



NORME DI DEONTOLOGIA PROFESSIONALE

INDICE

PREFAZIONE

PREAMBOLO

SEZIONE A – PRINCIPI GENERALI

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

SEZIONE B – RAPPORTI ESTERNI

Cap. 1 – Rapporti con i colleghi

- 10 Cooperazione tra consulenti
- 11 Subentro ad un collega
- 12 Assistenza allo stesso cliente
- 13 Assistenza a clienti aventi interessi diversi
- 14 Corrispondenza tra consulenti
- 15 Rapporti con la controparte

Cap. 2 – Rapporti con clienti

- 16 Accettazione dell'incarico
- 17 Esecuzione dell'incarico
- 18 Cessazione dell'incarico
- 19 Fondi dei clienti
- 20 Tariffa professionale e qualità della prestazione

Cap. 3 – Rapporti con enti istituzionali di categoria

- 21 Elettorato attivo
- 22 Elettorato passivo
- 23 Incarichi istituzionali



24 Rapporti con gli Ordini locali e il Consiglio Nazionale

25 Rapporti con la Cassa Nazionale di Previdenza

Cap. 4 – Altri rapporti

26 Rapporti con i pubblici uffici

27 Rapporti con la stampa

28 Rapporti con altre professioni

Cap. 5 – Concorrenza

29 Utilizzo di cariche pubbliche

30 Esercizio abusivo dell'attività professionale

31 Divieto di intermediazione

32 Informazione e pubblicità informativa

SEZIONE C – RAPPORTI INTERNI

Cap.1 – Rapporti con collaboratori e dipendenti

33 Rapporti con i collaboratori e dipendenti

34 Remunerazione dei dipendenti

35 Rispetto della riservatezza

36 Collaboratori di altri titolari

Cap.2 – Rapporti con i praticanti

37 Doveri del professionista

38 Obblighi del praticante

39 Trattamento economico e durata del praticantato

Cap.3 – Disposizioni transitorie

40 Entrata in vigore



PREAMBOLO

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

Il titolo di dottore commercialista deve essere indicato per intero.

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

Il dottore commercialista deve comportarsi con buona fede, correttezza, lealtà e sincerità.

SEZIONE A – 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 normativi nei confronti dei consigli degli ordini periferici. 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 nella loro attività, nei rapporti fra di loro e nei rapporti con terzi. Le norme sono applicabili anche ai praticanti.

Articolo 3 – Indipendenza e obiettività

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

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.

Il dottore commercialista non deve incoraggiare azioni infondate ed una inconsulta litigiosità.

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



Articolo 4 – Integrità

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.

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 il segreto professionale, 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 6 – Aggiornamento professionale

Il dottore commercialista ha l'obbligo del continuo aggiornamento professionale.

Il dottore commercialista ha altresì l'obbligo della formazione professionale continua secondo la disciplina del relativo regolamento.

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

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.

Così il professionista straniero che eserciti legittimamente attività proprie del dottore commercialista in Italia dovrà rispettare le norme deontologiche italiane.

Articolo 8– Rapporti con altri professionisti

Il dottore commercialista che esercita la professione insieme ad altri professionisti, o che si avvale di esperti, non necessariamente iscritti ad albi professionali, per l'esercizio di un incarico, 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.

SEZIONE B – RAPPORTI ESTERNI

Cap. 1 – Rapporti con i colleghi

Articolo 10 – Cooperazione tra i colleghi

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.

Il dottore commercialista non può usare espressioni sconvenienti ed offensive nello svolgimento dell'attività professionale, nemmeno per ritorsione nei confronti di comportamento scorretto di colleghi o di terzi.

Il giovane dottore commercialista deve trattare con riguardo il collega anziano, il quale, con suggerimenti e consigli, gli è di guida e di esempio nell'esercizio della professione.

Il dottore commercialista deve astenersi dall'esprimere giudizi o dall'avviare azioni suscettibili di nuocere alla reputazione dei colleghi, senza fondato motivo.

Il dottore commercialista non può mettersi direttamente in contatto con una parte che egli sappia essere assistita da un altro collega, senza il consenso di quest'ultimo.

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

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 seguenti disposizioni.

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.

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.

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.

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.

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.

Il sostituto non può accettare incarichi da clienti del collega sostituito prima che sia decorso un ragionevole periodo di tempo dalla conclusione della sostituzione, salvo il caso di cessazione dell'attività del collega sostituito.



Al presente articolo si applica l'ultimo comma dell'articolo precedente.

Articolo 12 – Assistenza allo stesso cliente

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.

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.

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

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.

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.

Articolo 13 – Assistenza a clienti aventi interessi diversi

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.

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.

Si applica il disposto del terzo comma dell'articolo 12.

Articolo 14 – Corrispondenza tra colleghi

Il dottore commercialista non può divulgare scritti o informazioni riservate, ricevute, anche occasionalmente, da un collega o da altri professionisti.

Non può essere divulgata o registrata 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 essere resa nota agli interlocutori l'eventuale partecipazione di terzi.



Articolo 15 – Rapporti con la controparte

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.

Cap. 2 – Rapporti con i clienti

Articolo 16 – Accettazione dell'incarico

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

Il dottore commercialista deve adoperarsi, quando è possibile, affinché il mandato sia conferito per iscritto onde precisarne limiti e contenuti, anche allo scopo di definire 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.

Il dottore commercialista che accetta un incarico deve assicurare la richiesta specifica competenza ed anche un'adeguata organizzazione dello studio.



Articolo 17 – Esecuzione dell’incarico

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.

Il dottore commercialista deve, tempestivamente, 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.

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.

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.

Il dottore commercialista non deve assumere interessi personali o cointeressenze di natura economico – professionale.

Articolo 18 – Cessazione dell’incarico

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.

Il dottore commercialista non deve proseguire l’incarico se la condotta o le richieste del cliente, o altri gravi motivi, ne impediscono il corretto svolgimento.

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 secondo dei casi, di essere sostituito o affiancato da altro professionista.

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 articoli. 2235 e 2237 del codice civile e dell’Articolo 49 dell’Ordinamento professionale;



Articolo 19 – Fondi dei clienti, garanzie e prestiti

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

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.

Articolo 20 – Tariffa professionale e qualità della prestazione

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.



Cap. 3 – Rapporti con gli enti istituzionali di categoria

Articolo 21 – Elettorato attivo

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

Ciascun iscritto potrà svolgere attività di promozione elettorale nei confronti di candidati a cariche elettive, diffondendo programmi e notizie relative alle loro attività, non solo professionali. Potrà 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 22 – Elettorato passivo

Il dottore commercialista che si candida 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. Potrà indicare le differenze tra il proprio programma e quelli di altri colleghi che si candidino per la medesima carica. Nell'esprimere critiche o proposte inerenti alla carica dovrà comunque astenersi da considerazioni irrispettose nei confronti di altri candidati.

Articolo 23 - Incarichi istituzionali

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 del pubblico e degli iscritti tutelando la pari dignità e pari opportunità a 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 degli stessi;
- 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.

Il dottore commercialista che ricopre incarichi di rappresentanza della categoria professionale, è opportuno che si astenga dall'esercizio di tale funzione per il periodo in cui intenda partecipare a competizioni elettorali che comportino particolare visibilità.

Articolo 24 – Rapporti con gli Ordini locali e il Consiglio Nazionale

Fatto salvo il diritto di critica ciascun iscritto deve comportarsi, nei confronti degli organismi 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 25 – Rapporti con la Cassa Nazionale di previdenza

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.



Cap. 4 – Altri rapporti

Articolo 26 – Rapporti con i pubblici uffici

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.

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 sua attività professionale.

Articolo 27 – Rapporti con la stampa

Nei rapporti con la stampa e con gli altri mezzi di informazione il dottore commercialista, specie in occasione di interventi professionali in casi di grande risonanza, deve usare cautela per rispetto all'obbligo di riservatezza nei confronti del cliente e all'osservanza delle disposizioni dell'Articolo 33.

Articolo 28 - 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.

Cap. 5 – Concorrenza

Articolo 29 – 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 od altri.

Articolo 30 –Esercizio abusivo dell'attività professionale

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

Articolo 31 – Divieto di intermediazione



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

Articolo 32 – Informazione e pubblicità informativa

E' 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 – dopo aver ottenuto il consenso di questi, se ha cessato l'attività professionale, o degli eredi. Non possono essere evidenziati 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 devono ispirarsi alla estrema moderazione, buon gusto e rispetto della dignità e del decoro della professione, non devono 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.

E' fatto obbligo di comunicare all'ordine di appartenenza l'inizio di qualsiasi attività informativa per via telematica finalizzata ad una diffusione dell'immagine o dei servizi dello studio professionale nei confronti del pubblico.

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.



SEZIONE C – RAPPORTI INTERNI

Cap. 1 – Rapporti con collaboratori e dipendenti

Articolo 33 – Rapporti con collaboratori e dipendenti

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

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

Articolo 34 – 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 35 – Rispetto della riservatezza

Il dottore commercialista deve vigilare che 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 36 – Collaboratori di altri titolari

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



Cap. 2 – Rapporti con i praticanti

Articolo 37 – Doveri del professionista

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.

Il dottore commercialista deve consentire a chi svolge il tirocinio presso il suo studio l'apprendimento dell'etica, oltreché della tecnica e della pratica professionale riferita ai campi di attività dello studio anche, in quanto possibile, ammettendolo come uditore nella trattazione delle pratiche con il cliente e i terzi. Non è consentito affidare a chi svolge tirocinio professionale solo compiti meramente esecutivi.

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 39 ed in genere 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.

Il dottore commercialista deve consegnare al praticante all'inizio del periodo di tirocinio una copia del codice deontologico pubblicato dal Consiglio Nazionale.

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

Articolo 38 – Obblighi del praticante

Il praticante deve astenersi, con il massimo scrupolo, dal tentativo di acquisire clienti per il futuro 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.

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

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



Articolo 39 Trattamento economico e durata del praticantato

Il rapporto di praticantato - considerato come periodo di apprendimento – è per sua natura gratuito. Tuttavia, il dottore commercialista non mancherà di riconoscere al praticante un compenso proporzionato all'apporto di collaborazione ricevuto.

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 il calendario della sessione d'esame.

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.



Cap. 3 – Disposizioni transitorie

Articolo 40 – Entrata in vigore

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

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 semprechè la pena disciplinare non sia stata irrogata con provvedimento irrevocabile del Consiglio Nazionale.