

Alcune domande al CNDCEC e al Consiglio Nazionale Forense in materia di specializzazioni e deontologia

ANDREA CECCHETTO *

Ordine di Vicenza

VALENTINA DAL MASO *

Ordine di Vicenza

**Le domande al VicePresidente CNDCEC
dott. Giorgio Luchetta**

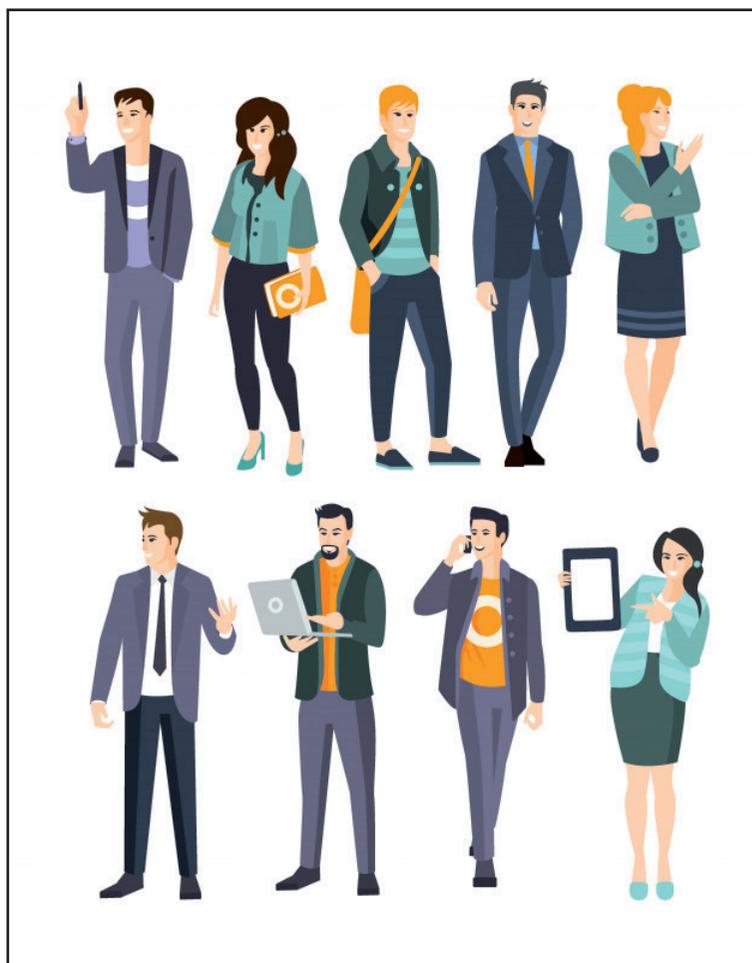
D - L'introduzione dell'obbligo della revisione nelle piccole Srl ha aperto nuove opportunità per la professione e alcuni studi hanno letteralmente "aggredito" il mercato. Abbiamo infatti assistito a studi, anche di rilevanti dimensioni, che hanno inviato Pec alle imprese offrendo il servizio di revisione a prezzi anche molto contenuti. Tale comportamento può considerarsi corretto deontologicamente parlando? E può considerarsi dignitoso e decoroso per dei professionisti?

R - Con riferimento alla questione sollevata (promozione pubblicitaria via pec di prestazione avente ad oggetto lo svolgimento di attività di revisione legale a prezzi contenuti) si evidenzia, in generale che, in conformità alle disposizioni di legge e deontologiche, gli iscritti possono liberamente promuovere, attraverso informative pubblicitarie, l'offerta a terzi dei propri servizi professionali. In tal senso il Codice deontologico della Professione, conformemente a quanto previsto dalla normativa in materia, stabilisce (art. 44) che "la pubblicità informativa, con ogni mezzo, avente ad oggetto l'attività professionale, le specializzazioni ed i titoli professionali posseduti, la struttura dello studio ed i compensi delle prestazioni, è libera" prescrivendo al tempo stesso che le informazioni contenute nell'informativa pubblicitaria devono, in ogni caso, essere "trasparenti, veritiere, corrette e non devono essere equivoche, ingannevoli, denigratorie, comparative e suggestive". Il medesimo Codice deontologico, infine, in conformità con quanto previsto dalla legge in materia di pubblicità ingannevole, vieta quei comportamenti diretti alla acquisizione scorretta dei clienti a discapito della corretta e leale concorrenza tra i professionisti (art. 15, comma 5).

Ciò detto, si evidenzia altresì che, a seguito dell'emanazione del D.L. n. 1/2012, il Legislatore ha abrogato le tariffe professionali al fine di promuovere la concorrenza nell'ambito della prestazione dei servizi professionali. Premesso dunque che, attualmente, non esistono limiti minimi tariffari obbligatori, si evidenzia che potrebbe, comunque, assumere rilevanza sotto il profilo deontologico la condotta dell'iscritto che promuovesse l'offerta di servizi professionali a prezzi particolarmente contenuti laddove questa fosse tale da violare il principio di correttezza, nonché di competenza e diligenza professionale; simile valutazione è rimessa all'organo disciplinare che deve valutare, di volta in volta, il comportamento complessivo dell'iscritto nonché tutte le circostanze del caso concreto.

D - Per il singolo professionista e per lo studio appaiono particolarmente delicate le fasi di ingresso e di uscita dalla struttura. Quali sono a suo avviso le peculiarità riscontrabili in tali fasi della vita lavorativa da un punto di vista deontologico?

R - In riferimento al 2° quesito in materia di deontologia ('ingresso' e 'uscita' dell'iscritto dallo studio professionale) si rinvia ai principi



e doveri fissati dal Codice etico professionale in tema di rapporti tra i colleghi (Capo 1 - Artt. 15-19) nonché di rapporti con collaboratori e dipendenti (Capo 4 - Artt. 31-37). In particolare, ai sensi dell'art. 15, co.1, l'iscritto deve comportarsi nei confronti dei colleghi con correttezza, lealtà, considerazione, cortesia, cordialità ed assistenza reciproca. Costituiscono manifestazioni di cortesia e di considerazione la puntualità, la tempestività e la sollecitudine nei rapporti con i colleghi.

Specifiche disposizioni sono previste per conformare la condotta del professionista a principi di correttezza e comportamento professionale nel caso in cui questi 'esca' dallo studio professionale: in tal senso l'art. 15, comma 5, come già evidenziato, impone al professionista di astenersi dal porre in essere iniziative o comportamenti tendenti ad acquisire in modo scorretto un cliente assistito da altro collega. Con specifico riferimento, infine al caso in cui l'iscritto sia un collaboratore, il Codice (art. 31, comma 3) impone a questi, nel caso di 'uscita' dallo studio presso il quale ha svolto il rapporto di collaborazione, di astenersi dal tentativo di acquisire clienti attingendoli

SEGUE A PAGINA 26

* **Andrea Cecchetto** è Referente Confprofessioni Veneto, coordinatore progetto regionale, Ugdcec Vicenza.
Valentina Dal Maso è Presidente Ugdcec Vicenza.

Alcune domande al CNDCEC e al Consiglio Nazionale Forense in materia di specializzazioni e deontologia

SEGUE DA PAGINA 25

dalla clientela di tale studio.

Le domande al Consigliere Nazionale del Consiglio Nazionale Forense avv. Andrea Pasqualin

D - Il Consiglio di Stato ha di recente dato il via libera al Decreto del Ministero della Giustizia sulle specializzazioni degli avvocati, dopo le modifiche imposte dalla sentenza del T.A.R. Lazio. La specializzazione, oltre a poter essere conseguita a seguito di frequenza di appositi percorsi formativi, può essere riconosciuta con una comprovata esperienza. La comprovata esperienza, con un colloquio davanti ad una Commissione, per gli avvocati, non ha l'obiettivo di effettuare un esame, bensì quello di verificare la completezza e la congruenza al settore di specializzazione e della documentazione presentata dal candidato a supporto della domanda di riconoscimento di comprovata esperienza. Tale riforma come realizza un equilibrio fra esigenze del giovane professionista, privo di specializzazione ed esperienza particolare, e un senior professionista, specializzato da anni su un determinato comparto?

R - Rilevo che occorre considerare che l'obiettivo primario di una disciplina sulle specializzazioni deve essere quello di assicurare in modo rigoroso agli utenti dei servizi legali che si rivolgano ad uno *specialista* un livello adeguato di preparazione e di professionalità.

E ciò sul presupposto che di norma l'utente di tali servizi non possiede gli strumenti conoscitivi atti a consentirgli una valutazione circa la *qualità* del professionista a cui si rivolge. Entrambi i percorsi previsti dalla normativa, quelli formativi, per i giovani avvocati (e comunque per gli avvocati privi di una esperienza particolare), e quelli fondati sulla *comprovata esperienza*, risultano concepiti in modo tale da assicurare l'adeguato livello di preparazione e di professionalità di cui sopra. Sono diversi i tempi di accesso alla specializzazione, ma con ciò non può naturalmente essere ovviato, posto che un neo avvocato non può per definizione possedere un bagaglio di esperienza professionale che gli consenta di vantare una *comprovata esperienza*.

Per il resto entrambi i percorsi in parola paiono adeguatamente qualificati e selettivi.

Quelli formativi in quanto presidiati da linee guida elaborate dalla commissione di cui all'art. 7 del d.m. n. 144 del 2015 e organizzati secondo le rigorose previsioni della stessa norma; quelli fondati sulla *comprovata esperienza* in quanto connotati dalla penetrante verifica della commissione di valutazione disciplinata dalle modifiche agli artt. 6 e 8 del D.M. n. 144 ora al vaglio delle commissioni parlamentari.

In ogni caso a favore dei giovani avvocati che non abbiano maturato l'anzianità di almeno otto anni necessaria per la *spendita* della comprovata esperienza, e comunque di coloro che non possano vantare detta *comprovata esperienza*, è riprodotta, nella *nuova* versione del d.m. n. 144, una norma transitoria che valorizza, attraverso un percorso semplificato e accelerato, la frequenza di corsi di formazione aventi i requisiti di quelli previsti per i percorsi formativi.

D - Per il singolo professionista e per lo studio appaiono particolarmente delicate le fasi di ingresso e di uscita dalla struttura. Quali sono a suo avviso le peculiarità riscontrabili in tali fasi della vita lavorativa da un punto di vista deontologico?

R - L'ingresso e l'uscita da uno studio sono inevitabilmente accompagnati anche da presidi di natura deontologica, i più rilevanti dei quali sembrano quelli attinenti ai conflitti di interesse, che il codice deontologico del 2014 ha ritenuto disciplinarmente rilevanti anche se meramente potenziali. Ad esempio l'apporto di un *portafoglio* di clienti da parte di chi entri a far parte di uno studio comporta di necessità la valutazione di potenziali profili di conflitto tra tali clienti e quelli dello studio.

Così come, del resto, occorre anche sempre porre attenzione alla circostanza che nuovi mandati non determinino la violazione del segreto su informazioni fornite da altra parte assistita, o che la conoscenza degli affari di una parte assistita non possa favorire ingiustamente altra parte assistita, o, ancora, che l'adempimento di un precedente mandato non limiti l'indipendenza nello svolgimento di un nuovo incarico.

Altra questione che può involgere profili deontologici è quella relativa ai rapporti economici che si instaurano all'ingresso nella struttura professionale e che si riflettono poi inevitabilmente sul momento dell'uscita e che devono essere regolamentati nel modo più chiaro e dettagliato, onde evitare spiacevoli contenziosi, a volte connotati anche da profili di rilevanza disciplinare.

DIREZIONE

DIRETTORE RESPONSABILE
ADRIANO CANCELLARI
cancellari@euraaudit.it

VICE DIRETTORE
GIANGIACOMO INDRI RASELLI
giacomo.indri@gmail.com

STAFF DI DIREZIONE

EZIO BUSATO
info@studiobusato.it
GIORDANO FRANCHINI
giofrank@mduevr.com
GERMANO ROSSI
germano.rossi.65@gmail.com
FLAVIA GELMINI
flavia.gelmini@tla-partners.com

COMITATO DI REDAZIONE

Belluno
ALESSANDRO BAMPO
alessandro.bampo@bampo.it

Bolzano
LUCIANO SANTORO
luciano@studiols.bz.it

Gorizia
CLAUDIO POLVERINO
claudio@polverino.net

Padova
GIANGIACOMO INDRI RASELLI
giacomo.indri@gmail.com

Pordenone
KETI CANDOTTI
keticandotti@tiscali.it

Rovigo
IRENE BONONI
irene@irenebononi.it

Trento e Rovereto
SILVIA DECARLI
silvia.decarli@studiouber.com

Treviso
ALBERTO DE LUCA
adeluca@delucacommercialisti.com

Trieste
LAURA ILARIA NERI
laurailaria.neri@studioneri.info

Udine
ELISA NADALINI
nadalini@arkimede.it

Venezia
STEFANO DANESIN
stefanodanesin@studiodanesin.it

Verona
CLAUDIO GIRARDI
c.girardi@dotcomquadranteuropa.it

Vicenza
ANTONIO SACCARDO
antoniosaccardo@hotmail.com

Redazione
segreteria@commercialistideltriveneto.org
Via Santuario, 41
35031 Abano Terme (PD)

C'era una volta la certezza del diritto...

di **ADRIANO CANCELLARI**

Un lunedì del passato mese di luglio una signora mi telefonò e mi disse: “Dottore, la mia vicina di ombrellone mi ha detto che la mia srl non ha più bisogno della sua revisione, per cui chiudiamo il rapporto qui. Eventualmente le riconoscerò qualcosa per il disturbo...”. Cosa era successo? Ero stato nominato revisore della sua società nel dicembre 2019 e, siccome le era appena stato riferito, in spiaggia, dell’emendamento (in quel momento non ancora definitivamente approvato) che spostava la nomina dell’organo di controllo contabile al 2022, aveva già “deciso” le mie dimissioni. Poco importava che mia relazione al bilancio 2019 fosse stata regolarmente presentata durante l’assemblea qualche settimana prima: l’importante era ottenere la certezza di avere un controllore ed un costo fisso in meno. In fin dei conti, la reazione della signora in questione era comprensibile, visto che la sua società, come molte altre, aveva dei parametri che superavano di pochissimo i nuovi limiti di legge ed era gestita a livello familiare - artigianale. Probabilmente in quelle prime settimane di luglio vi sarà capitato di trovarvi in una situazione analoga alla mia, magari con ambientazioni meno vacanziere.

Anche se illustri colleghi hanno già scritto molto sul tema, ritengo necessario riepilogare l’iter legislativo che ci ha portato a questa situazione paradossale:

– Il comma 3 dell’art. 379 del D. Lgs. 14/2019 (Codice della crisi) aveva fissato nel 16 dicembre 2019 il termine entro il quale le srl rientranti nei parametri avrebbero dovuto provvedere a nominare l’organo di controllo (sindaco o revisore legale), prendendo come riferimento gli esercizi 2017 e 2018.



– La L. 8/2020 di conversione del D.L. 162/2019 (c.d. decreto “milleproroghe”) aveva previsto che le srl obbligate a tale disciplina avrebbero potuto provvedervi “entro la data di approvazione dei bilanci relativi all’esercizio 2019”, considerando quali esercizi di riferimento il 2018 e il 2019.

– Con la pubblicazione in Gazzetta della legge di conversione del D.L. Rilancio è stato modificato un’altra volta l’articolo 379, comma 3, del Codice della crisi, il cui testo attuale obbliga la nomina del revisore in occasione dell’assemblea «di approvazione dei bilanci relativi all’esercizio 2021». Conseguentemente, i bilanci di riferimento diventano ora quelli relativi agli esercizi 2020 e 2021.

Alla luce di questi sorprendenti, repentini e tardivi cambi legislativi, voglio esporvi le seguenti considerazioni personali:

1) Questa è l’ennesima dimostrazione che in Italia vincono i furbi ed i ritardatari. In effetti, l’ultima modifica del Codice della crisi, come ricordano Niccolò Abriani e Nicola Cavalluzzo su *Norme e Tributi*, “avvantaggia coloro che non avevano ancora adempiuto e genera tre conseguenze e cioè:

- il primo bilancio da sottoporre a revisione sarà quello dell’esercizio 2022 (si è partiti dal 2019);

- il superamento di almeno uno dei limiti dimensionali andrà effettuato con riferimento ai bilanci relativi agli anni 2020 e 2021 (invece degli anni 2017 e 2018);

- si ritarda l’entrata in funzione dell’*early warning*, punto di forza del riformato Codice della crisi.

2) La motivazione dell’emendamento, che recita “*al fine di contenere gli effetti negativi derivanti dalle misure di prevenzione e contenimento connesse all’emergenza epidemiologica da COVID-19 sulle attività d’impresa...*”, risulta fuorviante e contraddittoria, visto che il 1° settembre 2021 entrerà in vigore la riforma della crisi di impresa e solo l’anno seguente ci sarà l’obbligo della nomina degli organi di controllo,

In questo numero

G. Sicchiero Quale disciplina per le associazioni professionali?	2
G. Indri Raselli L'INTERVISTA Giacomo Boesso. L'evoluzione della professione a partire dalla formazione universitaria	3
G. Rebecca I dottori commercialisti finanziano l'Erario	4
M. Bonacchi, L. Menicacci L'informazione "narrativa" di bilancio in tempi di Covid-19	5
N. Bortolotto <i>Equity Crowdfunding</i> , conoscere cos'è e come funziona	9
E. Savio Obblighi di pubblicità e trasparenza nei rapporti con la pubblica Amministrazione	11
G. Indri Raselli La distribuzione di dividendi da parte di società controllate e collegate	13
C. Polverino Codice Deontologico	21
F. De Carlo Pillole. Strafalcioni e gags	22
A. Zandarin, B. Vanzo, B. Arcaio Abuso di diritto: la deduzione dei costi degli immobili dei professionisti	23
M. Marana <i>Skill</i> professionali, valorizzare le competenze all'interno dei nostri studi	24
A. Cecchetto, V. Dal Maso Alcune domande al CNDCEC e al C.N. Forense in materia di specializzazioni e deontologia	25
F. De Pieri Professionisti e processo decisionale	27
A. Forza La nuova disciplina dei reati tributari	29
P. Lenarda <i>Una poesia</i> . State a casa	31