

SINDACATO COMMERCIALISTI ITALIANO

Al Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

OGGETTO : Proposte di modifica al Codice deontologico della professione.

Premessa

In vista dell'approvazione definitiva del codice deontologico pubblicato in bozza presso in sito del CN, siamo a rilevare alcune riflessioni; in ordine soprattutto a quanto contenuto nell'art. 15 "subentro a un collega".

In via preliminare ci preme sottolineare come il codice deontologico è il perno dal quale dipendono (o dovrebbero dipendere) i nostri comportamenti da tenere nei confronti, tra gli altri, sia dei colleghi che della clientela, nel rispetto della normativa generale vigente.

Orbene, crediamo che un codice se è tale, debba dettare regole sintetiche, chiare ma soprattutto applicabili e controllabili nella loro ottemperanza.

Venendo meno infatti il principio di applicabilità e controllo, il codice stesso rimarrebbe un elenco di articoli di grande impatto linguistico ma senza nessuna utilità. Anzi, sarebbe un elenco di regole che varrebbe solo per alcuni soggetti (i più scrupolosi e corretti), penalizzandoli nei confronti di altri meno scrupolosi.

In una fase di grande crisi che ha investito a 360° attori sia economici che istituzionali, le professioni tutte sono state particolarmente danneggiate sia in termini di percezione della loro funzione nella società sia in termini economici, abolendo da anni tariffe che la nostra cara Europa ha sacrificato sull'altare della "benedetta" concorrenza e del libero mercato. Non apriamo parentesi ulteriori che sarebbero troppo lunghe e contorte, ma basti solo capire come si muove il mercato assicurativo, farmaceutico o petrolifero per capire di che concorrenza stiamo parlando. (sigh!)

Diciamo che per ottemperare a queste norme imperative per il bene comune (?) i professionisti ci hanno messo del loro più degli altri, lasciati puntualmente sempre ultimi (vedi le norme sulla deducibilità dei costi) o dimenticati per quanto riguarda le tutele derivanti dagli ammortizzatori sociali.

Gli organismi di controllo e vigilanza delle professioni quindi dovrebbero dare l'esempio al sistema centrale per far capire come ci si comporta ma anche come ci si controlla.

Se un sistema di regole, qualunque esso sia, non si dota di meccanismi di misurazione della sua efficacia ed efficienza, non solo non è utile, ma può risultare perfino dannoso in quanto corre il rischio di diventare ulteriore "sovrastuttura" in un mondo iper-normato e già pieno di inutili adempimenti e formalità.

Gli Ordini Provinciali, complice la crisi e anche una situazione di impasse istituzionale tutta nostra protrattasi per troppo tempo, e pur dandosi da fare su molteplici iniziative, vengono spesso percepiti come inutili o, peggio, come incapaci di poter incidere pesantemente nel miglioramento della vita quotidiana lavorativa dei colleghi, limitando spesso la percezione (chiaramente erronea) alla sola funzione di aggiornamento professionale.

Certamente non è nostra volontà in un mondo fin troppo controllato pretendere ulteriori controlli o imposizioni ma qui dobbiamo decidere: o si controlla che le regole vengano applicate o è inutile scrivere articoli contando semplicemente nella buona fede o nella "gentilezza" e "lealtà" del singolo.

Articolo 15 – subentro a un collega - implicazioni

Partendo da fatti concreti e non da questioni teoriche, affrontiamo l'esempio di abbandono di un contribuente del proprio commercialista per trasmigrare ad altro più "conveniente". Dando per scontato il concetto che non dovrebbero interessare certi clienti, non dobbiamo però sottovalutare il comportamento scorretto che troppe volte viene tenuto da parte di alcuni colleghi. E se da un lato l'abbandono di certa clientela non può essere considerata una grande perdita, d'altra parte non possiamo sottacere la gravità del mancato rispetto delle regole che ci stiamo dando e della mancanza di strumenti affinché tali regole siano applicate ed eventualmente sanzionati i comportamenti omissivi. Diversamente, ci chiediamo a cosa serve scrivere articoli su articoli se poi nella quotidianità essi non verranno ottemperati perché non è possibile perseguire i comportamenti non conformi al codice.

Tornando quindi al nostro caso ipotetico, certamente in "linea teorica" le sanzioni esistono in quanto l'Ordine Provinciale le applica, ma solo dietro segnalazione: e, nel caso prospettato sopra, chi dovrebbe fare la segnalazione? Il collega che ha avuto il danno e che oltre al danno deve attivarsi per fare la "spia" e denunciare il comportamento del collega quando oltretutto per vie traverse è riuscito a sapere chi sia.

E' una prassi che non sta in piedi, troppo macchinosa e che mette in capo al collega eticamente corretto la patata bollente di "perseguire" il collega non corretto.

Bisogna tentare di rovesciare l' "onere della prova".

In aggiunta dobbiamo anche tenere conto del fatto che molti abbandonano il proprio commercialista per affidarsi ad un altro, lasciando in sospeso parcelle che, come sappiamo, non possiamo farci pagare usando l'arma dei documenti da restituire.

Allora ci chiediamo: come ci si difende da un cliente che ha il mero intento di non pagare trasferendosi armi e bagagli presso altro commercialista non deontologicamente corretto e che quindi non fa troppe domande al nuovo cliente?

Le procedure di liquidazione delle parcelle nonché le vie legali sono possibili, ma con quali tempi e con quali perdite di tempo? Prevenire certe situazioni credo sia assolutamente importante e la soluzione deve essere individuata prendendo spunto da questo rinnovamento del codice. Trovando una soluzione adeguata, si cercherebbe anche di ristabilire l'importanza del Consiglio Nazionale e degli Ordini a difesa della professione e delle nostre attività in maniera fattiva.

Immaginiamo che parte della soluzione è stata già pensata, inserendo rispetto al vecchio codice il nuovo comma 4 dell'art. 15 alla bozza di nuovo codice deontologico.

Lo stesso recita :

“... in ipotesi di subentro di un collega nel corso di attività professionali il nuovo professionista dovrà rendere noto, senza indugio, il proprio incarico al collega sostituito, adoperandosi in modo da non arrecare pregiudizio alle attività in corso. I professionisti devono collaborare lealmente per lo svolgimento e la conclusione delle attività professionali in corso ...”.

In linea teorica è un ulteriore obbligazione ma che rimarrà a nostro modesto parere sulla carta, non essendo assolutamente né controllabile né a maggior ragione perseguibile.

In effetti “...dovrà rendere noto senza indugio ...” significa con qualsiasi mezzo quindi anche tramite telefono, senza nessuno scritto con data certa. Comprendiamo la volontà di rimanere meno invasivi possibili ma questo non può lasciare spazio al comportamento difforme o inefficace perché a rimetterci è la Categoria tutta oltre alla tasca dei singoli iscritti.

La proposta

Il collega che riceve il nuovo cliente dovrà avere da quest'ultimo una “lettera di fine mandato” o “liberatoria” o “nulla osta” prima di iniziare l'incarico.

Il cliente che lascia un collega, quando ritira la documentazione dovrà anche avere una lettera di fine mandato nella quale il collega “cedente” potrà indicare i tratti essenziali dell'azienda o del rapporto avuto e soprattutto la misura e lo stato delle sue eventuali pendenze.

Il collega che acquisisce il cliente non potrà accettare l'incarico senza tale lettera liberatoria.

Tale lettera deve essere conservata tra la documentazione del cliente e quindi l'Ordine può chiederne in qualsiasi momento l'esibizione pena l'applicazione una sanzione specifica e “tipizzata”.

La casistica di clienti seguiti da associazioni di categoria o da personaggi non iscritti all'Ordine non viene presa in considerazione in quanto la fattispecie dell'art. 15 comma 4 e in generale tutto il codice deontologico ha ragion d'essere solo nei rapporti tra colleghi in uscita ed in entrata, non prevedendo, non potendo ovviamente, linee di condotta tra professionista e altri enti od organismi di natura non professionale.

La tipologia di lettera tipo dovrebbe essere studiata dagli enti preposti a tale funzione dal Consiglio Nazionale ma immaginiamo che essa debba essere univoca per tutti e possa contenere sinteticamente quanto già sopra anticipato (tratti essenziali del cliente o del rapporto, eventuali sospesi in corso). Se esistono contenziosi col cliente dovrà esserne fatta menzione nella stessa lettera.

Il nuovo collega potrà iniziare il nuovo rapporto anche in presenza di sospesi se in presenza di un contenzioso già avviato (pensiamo a una presunta “cattiva” gestione del cliente).

Il collega in subentro, leggendo la lettera di fine mandato ed in assenza di contenziosi in corso, qualora la stessa contenesse parcelle da saldare, dovrà, prima di iniziare il rapporto, far saldare le stesse al potenziale cliente e/o stabilire modalità insieme col collega uscente circa la loro sistemazione (pensiamo a un piano di rateizzazione concordato), pena la rinuncia all’incarico.

Come si può ben comprendere, una questione così delicata non può essere lasciata alla “buona volontà” degli iscritti perché difficilmente chi subentra farà una richiesta così pregnante con la paura di perdere il cliente. Ma se vogliamo risolvere la questione occorre decidere da che parte stare e chi tutelare : i corretti o i furbi.

L’ausilio della PEC

E’ necessario fare obbligo al subentrante, qualora il cliente non avesse con sé lettera di fine mandato nel corso del primo colloquio o non volesse procurarsela, di inviare richiesta “PEC to PEC” al collega precedente, creando così la prova dell’ottemperanza all’art. 15 codice deontologico. Mancando tale richiesta entro un termine prestabilito si andrebbe incontro a provvedimenti disciplinari o meglio a sanzione specificamente prevista.

In questo modo, il nuovo collega non può infatti non sapere chi è il collega precedente, avendo possesso della documentazione e quindi del nominativo dell’intermediario, cosa che invece per l’uscente non è automatico senza ricerche o senza una dichiarazione da parte del cliente. In alcuni casi (nel caso di tenuta scritture contabili) la ricerca da parte dell’uscente (che fosse anche depositario scritture) può essere facilitata chiedendo all’ex cliente prova del modello di invio variazione dei dati: A quel punto avrebbe prova del nuovo depositario, se c’è. Ricordiamo che in mancanza di tale prova da parte dell’ex cliente il vecchio depositario deve provvedere a comunicare la risoluzione del rapporto di deposito presentando copia del verbale di consegna delle scritture (cfr. risoluzione Agenzia Entrate 65/E del 14 giugno 2011).

E’ evidente che la mancata richiesta del nuovo professionista sprovvisto della lettera di fine mandato, non può essere controllata subito ma in ogni caso a posteriori rimarrà l’omissione ed in quel caso sarà sempre sanzionabile, creando così un deterrente all’acquisizione selvaggia da parte di clienti.

Fac simile lettera di fine mandato

Il sottoscritto iscritto all'Ordine Provinciale di al n. dichiara l'interruzione del rapporto professionale con la a far data dal

Si dichiara che il rapporto consisteva in

- *tenuta scritture contabili etc etc*

La documentazione contabile del cliente è stata riconsegnata in data come da ricevuta dallo stesso Firmata e di cui ne ha copia.

Si dichiara altresì che alla data odierna nessuna pendenza risulta a codesto studio da parte del cliente sopra indicato.

La presente in ottemperanza a quanto stabilito dal vigente art. del codice deontologico

Firma per avvenuta consegna al Sig. _____ in data

Ulteriori implicazioni riflesse

Il tema dell'adeguatezza dei compensi è stato sempre dibattuto nell'ambito della Categoria, soprattutto dopo l'abolizione delle Tariffe professionali.

Tale problema di adeguatezza dei compensi si è ampliato negli ultimi anni per effetto di due fenomeni :

- la crisi devastante che ha indotto molti Colleghi a ridimensionarsi ed a offrire servizi a prezzi ultracompetitivi per rimpiazzare la clientela persa causa crisi;
- l'introduzione nel nostro ordinamento giuridico della L. 4/2013 che ha legittimato una categoria di soggetti non muniti di titolo abilitante che possono però svolgere tutta una serie di attività oggi legittimamente.

Se tutto questo è un dato oggettivo, dall'altro lato è pur vero che la Categoria non dovrebbe consentire che alcuni Colleghi svendano la propria competenza (magari soltanto il primo anno), pur di acquisire nuova clientela. Ciò perché al disotto di certi minimi (che oggi non possono essere più ufficializzati in un tariffario pubblico) a rischio c'è la qualità della prestazione e dunque l'affidamento pubblico.

Dunque la nostra proposta è quella di inserire un nuovo comma dopo il n. 5 dell'articolo 14 così formulabile :

“Costituisce comportamento scorretto pattuire un compenso con il cliente che manifestamente non consenta di garantire per il cliente lo standard minimo della prestazione professionale”.

Poniamo queste nostre note all'attenzione della Commissione appositamente istituita per la revisione del Codice con la consapevolezza di aver provato a risolvere un problema molto sentito dalla Categoria.

Con i migliori saluti

Sindacato italiano Commercialisti