

Il cambio di commercialista e il pagamento dei compensi del precedente

di [Danilo Sciuto](#)

Pubblicato il 27 Febbraio 2024

Periodicamente arrivano in redazione quesiti circa la gestione del passaggio delle consegne ad altro commercialista, in riferimento al suo obbligo di verificare il pagamento del precedente. Questo ci offre dunque l'opportunità di affrontare il tema, spesso oggetto di disinformazione, nonché più in generale del comportamento obbligatorio del nuovo e del vecchio commercialista.

Nella prassi degli studi professionali, anche il passaggio di consegne tra vecchio e nuovo consulente (in pratica il cambio di commercialista) è un evento che va gestito con la massima professionalità.



Cambio di commercialista e pagamento dei compensi

In particolare, è sempre oggetto di interesse la questione dell'accertamento del pagamento del **compenso effettuato al precedente commercialista**. Il [codice deontologico](#) infatti disciplina espressamente tale situazione, ma spesso viene riportato in maniera non corretta, sicchè ne ricordiamo il contenuto. L'articolo che affronta l'argomento è il 16, rubricato "*Subentro ad un collega*". Il primo comma, nel richiamare l'attenzione del nuovo commercialista a seguire procedure e formalità corrette e comportarsi con lealtà, impone di osservare i comportamenti che tra un attimo vedremo, con l'unica eccezione a causa di impedimenti particolari, casi di urgenza, forza maggiore o altre gravi ragioni.

Gli obblighi deontologici dei commercialisti ed esperti contabili

Per il nuovo consulente

Il codice impone dei comportamenti preventivi alla accettazione dell'incarico. In primis, è previsto (lett a) del comma 2) **di accertarsi che il cliente abbia informato il collega della richiesta di sostituzione** e abbia manifestato formalmente il recesso dall'incarico professionale; in difetto, provvedere ad informarlo senza indugio tramite PEC. E' evidente, infatti, che il cliente non può affidarsi ad altro commercialista senza avere informato il precedente, ma qualora non l'avesse fatto è onere del nuovo informarlo formalmente. Il nuovo commercialista ha quindi il dovere di conoscere il nominativo del precedente, senza che il cliente possa per questo rifiutarsi. Altro onere del nuovo **è di accertarsi che la sostituzione non sia richiesta dal cliente per motivi illegittimi**, individuati dal codice nel sottrarsi al rispetto della legge o alla corretta esecuzione dell'incarico imposta dal precedente collega o **al riconoscimento delle legittime spettanze di quest'ultimo**. Tale ultimo punto è spesso fonte di fraintendimento: **l'onere del nuovo commercialista è infatti solo quello di verificare che il precedente non sia stato cambiato al fine di non pagarlo**; fattispecie da non confondere con la seguente, relativa all'accertamento del pagamento. Il terzo onere – preventivo, si ribadisce, all'accettazione – consiste nell'invitare

“il cliente a pagare tempestivamente il compenso dovuto al precedente collega, salvo che tale ammontare sia stato debitamente contestato”.

Pertanto, **non è previsto che il nuovo commercialista si attivi per assicurare il pagamento del precedente, bensì soltanto che egli inviti al pagamento del dovuto**. Data la delicatezza di tale adempimento, si consiglia, al solo fine di evitare fraintesi con il vecchio commercialista, **a documentare per iscritto tale invito**, mediante lettera inviata per PEC al nuovo cliente. Invitato il nuovo cliente a saldare il pregresso debito verso il collega, null'altro quindi potrà essere contestato al nuovo commercialista.

Per il vecchio consulente

Di contro, a fronte dei suddetti oneri per il nuovo, il vecchio dovrà (comma 3 dello stesso art. 16) **prestare al nuovo piena collaborazione**, ovvero: **trasmettergli senza indugio, e previo consenso del cliente, tutta la documentazione in suo possesso e adoperarsi affinché il subentro avvenga senza pregiudizio per il cliente**. Tale ultima affermazione va ovviamente coordinata con la clausola (opportunamente) prevista nel precedente contratto di mandato ([scopri qui il nostro facsimile di incarico professionale](#)), in merito al periodo di assistenza “*post rinuncia*” da parte del vecchio commercialista; in

altre parole, evitare il pregiudizio del cliente non può sovrascriversi alla clausola contrattuale che disciplina - con l'accordo del cliente – il periodo durante il quale il vecchio commercialista si impegna ad adempiere agli atti relativi al proprio ex cliente. Danilo Sciuto Martedì 27 Febbraio 2024