

# Commercialista e sottrazione dei clienti: l'applicazione del nuovo codice deontologico

di [Federico Gavioli](#)

Publicato il 19 Agosto 2024

La sottrazione di clienti da parte di uno studio concorrente o di un ex collaboratore è un problema per i commercialisti e non è un caso che il codice deontologico della categoria sanzioni questi comportamenti; resta però la libera scelta del cliente di poter cambiare consulente anche rivolgendosi a un ex collaboratore dello studio.

Il CNDCEC ha fornito interessanti chiarimenti in materia di **sottrazione di clienti tra commercialisti, collaboratori** e l'**aspetto disciplinare** che di seguito analizziamo.

## Sottrazione clienti tra commercialisti e nuovo codice deontologico: il quesito

Un Ordine territoriale ha posto un quesito al Consiglio Nazionale dei Commercialisti sulla corretta interpretazione da fornire al divieto indicato all'art. 31, comma 3, del Codice deontologico, il quale prevede che:

*“Il collaboratore che sia iscritto all'albo deve astenersi dal tentativo di acquisire clienti attingendoli dalla clientela dello studio presso il quale ha svolto il rapporto di collaborazione”,...*



...alla luce del differente divieto previsto dall'art. 15, comma 5, che vieta al professionista di intraprendere iniziative o comportamenti tendenti ad acquisire in modo scorretto un cliente assistito da altro collega.

## Entrata in vigore del nuovo Codice deontologico

### Doveri del professionista verso la collettività e i clienti

Il 1° aprile 2024 è entrato in vigore il nuovo Codice deontologico della professione. Il nuovo Codice contiene principi e doveri a cui il professionista deve uniformare la propria condotta nell'esercizio della professione e nei rapporti con i clienti, i colleghi, gli altri professionisti e i terzi, a tutela dell'affidamento della collettività e dei clienti, della correttezza dei comportamenti, nonché della qualità ed efficacia della prestazione professionale. Il comportamento del professionista, anche al di fuori dell'esercizio de

## Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento