

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 dei 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 è vietata ogni forma di pubblicità diretta ed indiretta al proprio nome ed alla propria attività.

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.

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 - Al dottore commercialista in riferimento all'art. 10 è vietata la diffusione al di fuori della propria clientela di fogli e circolari. Sono comunque vietati la diffusione di avvisi pubblicitari, l'uso di titoli accademici o professionali non attinenti l'oggetto della professione e l'impiego di caratteri grafici vistosi.

Il titolo di dottore commercialista deve essere indicato per intero.