

Compenso non pagato: quando il commercialista può dire basta

di [Danilo Sciuto](#)

Pubblicato il 21 Luglio 2025

Il mandato professionale è basato su reciproci obblighi. Affrontiamo in questo contributo il comportamento che il commercialista può tenere dinanzi ad un cliente moroso: in caso di compenso non pagato si può interrompere l'attività? Come gestire la situazione?

Il rapporto tra commercialista e cliente si fonda su un equilibrio di reciproca fiducia, ma soprattutto di impegni reciproci: da un lato quello a svolgere l'incarico con diligenza, dall'altro quello di corrispondere il compenso pattuito. I problemi ovviamente nascono quando il cliente ritarda, più o meno colposamente, il pagamento del compenso. Rinvii, impedimenti di qualsiasi natura, ogni scusa sembra diventare valida per postergare l'impegno al pagamento.

Compenso non pagato: dalla revoca del mandato alla sospensione della prestazione

Davanti a tale situazione, il commercialista può sicuramente rinunciare all'incarico, nei modi e termini previsti nel mandato. Ma qualora non voglia farlo, c'è un'alternativa. Si tratta della possibilità di fruire dell'istituto noto come "*eccezione di inadempimento*".



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