-20)</i>	4
<i>Capo IV — Cessazione dell'incarico (artt. 21-24)</i>	5
<i>Capo V — Riservatezza (artt. 25-26)</i>	5
<i>Capo VI — Assicurazione dei rischi professionali (art. 27)</i>	6
TITOLO III — RAPPORTO TRA I COLLEGHI	6
<i>Capo I — La colleganza (artt. 28-31)</i>	6
<i>Capo II — Il subentro ad un collega nell'incarico professionale (artt. 32-37)</i>	6
<i>Capo III — L'assistenza ad uno stesso cliente (artt. 38-42)</i>	7
<i>Capo IV — L'assistenza a clienti aventi interessi diversi (artt. 43-45)</i>	7
TITOLO IV — ALTRI RAPPORTI	8
<i>Capo I — Rapporti con i collaboratori (artt. 46-49)</i>	8
<i>Capo II — Rapporti con l'ordine (artt. 50-52)</i>	8
<i>Capo III — Rapporti con i pubblici uffici (artt. 53-54)</i>	8
<i>Capo IV — Rapporti con la stampa ed altri mezzi di informazione (art. 55)</i>	9
<i>Capo V — Altri rapporti (artt. 56-58)</i>	9

Il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, esaminato il codice deontologico predisposto dall'apposita Commissione consultiva nominata il 30 gennaio 1981, tenuto conto delle osservazioni pervenute dai Consigli degli Ordini circoscrizionali, ascoltata la relazione del Consigliere delegato

Dott. Giuseppe Verna, approva all'unanimità le seguenti norme di deontologia professionale; delibera inoltre di inviarle a tutti i Consigli degli Ordini circoscrizionali e di pubblicarle su "Il Giornale dei Dottori Commercialisti", riservandosi ulteriori mezzi di diffusione.

Le norme di deontologia professionale si applicano a partire dal 1° giugno 1987.

In data 27 gennaio 1999 il Consiglio Nazionale ha approvato un nuovo testo degli articoli 9, 10, 55 e 58 con deliberazione avente effetto immediato.

Norme di Deontologia

TITOLO I PRINCIPI GENERALI

Articolo 1

L'esercizio della professione di dottore commercialista è attività di scienza e di pubblica utilità.

Articolo 2

Il dottore commercialista affida la sua reputazione alla propria coscienza, obiettività, competenza ed etica professionale, con affrancazione da asservimenti materiali e morali, anche politici ed ideologici.

Respinge ogni influenza estranea alla propria attività.

Non fa discriminazione di religione, razza, nazionalità, ideologia politica e classe sociale.

Articolo 3

La fiducia è alla base dei rapporti professionali del dottore commercialista.

Il dottore commercialista deve comportarsi con buona fede, correttezza, lealtà e sincerità e rispettare l'obbligo della riservatezza.

Articolo 4

Il dottore commercialista non può, in alcun caso, rinunciare alla sua libertà ed indipendenza professionale.

Articolo 5

Il dottore commercialista ha il dovere del continuo aggiornamento professionale.

Articolo 6

Il comportamento del dottore commercialista deve essere consono alla dignità ed al decoro della professione anche al di fuori dell'esercizio professionale.

Egli deve astenersi da qualsiasi azione che possa arrecare discredito al prestigio della professione ed all'Ordine cui appartiene.

Articolo 7

Il dottore commercialista non deve avvalersi di cariche politiche o pubbliche in modo tale da far fondatamente ritenere che, per effetto di esse, egli possa conseguire vantaggi professionali per sé od altri.

Articolo 8

Il dottore commercialista deve sconsigliare azioni infondate ed una inconsulta litigiosità.

Deve favorire, per quanto possibile, soluzioni equilibrate e transazioni amichevoli.

Articolo 9

La tariffa professionale e le altre norme in materia di compensi sono garanzia della qualità della prestazione che deve essere comunque mantenuta anche in caso di deroga ai minimi tariffari.

Articolo 10

È consentita l'informazione a terzi - anche tramite stampa, reti telematiche e mezzi simili - sulla struttura dello studio e sulla sua composizione, sull'attività professionale che viene svolta, su particolari rami di attività, su colleghi che abbiano in precedenza fatto parte dello studio - anche inserendone il nome nella denominazione dello stesso - salvo il con-

senso di questi o degli eredi. Non possono essere enfatizzati propri risultati professionali o citati nominativi di clienti. Non possono essere usati titoli accademici o professionali non riferiti alle attività oggetto della professione.

Sono consentite l'organizzazione e la partecipazione a seminari e convegni, nonché la pubblicazione di scritti e la partecipazione a rubriche su materie professionali.

La comunicazione di informazioni tecniche può essere liberamente attuata nei riguardi della propria clientela e di terzi che ne facciano richiesta.

Le attività di cui sopra e l'utilizzo dei mezzi di diffusione debbono essere ispirati ad estrema moderazione, buon gusto e rispetto della dignità e del decoro della professione, non debbono essere equivoci o fuorvianti, ingannevoli o elogiativi. Non sono consentite forme di pubblicità comparativa, né forme di pubblicità diverse da quelle descritte nei commi precedenti.

In caso di dubbi sull'applicazione del presente articolo è raccomandata la preventiva consultazione dell'apposita Commissione consultiva che gli Ordini avranno cura di costituire.

TITOLO II RAPPORTI CON I CLIENTI

CAPO I INCOMPATIBILITÀ

Articolo 11

L'assunzione di interessi personali o di cointeressenze di natura economico-patrimoniale, occasionata da operazioni nelle quali il dottore commercialista presta la propria opera professionale, costituisce violazione dei principi di indipendenza e di obiettività.

Nell'esercizio delle funzioni di sindaco o di revisore in seno a società od enti di ogni tipo il dottore commercialista deve attenersi con rigore al disposto dell'Articolo 2399 primo comma del codice civile ed ai principi di indipendenza ed obiettività evitando scrupolosamente di porsi in condizioni di incompatibilità.

CAPO II ACCETTAZIONE DELL'INCARICO

Articolo 12

Il dottore commercialista deve far conoscere tempestivamente al cliente la sua decisione di accettare o meno l'incarico.

Articolo 13

Il dottore commercialista deve adoperarsi, quando è possibile, affinché il mandato sia conferito per iscritto onde precisarne limiti e contenuti, anche allo scopo di circoscrivere l'ambito delle proprie responsabilità.

È comunque opportuno che il dottore commercialista, il quale abbia ricevuto un mandato verbale, ne dia conferma scritta al cliente.

Articolo 14

Il dottore commercialista non può accettare l'incarico se non possiede la specifica competenza necessaria per l'assolvimento del mandato.

Nel caso di incarichi di particolare natura o complessità il dottore commercialista, che non possieda specifica competenza ed adeguata organizzazione, non deve assumere il mandato.

Egli può tuttavia accettarlo se il cliente consente l'intervento di collaboratori o di altri esperti.

Articolo 15

Il dottore commercialista non deve accettare l'incarico se altri impegni professionali o personali gli impediscono di svolgerlo con la diligenza e lo scrupolo richiesti in relazione all'importanza, complessità, difficoltà e urgenza dell'incarico stesso.

CAPO III ESECUZIONE DELL'INCARICO

Articolo 16

Il dottore commercialista deve usare la diligenza e la perizia richieste dalle norme che regolano il rap-

porto professionale nel luogo e nel tempo in cui esso è svolto.

Articolo 17

Il dottore commercialista deve, all'accettazione dell'incarico, illustrare al cliente, con semplicità e chiarezza gli elementi essenziali e gli eventuali rischi connessi alla pratica affidatagli.

Egli deve inoltre, nel corso del mandato, ragguagliare tempestivamente il cliente sugli avvenimenti essenziali.

Articolo 18

Il dottore commercialista deve anteporre gli interessi del cliente a quelli personali.

L'applicazione di tale principio non può, in alcun caso, incidere sulla dignità e sul decoro del professionista e limitare il diritto al suo compenso.

La tutela degli interessi del cliente deve avvenire senza emotiva partecipazione e con distacco, onde assicurare obiettività nella prestazione.

Articolo 19

Il dottore commercialista non deve esorbitare, salvo i casi di urgente necessità, dai limiti dell'incarico conferitogli.

Egli deve, tuttavia, con prudenza assumere le iniziative e svolgere tutte le attività confacenti con lo scopo concordato con il cliente.

Articolo 20

Il dottore commercialista non deve impegnarsi patrimonialmente o fornire garanzie al cliente o per conto del cliente.

Il dottore commercialista che detiene somme del cliente o per conto di esso deve operare con la massima diligenza ed applicare, con rigore, i principi della buona amministrazione e della corretta contabilità.

CAPO IV

CESSAZIONE DELL'INCARICO

Articolo 21

Il dottore commercialista che non sia in grado di

proseguire l'incarico con specifica competenza, per sopravvenute modificazioni alla natura e difficoltà della pratica, deve informare il cliente e chiedere, a seconda dei casi, di essere sostituito o affiancato da altro professionista.

Articolo 22

Il dottore commercialista non deve proseguire l'incarico qualora sopravvengano circostanze o vincoli che possano influenzare la sua libertà di giudizio ovvero condizionare il suo operato.

Articolo 23

Il dottore commercialista non deve proseguire l'incarico se la condotta o le richieste del cliente o altri gravi motivi ne impediscono lo svolgimento con correttezza e dignità.

Articolo 24

Nel caso di cessazione dell'incarico il dottore commercialista deve avvertire il cliente tempestivamente, soprattutto se l'incarico deve essere proseguito da altro professionista.

Il dottore commercialista è tenuto alla rigorosa osservanza degli artt. 2235 e 2237 del codice civile e dell'Articolo 49 dell'Ordinamento professionale; comunque deve comportarsi con diligenza, distacco e signorilità.

CAPO V

RISERVATEZZA

Articolo 25

Il dottore commercialista osserva un atteggiamento di riserbo in relazione alle notizie apprese nell'esercizio della professione od in via incidentale, anche se queste riguardano la sfera personale del cliente o di coloro che sono a lui legati da vincoli familiari ed economici.

Articolo 26

Il dottore commercialista non può rivelare il nome

del cliente o le prestazioni fatte a suo favore, al fine di aumentare il proprio prestigio professionale, anche se la rivelazione possa essere ininfluyente per il cliente stesso.

CAPO VI

ASSICURAZIONE DEI RISCHI PROFESSIONALI

Articolo 27

Il dottore commercialista deve porsi in condizione di risarcire gli eventuali danni causati nell'esercizio della professione.

A tal fine, ove non disponga di sufficienti mezzi di copertura, è tenuto a stipulare un'adeguata polizza di assicurazione con compagnia di primaria importanza.

Il dottore commercialista deve altresì collaborare alla sollecita liquidazione del danno.

TITOLO III

RAPPORTO TRA I COLLEGHI

CAPO I

LA COLLEGANZA

Articolo 28

Il dottore commercialista deve comportarsi con i colleghi con correttezza, considerazione, cortesia, cordialità.

Costituiscono manifestazioni di cortesia e di considerazione la puntualità, la tempestività, la sollecitudine nei rapporti con i colleghi.

Il giovane dottore commercialista deve agire con particolare riguardo nei confronti del collega anziano, il quale, con suggerimenti e consigli, deve essergli di guida e di esempio nell'esercizio della professione.

Articolo 29

Il dottore commercialista deve astenersi dall'esprimere giudizi o dall'avviare azioni suscettibili di nuocere alla reputazione dei colleghi, salvo che ciò sia necessario per il corretto espletamento di incarichi professionali.

Articolo 30

Il dottore commercialista non può divulgare scritti o informazioni riservati, ricevuti, anche occasionalmente, da un collega.

Articolo 31

I dottori commercialisti, con spirito di solidarietà professionale, si devono ragionevolmente reciproca assistenza.

CAPO II

IL SUBENTRO AD UN COLLEGA NELL'INCARICO PROFESSIONALE

Articolo 32

Il dottore commercialista, chiamato a sostituire un collega nello svolgimento di un incarico professionale, deve osservare procedure e formalità corrette e comportarsi con lealtà.

Salvo impedimenti particolari, casi di urgenza, di forza maggiore o altre gravi ragioni, il dottore commercialista deve rispettare le disposizioni contenute nei successivi articoli di questo capo.

Articolo 33

Prima di accettare l'incarico, il dottore commercialista deve:

a) accertarsi che il cliente abbia informato il collega della richiesta di sostituzione;

b) accertarsi che la sostituzione non sia richiesta dal cliente per sottrarsi al rispetto della legge, alla corretta esecuzione dell'incarico imposta dal precedente collega o al riconoscimento delle sue legittime competenze professionali;

c) invitare il cliente a pagare le competenze dovute al precedente collega, salvo, che il loro ammontare sia stato debitamente contestato.

Articolo 34

Il dottore commercialista che venga sostituito da altro collega deve prestare al subentrante piena col-

laborazione e adoperarsi affinché il subentro avvenga senza pregiudizio per il cliente.

Articolo 35

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.

Articolo 36

In caso di decesso di un collega, il dottore commercialista, chiamato a sostituirlo nella temporanea gestione dello studio dal Presidente del Consiglio dell'Ordine di appartenenza, ha l'obbligo di accettare l'incarico, salvo giustificato impedimento.

Il successore deve agire con particolare diligenza, avendo riguardo agli interessi degli eredi, dei clienti e dei collaboratori del collega deceduto.

In presenza di pratiche iniziate dal collega deceduto e continuate dal successore, la liquidazione dei rispettivi compensi spettanti ai due dottori commercialisti avviene, nei casi dubbi o in quelli di rilevante interesse economico, previo parere del Consiglio dell'Ordine.

Articolo 37

In caso di sospensione o di altro temporaneo impedimento di un dottore commercialista, il collega chiamato a sostituirlo cura la gestione dello studio del sospeso o impedito con particolare diligenza e si adopera a conservarne le caratteristiche personali, organizzative, economiche e finanziarie.

Il sostituto non può accettare incarichi da clienti del collega sostituito prima che siano decorsi due anni dalla conclusione della sostituzione.

Si applica l'ultimo comma dell'articolo precedente.

CAPO III

L'ASSISTENZA AD UNO STESSO CLIENTE

Articolo 38

Se il cliente chiede al dottore commercialista di

prestare la propria opera per un incarico già affidato ad altro collega, dichiarando di voler essere assistito da entrambi, il nuovo interpellato non può accettare l'incarico se non gli consta il consenso del collega.

Articolo 39

I dottori commercialisti che assistono uno stesso cliente devono stabilire tra loro rapporti di cordiale collaborazione nell'ambito dei rispettivi compiti.

Essi devono tenersi reciprocamente informati sull'attività svolta e da svolgere e a tal fine si consultano per definire il comune comportamento.

Articolo 40

Il dottore commercialista, constatate nel comportamento del collega manifestazioni di condotta professionale gravemente scorretta, informa immediatamente il Consiglio dell'Ordine.

Articolo 41

Nello svolgimento del comune incarico ogni dottore commercialista deve evitare, di regola, di stabilire contatti diretti con il cliente senza preventiva intesa con i colleghi.

Deve, in ogni caso, astenersi da iniziative o comportamenti tendenti ad attirare il cliente nella propria esclusiva sfera.

Articolo 42

Il dottore commercialista che assista, con mandato limitato ad una sola pratica, un cliente indirizatogli da un collega, deve cessare il rapporto professionale con il cliente dopo aver esaurito l'incarico. In tal caso i rapporti economici si instaurano direttamente fra il dottore commercialista ed il cliente del collega, previa consultazione con quest'ultimo.

CAPO IV

L'ASSISTENZA A CLIENTI AVENTI INTERESSI DIVERSI

Articolo 43

Il dottore commercialista deve comportarsi, nei

confronti del collega di controparte, secondo i principi e le regole generali di colleganza, curando, con particolare attenzione, che non abbiano a crearsi motivi di contrasto personale.

Articolo 44

La tutela dei giusti interessi del cliente non può mai condurre a comportamenti che non siano improntati a correttezza e lealtà.

Il dottore commercialista, in particolare, non trae profitto dall'eventuale impedimento del collega di controparte; né si giova di informazioni confidenziali o di scritti di carattere riservato che lo stesso gli abbia fornito.

Egli si attiene inoltre, dal trattare direttamente con la parte avversa, se non in presenza o con il consenso del collega.

Articolo 45

Il dottore commercialista non solo non esprime apprezzamenti o giudizi critici sull'operato del collega, ma usa la massima moderazione quando insorgono contrasti di opinione sulle modalità tecniche di svolgimento della pratica.

Si applica il disposto del precedente articolo 40.

TITOLO IV ALTRI RAPPORTI

CAPO I RAPPORTI CON I COLLABORATORI

Articolo 46

Il dottore commercialista deve mantenere nei rapporti con i propri collaboratori indipendenza morale ed economica.

In particolare il dottore commercialista deve evitare di fruire della collaborazione di terzi che esercitano abusivamente la professione e non deve distogliere con mezzi scorretti i collaboratori altrui.

Articolo 47

Il dottore commercialista deve preoccuparsi di

fornire ai collaboratori l'insegnamento necessario a consentire loro di svolgere con consapevolezza i compiti loro affidati e di migliorarne la preparazione.

Articolo 48

Il dottore commercialista deve retribuire i collaboratori in relazione alla natura del rapporto di collaborazione ed alla qualità e quantità delle loro prestazioni.

Articolo 49

Il dottore commercialista deve vigilare che i suoi collaboratori siano a conoscenza e rispettino gli obblighi del segreto e della riservatezza professionale, che anch'essi sono tenuti ad osservare.

CAPO II RAPPORTI CON L'ORDINE

Articolo 50

Il dottore commercialista coopera disinteressatamente all'attività dell'Ordine cui appartiene, nell'ambito dei compiti dell'ente professionale.

Solo per validi motivi egli può non accettare o dimettersi da un incarico a cui è stato chiamato.

Articolo 51

Il dottore commercialista ha il dovere di partecipare, di regola, alle assemblee degli iscritti all'Ordine.

Articolo 52

Il dottore commercialista deve denunciare al Consiglio dell'Ordine ogni tentativo di imporgli comportamenti non conformi ai principi della deontologia professionale.

CAPO III RAPPORTI CON I PUBBLICI UFFICI

Articolo 53

Nei rapporti con i magistrati, i membri delle com-

missioni tributarie e i funzionari della pubblica amministrazione il dottore commercialista si comporta con cortesia e rispetto delle pubbliche funzioni, senza assumere atteggiamenti in contrasto con la propria dignità professionale.

Egli non deve sollecitare incarichi o favori di alcun genere.

Articolo 54

Il dottore commercialista che sia in rapporti di parentela o amicizia o familiarità con i soggetti di cui al primo comma dell'Articolo 53 non deve utilizzare né sottolineare né vantare tale circostanza al fine di avvantaggiare l'esercizio della sua attività professionale.

CAPO IV

RAPPORTI CON LA STAMPA ED ALTRI MEZZI DI INFORMAZIONE

Articolo 55

Nei rapporti con la stampa e con gli altri mezzi di informazione il dottore commercialista, specie in occasione di interventi professionali in casi di gran-

de risonanza, deve usare cautela per rispetto all'obbligo di riservatezza nei confronti del cliente e all'osservanza delle disposizioni dell'Articolo 10.

CAPO V

ALTRI RAPPORTI

Articolo 56

Il dottore commercialista, qualora nell'esercizio della professione abbia rapporti con iscritti ad altri albi professionali, deve attenersi al principio del reciproco rispetto e della salvaguardia delle specifiche competenze.

Articolo 57

È vietato al dottore commercialista favorire chi esercita abusivamente un'attività professionale.

Gli è altresì vietata l'intermediazione dietro corrispettivo per procacciare clienti a sé o ad altri.

Articolo 58

Il titolo di dottore commercialista deve essere indicato per intero.