



ALLEGATO "B"

NORME DI DEONTOLOGIA PROFESSIONALE

Titolo I - PRINCIPI GENERALI

Art. 1 - L'esercizio della professione di dottore commercialista è attività di scienza giuridico economica.

Art. 2 - Il dottore commercialista deve svolgere la propria attività professionale con lealtà, integrità morale e correttezza, adempiendo ai propri doveri con diligenza e obiettività.

Art. 3 - La fiducia è alla base di rapporti professionali del dottore commercialista. Il dottore commercialista deve comportarsi con fedeltà nello svolgimento degli incarichi affidatigli dal cliente, fornendogli, se richiesto, tutte le informazioni sull'attività in corso, conservando il segreto sull'attività prestata e mantenendo comunque la riservatezza sugli affari trattati.

Art. 4 - Il dottore commercialista non può, in alcun caso, rinunciare alla propria libertà ed indipendenza professionale. Egli ha il dovere di evitare situazioni di incompatibilità e comunque ove queste dovessero presentarsi è tenuto a dichiararle tempestivamente al cliente.

Art. 5 - Il dottore commercialista ha il dovere di curare costantemente il proprio aggiornamento professionale.

Art. 6 - 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.

Art. 7 - Anche al di fuori dell'esercizio della professione, il dottore commercialista deve tenere una condotta irrepreensibile, improntata al decoro, alla dignità e alla probità che si addicono alle sue funzioni.

Egli deve astenersi dall'usare espressioni sconvenienti ed offensive nell'attività professionale e da qualsiasi azione che possa arrecare discredito al prestigio della professione ed all'Ordine cui appartiene.

Art. 8 - Il dottore commercialista deve sconsigliare azioni infondate ed un'inconsulta litigiosità. Deve favorire, per quanto possibile, soluzioni equilibrate e transazioni amichevoli.

Art. 9 - Il dottore commercialista deve rispettare ed applicare in maniera rigorosa la legislazione vigente in materia di onorari professionali, a garanzia della qualità della prestazione e del decoro professionale.

Art. 10 - Al dottore commercialista e/o all'Esperto Contabile è consentita la pubblicità informativa, mediante la quale poter comunicare informazioni attinenti all'attività professionale svolta ed ai servizi offerti alla clientela, ai titoli professionali, alle specializzazioni possedute ed al curriculum personale, nonché alla composizione e struttura organizzativa dello studio.



Con apposita deliberazione da adottarsi da parte del Consiglio Direttivo e da sottoporre all'Approvazione dell'Assemblea e da comunicarsi a tutti gli iscritti a mezzo raccomandata a.r. o sistemi equipollenti, verranno individuate le modalità ed i mezzi consentiti per l'effettuazione della pubblicità informativa.

L'eventuale effettuazione di pubblicità informativa in violazione delle disposizioni che precedono è passibile di sanzione disciplinare con le modalità e nei termini stabiliti agli artt. 34 e seguenti dello statuto ODCEC.

E' vietata ogni forma di pubblicità promozionale ai fini commerciali, nonché la divulgazione di informazioni riguardanti i compensi professionali o informazioni riguardanti la propria clientela e/o le loro imprese, iniziative o attività.

I siti internet, le pagine sui social network ed i mezzi di comunicazione come la carta stampata adottati dall'Isritto, o dallo studio di cui fa parte, per finalità di comunicazione o di pubblicità informativa non possono contenere riferimenti o messaggi commerciali o promozionali.

Le forme, i contenuti, i mezzi e le modalità di comunicazione del messaggio di pubblicità informativa devono rispettare i criteri generalmente riconosciuti dal Consiglio dell'ODCEC e dall'Assemblea e devono essere improntati al buon gusto e decoro e salvaguardare l'immagine e la dignità della professione.

Le informazioni trasmesse devono essere chiare, veritiere e corrette e non possono essere imprecise, ingannevoli, offensive o comparative.

Non può essere effettuata alcuna pubblicità, nemmeno informativa, riferita ai propri clienti o ad altri rapporti clientelari.

Il titolo accademico di professore può essere utilizzato, qualora riferito ad un ruolo di professore universitario nel settore oggetto della professione, precisando la qualifica, la materia di insegnamento, l'istituto accademico di riferimento ed il periodo di svolgimento dell'incarico. L'utilizzo del titolo di cui al comma che precede, è subordinato al rilascio di preventiva ed apposita certificazione rilasciata dal corrispondente Ateneo e/o Istituto Accademico legalmente riconosciuto che ne identifichi il titolo, la qualifica e le materie oggetto dell'insegnamento ed il periodo di svolgimento dell'incarico.

Nelle comunicazioni e nei messaggi di pubblicità informativa va riportato l'esatto titolo professionale, conformemente alle previsioni di cui alla normativa vigente, e precisamente il titolo di "dottore commercialista", di "ragioniere commercialista" o di "esperto contabile" a seconda della propria qualifica, con la completa indicazione dello specifico titolo professionale posseduto.

L'iscritto può adottare segni distintivi propri o del proprio studio professionale e può utilizzare altresì i segni distintivi dell'Ordine professionale e del Consiglio Nazionale, secondo le regole emanate dai rispettivi organismi.

Art. 11 - Il dottore commercialista deve rispettare le norme deontologiche degli ordini dei dottori commercialisti di altri stati quando si trovi ad operare, anche indirettamente, in altri stati o quando entri in contrasto con colleghi che vi operino, ove tali norme non contrastino col presente statuto e con norme inderogabili dell'ordinamento sammarinese.

Art. 11 bis - Al fine di favorire il rispetto del principio di effettività delle norme deontologiche, sono ammesse le segnalazioni di casi di violazione delle norme in materia di libera professione, comprese le norme deontologiche, compiute da parte di iscritti all'ODCEC o da soggetti terzi per l'adozione dei provvedimenti di legge ritenuti più opportuni.



Tali segnalazioni, che potranno essere anche anonime, dovranno essere trasmesse per iscritto al Consiglio dell'ODCEC, con l'obbligo in capo al Consiglio, e singolarmente dei suoi membri, di mantenere assoluta riservatezza in ordine all'identità del segnalante, sempreché in ragione della segnalazione e/o del segnalante il Consiglio dell'ODCEC non sia tenuto per legge o non ritenga di dover effettuare le dovute segnalazioni all'Autorità Giudiziaria o ad altra Pubblica Autorità competente per la materia segnalata.

Le segnalazioni dovranno essere sottoposte con la massima tempestività all'esame del Consiglio dell'ODCEC.

Il soggetto che ha effettuato la segnalazione, qualora identificatosi, dovrà essere prontamente informato dal Presidente della decisione assunta e dei provvedimenti esclusivamente definitivi eventualmente adattati da parte del Consiglio dell'ODCEC in ordine ai fatti segnalati.

Titolo II - RAPPORTI CON I CLIENTI

Capo I – Incompatibilità

Art. 12 - Nell'esercizio dell'attività professionale nonché delle funzioni di sindaco o di revisore in seno a società od enti di ogni tipo, il dottore commercialista deve attenersi a quanto disposto dalla legge, ed ai principi di indipendenza ed obiettività, evitando scrupolosamente di porsi in condizioni di incompatibilità o dichiarando la propria incompatibilità al cliente.

Capo II - Accettazione dell'incarico

Art. 13 - Il dottore commercialista deve far conoscere tempestivamente al cliente la sua decisione di accettare o meno l'incarico. Deve altresì 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. E' comunque opportuno che il dottore commercialista, il quale abbia ricevuto un mandato verbale, ne dia conferma scritta al cliente.

Art. 14 - Il dottore commercialista non deve accettare l'incarico se non possiede la specifica competenza necessaria per l'assolvimento del mandato o 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. Nel caso di incarichi di particolare natura o complessità il dottore commercialista, che non possiede specifica competenza ed adeguata organizzazione, non deve assumere il mandato. Quanto disposto nei commi precedenti si applica salvo consenso del cliente all'intervento di collaboratori o di altri esperti.

Capo III - Esecuzione dell'incarico

Art. 15 - 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.

Art. 16 - 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.



Art. 17 - 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.

Art. 18 - 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.

Art. 19 - 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

Art. 20 - 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.

Art. 21 - 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 o se la condotta o le richieste del cliente o altri gravi motivi ne impediscono lo svolgimento con correttezza e dignità.

Art. 22 - 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 può recedere dal contratto col cliente per giusta causa o giustificato motivo, astenendosi dalla ritenzione di cose e documenti ricevuti, se non per il periodo strettamente necessario alla tutela dei propri diritti.

Capo V - Riservatezza

Art. 23 - 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.

Art. 24 - 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 ininfluenza per il cliente stesso.

Art. 25 - E' fatto divieto al dottore commercialista di deporre come testimone su fatti appresi nell'esercizio della propria attività professionale, se non espressamente autorizzato da tutte le parti interessate.



Art. 26 - Il dottore commercialista non può divulgare né utilizzare per se o per altri scritti o informazioni riservati, ricevuti, anche occasionalmente, da un cliente.

Capo VI - Assicurazione dei rischi professionali

Art. 27 - Il dottore commercialista deve porsi in condizione di risarcire gli eventuali danni causati nell'esercizio della professione.

A tal fine è tenuto a stipulare un'adeguata polizza di assicurazione con compagnia di primaria importanza, nel rispetto delle indicazioni fissate dal Consiglio Direttivo dell'Ordine.

Titolo III -RAPPORTI TRA I COLLEGHI

Capo I - La colleganza

Art. 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.

Art. 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.

Art. 30 - Il dottore commercialista non può divulgare né utilizzare scritti o informazioni riservati, ricevuti, anche occasionalmente, da un collega.

Art. 31 - I dottori commercialisti, con spirito di solidarietà professionale, si devono ragionevole reciproca assistenza.

Capo II – Il subentro ad un collega nell'incarico professionale

Art. 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.

Art. 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.

Art. 34 - Il dottore commercialista che venga sostituito da altro collega deve prestare al subentrante la propria collaborazione.



Art. 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.

Art. 36 – In caso di decesso di un collega, il dottore commercialista, chiamato a sostituirlo nella temporanea gestione dello studio dal Consiglio dell'Ordine, 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.

Art. 37 - In caso di sospensione, di radiazione o di altro impedimento di un dottore commercialista, il collega chiamato da questi 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

Art. 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.

Art. 39 - I dottori commercialisti che assistono uno stesso cliente devono stabilire tra loro rapporti di correttezza e 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.

Art. 40 - Il dottore commercialista, constatate nel comportamento del collega manifestazioni di condotta professionale gravemente scorretta, informa immediatamente il Consiglio dell'Ordine.

Art. 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.

Art. 42 - Il dottore commercialista che assista, con mandato limitato ad una sola pratica, un cliente indirizzatogli 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

Art. 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.



Art. 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 astiene, inoltre, dal trattare direttamente con la parte avversa, se non in presenza o con il consenso del collega.

Art. 45 - Il dottore commercialista non solo non esprime apprezzamenti o giudizi 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 art. 40.

Titolo IV - ALTRI RAPPORTI

Capo I - Rapporti con collaboratori, praticanti e dipendenti.

Art. 46 - Il dottore commercialista deve mantenere nei rapporti con i propri collaboratori, praticanti e dipendenti 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 e i dipendenti altrui.

Art. 47 - Il dottore commercialista deve preoccuparsi di fornire a praticanti e dipendenti l'insegnamento necessario a consentire loro di svolgere con consapevolezza i compiti loro affidati e di migliorarne la preparazione.

Art. 48 - Il dottore commercialista deve retribuire i collaboratori e i praticanti in relazione alla natura del rapporto ed alla qualità e quantità delle loro prestazioni e comunque nel rispetto delle direttive impartite dal Consiglio dell'Ordine.

Art. 49 - Il dottore commercialista deve vigilare che i suoi collaboratori, praticanti e dipendenti siano a conoscenza e rispettino gli obblighi del segreto e della riservatezza professionale, che anch'essi sono tenuti ad osservare; egli è tenuto a informare il Consiglio dell'Ordine di eventuali comportamenti scorretti.

Capo II - Rapporti con l'Ordine

Art. 50 - Il dottore commercialista coopera disinteressatamente all'attività dell'Ordine. Solo per validi motivi egli può non accettare o dimettersi da un incarico a cui è stato chiamato.

Art. 51 - Il dottore commercialista ha il dovere di partecipare, di regola, alle assemblee degli iscritti all'Ordine.

Art. 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

Art. 53 - Nei rapporti con il personale della amministrazione e della giustizia il dottore commercialista si comporta con stima, rispetto e fiducia. Egli non deve sollecitare incarichi o favori di alcun genere.



Art. 54 - Il dottore commercialista che sia in rapporti di parentela o amicizia o familiarità con i soggetti di cui al primo comma dell'art. 53 non deve utilizzare, né sottolineare, né vantare tale circostanza al fine di avvantaggiare l'esercizio della propria attività professionale.

Capo IV - Rapporti con la stampa ed altri mezzi di informazione

Art. 55 - Nei rapporti con la stampa e con gli altri mezzi di informazione il dottore commercialista, in occasione di interventi professionali, deve usare cautela per rispetto all'obbligo di riservatezza nei confronti del cliente ed al divieto di pubblicità al proprio nome.

Capo V - Altri rapporti

Art. 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.

Art. 57 - E' vietato al dottore commercialista favorire chi esercita abusivamente un'attività professionale. E' altresì vietato al dottore commercialista di accaparrare la clientela fornendo prestazioni professionali o a mezzo agenzie o procacciatori.

Art. 58 - Abrogato