

Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti

**CODICE DI DEONTOLOGIA PROFESSIONALE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI**

Testo in vigore dal 12.8.07

(Aggiornato con modifiche adottate con delibera del CNDC n. 194 del 13 giugno 2007)

INDICE

PREAMBOLO

TITOLO 1 - PRINCIPI GENERALI

- 1 Natura delle norme deontologiche
- 2 Ambito di applicazione
- 3 Indipendenza e obiettività
- 4 Integrità
- 5 Riservatezza
- 6 Concorrenza e qualità della prestazione
- 7 Comportamento del collega italiano all'estero e del collega straniero in Italia
- 8 Rapporti con altri professionisti
- 9 Assicurazione rischi professionali

TITOLO 2 - RAPPORTI PROFESSIONALI

Capo 1 - Rapporti con i colleghi

- 10 Collaborazione tra colleghi
- 11 Subentro ad un collega
- 12 Assistenza congiunta allo stesso cliente
- 13 Assistenza a clienti aventi interessi diversi
- 14 Corrispondenza tra colleghi

Capo 2 - Rapporti con i clienti

- 15 Accettazione dell'incarico
- 16 Esecuzione dell'incarico
- 17 Cessazione dell'incarico
- 18 Fondi dei clienti, garanzie e prestiti
- 19 Compenso professionale

Capo 3 - Rapporti con gli enti istituzionali di categoria

- 20 Elettorato attivo
- 21 Elettorato passivo
- 22 Incarichi istituzionali
- 23 Rapporti con gli Ordini locali ed il Consiglio Nazionale
- 24 Rapporti con la Cassa Nazionale di Previdenza

Capo 4 - Rapporti con i collaboratori e i dipendenti

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

Capo 5 - Rapporti con i praticanti

- 29 Doveri del professionista
- 30 Obblighi del praticante
- 31 Trattamento economico e durata del praticantato

Capo 6 - Altri rapporti

- 32 Rapporti con i pubblici uffici
- 33 Rapporti con la stampa
- 34 Rapporti con altre professioni

TITOLO 3 - CONCORRENZA

- 35 Utilizzo di cariche pubbliche
- 36 Esercizio abusivo dell'attività professionale
- 37 Divieto di intermediazione
- 38 Pubblicità informativa

TITOLO 4 - DISPOSIZIONI TRANSITORIE

- 39 entrata in vigore

PREAMBOLO

1. L'esercizio della professione di Dottore commercialista è attività di scienza e di pubblica utilità.
2. Il titolo di Dottore commercialista deve essere indicato per intero.
3. La fiducia è alla base dei rapporti professionali del dottore commercialista.
4. Il Dottore commercialista deve comportarsi con buona fede, correttezza, lealtà e sincerità.

TITOLO 1 - PRINCIPI GENERALI

Articolo 1 - Natura delle norme deontologiche

Il presente codice ha natura di regolamento interno all'Ordine professionale dei Dottori commercialisti riconosciuto come ordinamento autonomo capace di esercitare poteri regolamentari nei confronti dei consigli degli ordini periferici. Le norme deontologiche sono regole di condotta caratterizzate da un contenuto etico - sociale con valore precettivo. Il Dottore commercialista è tenuto ad osservarle nello svolgimento dell'attività professionale.

Articolo 2- Ambito di applicazione

Le norme deontologiche si applicano a tutti i Dottori commercialisti nell'esercizio della propria attività professionale, nei rapporti con i clienti, con i colleghi e con terzi. Le norme sono applicabili anche ai praticanti.

Articolo 3 - Indipendenza e obiettività

1. Il Dottore commercialista non può, in alcun caso, rinunciare alla propria libertà e indipendenza professionale.
2. Il Dottore commercialista affida la sua reputazione alla propria coscienza, obiettività, competenza ed etica professionale, con affrancazione da asservimenti materiali, morali, politici ed ideologici, respingendo ogni influenza esterna. Non fa discriminazione di religione, razza, nazionalità, ideologia politica, sesso e classe sociale.
3. Il Dottore commercialista non deve incoraggiare azioni infondate ed una eccessiva litigiosità. Deve favorire, per quanto possibile, soluzioni equilibrate e transazioni amichevoli.

Articolo 4 - Integrità

1. Il comportamento del Dottore commercialista deve essere consono alla dignità ed al decoro della professione anche al di fuori dell'esercizio professionale.
2. Il Dottore commercialista deve astenersi da qualsiasi azione che possa arrecare discredito al prestigio della professione ed all'Ordine cui appartiene.
3. Il Dottore commercialista deve adempiere regolarmente alle obbligazioni assunte nei confronti di terzi, per non compromettere la fiducia degli stessi nei confronti di chi esercita la professione.

Articolo 5 - Riservatezza

Il dottore commercialista, oltre a rispettare l'obbligo del segreto professionale, deve osservare un atteggiamento di riserbo in relazione alle notizie apprese, sia nell'esercizio della professione che in via incidentale, anche ove queste riguardino la sfera personale del cliente o di coloro che sono al medesimo legati da vincoli familiari ed economici.

Articolo 6 - Concorrenza e qualità della prestazione

1. Il Dottore commercialista svolge la propria attività professionale nel rispetto delle norme poste a tutela della concorrenza ed avendo cura di assicurare elevati livelli di qualità delle prestazioni rese.
2. Il Dottore commercialista ha l'obbligo del continuo aggiornamento e della formazione professionale continua secondo la disciplina del relativo regolamento.

Articolo 7 - Comportamento del Dottore commercialista italiano all'estero e del collega straniero in Italia

1. Nell'esercizio di attività professionali all'estero, il Dottore commercialista è tenuto al rispetto delle norme deontologiche proprie nonché di quelle applicabili all'attività professionale svolta all'estero, se ed in quanto esistenti.
2. Il professionista straniero che eserciti legittimamente in Italia attività proprie del Dottore commercialista è tenuto al rispetto delle norme deontologiche italiane.

Articolo 8 - Rapporti con altri professionisti

Il Dottore commercialista che eserciti la professione insieme 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 presente codice.

Articolo 9 - Assicurazione rischi professionali

Il Dottore commercialista deve porsi in condizione di poter risarcire gli eventuali danni causati nell'esercizio della professione anche mediante un'adeguata copertura assicurativa.

TITOLO 2 - RAPPORTI PROFESSIONALI

Capo 1 - Rapporti con i colleghi

Articolo 10 - Collaborazione tra colleghi

1. Il Dottore commercialista deve comportarsi con i colleghi con correttezza, considerazione, cortesia e cordialità. Costituiscono manifestazioni di cortesia e di considerazione la puntualità, la tempestività e la sollecitudine nei rapporti con i colleghi.
2. Il Dottore commercialista non può usare espressioni sconvenienti ed offensive nello svolgimento dell'attività professionale, nemmeno per ritorsione nei confronti del comportamento scorretto di colleghi o di terzi.
3. Il giovane Dottore commercialista deve trattare con riguardo il collega più anziano, il quale, con suggerimenti e consigli può rappresentare una guida ed un esempio nell'esercizio della professione.
4. Il Dottore commercialista deve astenersi dall'esprimere giudizi o dall'avviare azioni suscettibili di nuocere alla reputazione dei colleghi, senza fondato motivo.
5. 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.
6. Il presente articolo si applica anche con riferimento ai rapporti tra colleghi all'interno di uno studio associato, ed ai rapporti tra colleghi che risolvono il contratto o l'accordo di associazione professionale tra loro esistente.

Articolo 11 - Subentro ad un collega

1. 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 che seguono.
2. 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 legittime spettanze di quest'ultimo;

c) invitare il cliente a pagare il compenso dovuto al precedente collega, salvo che tale ammontare sia stato debitamente contestato.

3. Il Dottore commercialista che venga sostituito da altro collega deve prestare al subentrante piena collaborazione e adoperarsi affinché il subentro avvenga senza pregiudizio per il cliente.

4. 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.

5. 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.

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

7. 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.

8. 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.

Articolo 12 - Assistenza congiunta allo stesso cliente

1. 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.

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

3. Nello svolgimento del comune incarico ogni Dottore commercialista deve evitare, di regola, di stabilire contatti diretti con il cliente assistito dall'altro collega, senza preventiva intesa con i colleghi.

Articolo 13 - Assistenza a clienti aventi interessi diversi

1. La tutela dei giusti interessi del cliente non può mai condurre a comportamenti che non siano improntati a correttezza e lealtà.
2. Il Dottore commercialista deve comportarsi, nei confronti del collega che assista altro cliente, secondo i principi e le regole generali di colleganza, curando che non abbiano a crearsi motivi di contrasto personale, ed astenendosi dal trattare direttamente con il cliente del collega.
3. Il dottore commercialista non esprime apprezzamenti o giudizi critici sull'operato del collega ed usa la massima moderazione quando insorgono contrasti di opinione sulle modalità tecniche di svolgimento della pratica.
4. Il dottore commercialista, in particolare, non trae profitto dall'eventuale impedimento del collega che assiste altro cliente; né si giova di informazioni confidenziali o di scritti di carattere riservato che lo stesso gli abbia fornito.

Articolo 14 - Corrispondenza tra colleghi

1. Il Dottore commercialista non può divulgare scritti o informazioni riservate ricevute, anche occasionalmente, da un collega o da altri professionisti.
2. Il Dottore commercialista non può divulgare o registrare una conversazione, senza il consenso del collega o, se si tratta di conferenze, senza il consenso di tutti i partecipanti. In caso di comunicazioni a distanza deve rendere nota agli interlocutori l'eventuale partecipazione di terzi.

Capo 2 - Rapporti con i clienti

Articolo 15 - Accettazione dell'incarico

1. Il Dottore commercialista deve informare tempestivamente il cliente della propria decisione di accettare o meno l'incarico.
2. Il Dottore commercialista deve adoperarsi, affinché il mandato sia conferito per iscritto, onde precisarne limiti e contenuti, anche allo scopo di definire l'ambito delle proprie responsabilità.
3. È comunque opportuno che il dottore commercialista, il quale abbia ricevuto un mandato verbale, ne dia conferma scritta al cliente.
4. Il Dottore commercialista che accetta un incarico deve assicurare la specifica competenza richiesta ed anche un'adeguata organizzazione dello studio.

Articolo 16 - Esecuzione dell'incarico

1. Il Dottore commercialista deve usare la diligenza e la perizia richieste dalle norme che regolano il rapporto professionale nel luogo e nel tempo in cui esso è svolto.
2. Il Dottore commercialista deve, tempestivamente, illustrare al cliente, con semplicità e chiarezza gli elementi essenziali e gli eventuali rischi connessi alla pratica affidatagli.
3. Il Dottore commercialista deve inoltre, nel corso del mandato, ragguagliare tempestivamente il cliente sugli avvenimenti essenziali.
4. 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.
5. 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 opportune e svolgere tutte le attività confacenti allo scopo concordato con il cliente.
6. Il Dottore commercialista, nell'esecuzione dell'incarico conferito, non deve perseguire interessi personali o assumere cointeressenze di natura economico - professionale.

Articolo 17 - Cessazione dell'incarico

1. Il Dottore commercialista non deve proseguire nello svolgimento dell'incarico qualora sopravvengano circostanze o vincoli che possano influenzare la sua libertà di giudizio ovvero condizionare il suo operato.
2. Il Dottore commercialista non deve proseguire nell'assolvimento dell'incarico se la condotta o le richieste del cliente, o altri gravi motivi, ne impediscono il corretto svolgimento.
3. Il Dottore commercialista che non sia in grado di assolvere al proprio incarico con specifica competenza, a causa di sopravvenute modificazioni alla natura del medesimo ovvero per difficoltà della pratica, deve informare tempestivamente il cliente e chiedere di essere sostituito o affiancato da altro professionista.
4. Nel caso di cessazione dall'incarico il Dottore commercialista deve avvertire il cliente tempestivamente, soprattutto se l'incarico deve essere proseguito da altro professionista.
5. Il Dottore commercialista è tenuto alla rigorosa osservanza degli articoli 2235 e 2237 del codice civile.

Articolo 18 - Fondi dei clienti, garanzie e prestiti

1. Il Dottore commercialista non deve impegnarsi patrimonialmente o fornire garanzie al cliente o per conto di questi.

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

Articolo 19 - Compenso professionale

1. Il compenso, liberamente determinato dalle parti, deve essere commisurato all'importanza dell'incarico, alle conoscenze tecniche e all'impegno richiesti, tenuto conto anche del risultato economico conseguito e dei vantaggi, anche non patrimoniali, derivati al cliente.

2. 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.

3. E' fatto divieto di ritenere i documenti e gli atti per il mancato pagamento degli onorari o per il mancato rimborso delle spese anticipate .

Capo 3 - Rapporti con gli enti istituzionali di categoria

Articolo 20 - Elettorato attivo

1. Il Dottore commercialista partecipa, di regola, alle assemblee elettive così come alle altre assemblee istituzionali.

2. Ciascun iscritto può svolgere attività di promozione elettorale nei confronti di candidati a cariche elettive, diffondendo programmi e notizie relative alle proprie attività, non solo professionali. Può indicare le differenze tra il programma di un candidato e quelli di altri colleghi che si candidino per la medesima carica. Nell'esprimere critiche o proposte inerenti alla carica, l'iscritto dovrà comunque astenersi da considerazioni irrispettose nei confronti dei candidati.

Articolo 21 - Elettorato passivo

Il Dottore commercialista che si candidi per una carica istituzionale elettiva può informarne i colleghi anche diffondendo programmi e notizie riguardanti la sua attività non soltanto professionale, purché nei limiti consentiti dalle norme di deontologia. Può indicare le differenze tra il proprio programma e quelli di altri colleghi, candidati per la medesima carica. Nell'esprimere critiche o proposte inerenti alla carica il Dottore commercialista deve comunque astenersi da considerazioni irrispettose nei confronti di altri candidati.

Articolo 22 - Incarichi istituzionali

1. Il Dottore commercialista che ricopre incarichi istituzionali in base all'ordinamento professionale a livello locale o nazionale:

- opera con spirito di servizio nei confronti dell'intera categoria per la valorizzazione della professione, nell'interesse pubblico e degli iscritti tutelando la pari dignità e pari opportunità di ciascun iscritto;
- promuove le iniziative volte a realizzare aggregazioni e associazioni professionali, allo scopo di favorire la formazione, la specializzazione degli iscritti e il miglioramento delle prestazioni professionali;
- favorisce, nel rispetto delle norme dell'Ordinamento, l'evoluzione e lo sviluppo del senso di identità e di appartenenza alla categoria;
- si astiene dall'accettare incarichi professionali nel caso in cui venga richiesta all'Ordine l'indicazione di singoli nominativi per lo svolgimento di tali incarichi;
- promuove e favorisce la partecipazione di tutti gli iscritti alla vita dell'Ordine, anche al fine di assicurare il ricambio negli organi di governo della professione, locali e nazionali, per i quali è raccomandato un adeguato rinnovamento.

2. E' opportuno che il Dottore commercialista che ricopra incarichi di rappresentanza della categoria professionale si astenga dall'esercizio di tale funzione per il periodo in cui intenda partecipare a competizioni elettorali che comportino particolare visibilità.

Articolo 23 - Rapporti con gli Ordini locali ed il Consiglio Nazionale

Fatto salvo il diritto di critica, ciascun iscritto deve comportarsi, nei confronti degli organi della professione, con rispetto e considerazione. Dovrà rendersi disponibile nei limiti delle sue possibilità per eventuali richieste di collaborazione e partecipare attivamente alla vita dell'Ordine.

Articolo 24 - Rapporti con la Cassa Nazionale di previdenza

1. Il Dottore commercialista deve partecipare nei limiti del possibile alle elezioni dei delegati alla Cassa Nazionale di Previdenza e deve corrispondere regolarmente e tempestivamente i contributi dovuti.

Capo 4 - Rapporti con collaboratori e dipendenti

Articolo 25 - Rapporti con collaboratori e dipendenti

1. I rapporti con i collaboratori devono essere improntati al reciproco rispetto e coordinati in modo tale da consentire il miglior svolgimento dell'attività professionale.

2. In particolare il Dottore commercialista deve evitare di avvalersi della collaborazione di terzi che esercitano abusivamente la professione e non deve distogliere con mezzi sleali i collaboratori altrui.

Articolo 26 - Remunerazione dei dipendenti

Nei rapporti con i dipendenti il Dottore commercialista è tenuto a rispettare le norme dei contratti collettivi per gli studi professionali sia per quanto attiene alla retribuzione sia per quanto attiene alle qualifiche previste.

Articolo 27 - Rispetto della riservatezza

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

Articolo 28 - Collaboratori di altri titolari

Nell'ipotesi di collaborazione con soggetti provenienti da altri studi professionali il Dottore commercialista deve attenersi a principi di lealtà e correttezza con i colleghi titolari di tali altri studi.

Capo 5 - Rapporti con i praticanti

Articolo 29 - Doveri del professionista

1. Il Dottore commercialista ha il dovere di favorire lo sviluppo della professione accogliendo, nei limiti delle proprie esigenze operative, chi chieda, direttamente o attraverso l'Ordine locale, di poter svolgere il tirocinio professionale, ovvero adoperandosi perché tale possibilità si realizzi presso altri colleghi.

2. Il Dottore commercialista deve consentire a chi svolge il tirocinio presso il proprio studio l'apprendimento dell'etica, oltreché della tecnica e della pratica professionale riferita ai campi di attività dello studio anche, in quanto possibile, permettendo al tirocinante di partecipare, in qualità di uditore, alla trattazione delle pratiche con il cliente e i terzi. Non è consentito affidare a chi svolge tirocinio professionale solo compiti meramente esecutivi.

3. Il Dottore commercialista deve gestire i rapporti con chi svolge il tirocinio presso il suo studio nella massima chiarezza con riferimento ai compiti, ai ruoli, agli elementi retributivi di cui al successivo articolo 31 ed in generale a tutte le condizioni alle quali le

due parti si devono attenere durante e dopo lo svolgimento del tirocinio. E' opportuno che il rapporto sia disciplinato per iscritto.

4. Il Dottore commercialista deve consegnare al praticante all'inizio del periodo di tirocinio una copia del codice deontologico approvato dal Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti.

5. Il Dottore commercialista deve vigilare affinché il praticante sia a conoscenza e rispetti gli obblighi del segreto e della riservatezza professionale, che anch'egli è tenuto ad osservare.

Articolo 30 - Obblighi del praticante

1. Il praticante deve astenersi, con il massimo scrupolo, dal tentativo di acquisire clienti attingendoli dalla clientela dello studio presso il quale svolge il tirocinio. Al termine del tirocinio non potrà appropriarsi di procedure e modulistica propria dello studio, né potrà, per un ragionevole periodo di tempo successivo alla cessazione del rapporto di tirocinio, accettare incarichi da clienti conosciuti presso lo studio durante il tirocinio stesso, senza l'esplicito consenso del titolare.

2. Il praticante non può usare carta da lettere o biglietti da visita intestati dai quali egli risulti come collaboratore dello studio presso il quale svolge il tirocinio senza l'esplicito consenso del titolare.

3. Il praticante è tenuto a rispettare tutte le regole deontologiche proprie del dottore commercialista.

Articolo 31 - Trattamento economico e durata del praticantato

1. Il rapporto di praticantato - considerato come periodo di apprendimento professionale - è per sua natura gratuito. Tuttavia, il Dottore commercialista non mancherà di attribuire al praticante somme, a titolo di borsa di studio, per favorire ed incentivare l'assiduità e l'impegno nell'attività svolta.

2. Il praticantato finalizzato al sostenimento dell'Esame di Stato non dovrebbe protrarsi oltre il periodo mediamente necessario in relazione alle previsioni di legge e ai tempi tecnici inerenti al calendario della sessione d'esame.

3. Trascorso tale periodo il rapporto di collaborazione, potendo comportare una diversa configurazione giuridica, sarà regolato dalla libera determinazione delle parti, così come ogni rapporto di collaborazione con praticanti che abbiano già sostenuto l'Esame di Stato con esito favorevole.

Capo 6 - Altri rapporti

Articolo 32 - Rapporti con i pubblici uffici

1. Nei rapporti con i magistrati, i membri delle commissioni tributarie e i funzionari della pubblica amministrazione, il Dottore commercialista si comporta con rispetto delle pubbliche funzioni, senza assumere atteggiamenti in contrasto con la propria dignità professionale.

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

Articolo 33 - Rapporti con la stampa

Nei rapporti con la stampa e con gli altri mezzi di informazione il dottore commercialista, in particolar modo in occasione di interventi professionali in eventi di grande risonanza, deve usare cautela in ossequio all'obbligo di riservatezza nei confronti del cliente e all'osservanza delle disposizioni dell'Articolo 38.

Articolo 34 - Rapporti con altre professioni

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.

TITOLO 3 - CONCORRENZA

Articolo 35 - Utilizzo di cariche pubbliche

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 o per altri.

Articolo 36 -Esercizio abusivo dell'attività professionale

È vietato al Dottore commercialista favorire l'esercizio abusivo della professione.

Articolo 37 - Divieto di intermediazione

E' vietata l'intermediazione che possa pregiudicare l'indipendenza e l'obiettività del professionista.

Articolo 38 - Informazione e pubblicità informativa¹

1. E' consentita la comunicazione a terzi, con ogni mezzo, di informazioni aventi ad oggetto: l'attività professionale, le specializzazioni ed i titoli professionali posseduti, la struttura dello studio ed i compensi delle prestazioni.
2. Il messaggio comunicato e la scelta dei mezzi devono in ogni caso ispirarsi alla moderazione ed al buon gusto.
3. Le informazioni devono essere trasparenti, veritiere, corrette e non devono essere equivoche, ingannevoli, denigratorie.
4. Non possono essere menzionati nominativi dei clienti che non abbiano fornito il proprio consenso, né promosse le attività di altri soggetti.
5. Nella denominazione dello studio possono essere menzionati i nomi dei colleghi che abbiano fatto parte in passato dello studio, previo esplicito consenso di questi o degli eredi.
6. Gli iscritti appartenenti ad istituzioni e ad associazioni senza fini di lucro possono utilizzare, nell'esercizio della professione, il logo rappresentativo delle stesse e l'eventuale titolo, solo se i loro fini istituzionali siano attinenti all'oggetto dell'attività professionale dei Dottori Commercialisti.
7. Oltre all'utilizzo dei segni distintivi personali, l'iscritto può utilizzare il logo rappresentativo dell'Ordine professionale secondo le regole emanate dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti.

¹ La circolare interpretativa all'articolo 32 è stata ritirata.

TITOLO 4 - DISPOSIZIONI TRANSITORIE

Articolo 39 - Entrata in vigore

Il presente Codice di deontologia professionale entra in vigore nel novantesimo giorno successivo alla data della delibera di adozione del presente testo del codice da parte del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti. Le norme deontologiche precedentemente approvate, con delibera del 10 febbraio 1987, sono abrogate a partire dalla stessa data.

Le modifiche al codice deontologico hanno efficacia a partire dal sessantesimo giorno successivo alla data della delibera del Consiglio Nazionale che le ha approvate.

Le norme di cui al presente codice estendono la propria efficacia anche ai fatti deontologicamente sanzionabili commessi prima della loro entrata in vigore se l'applicazione delle stesse risulta essere più favorevole al trasgressore sempreché la pena disciplinare non sia stata irrogata con provvedimento del Consiglio Nazionale.