PRODOTTO 02 / PROCEDURA OPERATIVA

Come verificare una controparte

Dal profilo alla visura camerale, fino alla verifica dei poteri e della coerenza delle informazioni.

Una verifica efficace non consiste nel collezionare documenti: consiste nel rispondere a domande specifiche usando fonti indipendenti. Questo percorso è pensato per le prime trattative tra imprenditori, soci, investitori e titolari di brand. Non sostituisce una due diligence legale, fiscale o finanziaria.

Il principio: verifica a più livelli

Livello	Domanda	Fonte iniziale
1. Profilo	Con chi sto parlando?	Profilo, comunicazioni coerenti, colloquio.
2. Soggetto giuridico	L'impresa esiste e qual è il suo stato?	Registro Imprese / visura.
3. Poteri	La persona può rappresentarla?	Visura, deleghe e procure pertinenti.
4. Sostanza	I fatti economici sono credibili?	Bilanci, contratti, estratti selezionati, prove clienti.
5. Operazione	L'offerta è lecita e coerente?	Contratti, consulenti e albi se soggetti a vigilanza.

Fase 1. Definisci la controparte e l'operazione

1. Segna nome dichiarato, ragione sociale, codice fiscale o partita IVA, ruolo e area di attività.
2. Identifica l'oggetto: nuovo socio, cessione quote, aumento di capitale, collaborazione, cessione del marchio.
3. Chiedi chi è il titolare del progetto e chi può firmare. Non confondere il proprietario del profilo con il legale rappresentante.
4. Scegli il livello di verifica proporzionato alla sensibilità dei dati da condividere e all'importo in gioco.

Fase 2. Ricerca un'impresa nel Registro Imprese

Accedi direttamente al portale istituzionale registroimprese.it (non tramite un link inviato dalla controparte). Cerca per denominazione o partita IVA. Per una prima verifica richiedi, quando pertinente, la visura ordinaria; usa la storica se devi comprendere variazioni di sede, denominazione, amministratori e assetti nel tempo.

Dato visura	Cosa leggere	Quando fermarti
Denominazione e CF/P.IVA	Devono corrispondere all'impresa che tratta.	Identificativi diversi senza spiegazione.
Stato impresa	Attiva, in liquidazione, cessata o altra annotazione.	Stato incompatibile con la proposta.
Sede e attività	Sede registrata, oggetto sociale/ATECO.	Incoerenze importanti non chiarite.
Amministratori / cariche	Chi risulta incaricato e con quali poteri.	Tratta chi non dimostra alcuna legittimazione.

Dato visura	Cosa leggere	Quando fermarti
Soci / trasferimenti	Informazioni disponibili per il tipo societario.	Cap table proposta diversa senza spiegazione.
Atti / bilanci	Depositi accessibili e cronologia.	Documenti dichiarati inesistenti o incoerenti.

Visura ≠ certificato di affidabilità

La visura riporta informazioni ufficialmente registrate; non certifica che il business sia redditizio, che chi scrive sia la persona indicata o che i documenti economici siano veri.

Fase 3. Verifica identità e poteri senza raccogliere dati eccessivi

Per i primi contatti, confronta le informazioni professionali con fonti indipendenti e chiedi un confronto diretto. Se occorre un accertamento più forte, usa un processo concordato con professionisti o sistemi appropriati: una copia del documento di identità inviata in chat non è una verifica infallibile.

- Controlla che nome, carica e soggetto giuridico siano coerenti.
- Se la persona agisce su delega, richiedi evidenza dei poteri applicabili all'operazione.
- Evita raccolte generalizzate di carte d'identità, codici fiscali o dati sensibili di terzi; chiedi soltanto ciò che serve.
- Non conservare documenti di identità in cartelle o chat non protette; chiarisci base giuridica, finalità, accesso e tempi di conservazione.
- Non chiedere mai OTP o credenziali per «provare» l'identità di una persona.

Fase 4. Ricostruisci le informazioni economiche essenziali

Se l'operazione è rilevante, chiedi prove proporzionate: bilanci disponibili, ricavi e marginalità, debiti, situazione fiscale e contributiva da valutare con professionisti, composizione dei soci e principali obbligazioni contrattuali. Chiedi sempre la data a cui si riferisce ogni numero.

- Fatturato: fatture e flussi devono essere coerenti con quanto dichiarato, con le opportune tutele.
- Clienti: clienti attivi, concentrazione del fatturato, contratti e rinnovi; dati aggregati nella fase iniziale.
- Costi e debiti: finanziamenti, contenziosi, fornitori strategici e scadenze rilevanti.
- Proprietà intellettuale: chi possiede marchio, dominio, codice e altre attività essenziali.
- Cap table: verifica titolarità quote, opzioni, pegni e diritti di terzi con professionisti.

Fase 5. Se si parla di intermediazione finanziaria, verifica gli albi

L'investimento diretto in una società e il servizio professionale di intermediazione finanziaria non sono la stessa cosa. Se un soggetto sostiene di essere un intermediario, consulente o operatore autorizzato e offre servizi regolamentati, verifica il pertinente albo e l'esatta attività autorizzata presso le autorità competenti. La presenza nell'albo non equivale a garanzia dell'investimento proposto.

- CONSOB — verifica comunicazioni e avvisi in materia di abusivismo sul sito ufficiale consob.it.
- Banca d'Italia — consulta gli albi ed elenchi di banche e intermediari vigilati su bancaditalia.it.
- Non trattare un profilo privato come intermediario autorizzato solo perché mostra un badge o usa un logo istituzionale.

Fase 6. Conferma i dati di contatto e i flussi di pagamento

Non è opportuno accettare istruzioni bancarie comparse improvvisamente in una conversazione. Prima di qualunque versamento, chiarisci con un professionista struttura dell'operazione, soggetto beneficiario, documento contrattuale, causale e tracciabilità. Verifica le istruzioni attraverso un percorso indipendente e autorizzato, mai tramite recapiti suggeriti da un messaggio sospetto.

Fase 7. Crea un registro delle verifiche

Data	Elemento da controllare	Fonte / documento	Esito
[gg/mm]	[Ragione sociale / C.F.]	[Visura del ...]	[Coerente / Da chiarire]
[gg/mm]	[Poteri di firma]	[Visura / procura]	[Coerente / Da chiarire]
[gg/mm]	[Ricavi / debiti]	[Bilanci / prova]	[Coerente / Da chiarire]
[gg/mm]	[Beneficiario pagamento]	[Contratto / conferma]	[Coerente / Da chiarire]

Fase 8. Decidi con una soglia di sicurezza

Esito	Significato	Azione suggerita
VERDE	Identità professionale coerente; prove iniziali sufficienti.	Procedi solo allo stadio successivo, senza considerarlo un via libera finanziario.
GIALLO	Mancano documenti o rimangono incongruenze risolvibili.	Sospendi pagamenti e condivisioni sensibili; richiedi prove.
ROSSO	Richieste di credenziali, pagamenti anomali, identità false o pressioni.	Interrompi; conserva le prove; valuta segnalazione e denuncia.

Checklist rapida — 20 controlli

- ☐ 01 Ho identificato nome e ruolo della persona con cui tratto.
- ☐ 02 Conosco la ragione sociale e il codice fiscale / P.IVA, se pertinenti.
- ☐ 03 Ho ottenuto la visura da una fonte ufficiale, non soltanto in allegato.
- ☐ 04 Ho controllato la data della visura e lo stato della società.
- ☐ 05 Ho confrontato sede, denominazione e attività con quanto dichiarato.
- ☐ 06 Ho verificato amministratori, cariche e poteri pertinenti.
- ☐ 07 Ho chiesto prove di eventuali procure o deleghe.
- ☐ 08 Ho confrontato i principali soci e l'assetto dichiarato.
- ☐ 09 Ho controllato le variazioni societarie rilevanti, se necessario.
- ☐ 10 Ho distinto i dati pubblici dalle dichiarazioni non documentate.
- ☐ 11 Ho ricevuto numeri economici con periodo di riferimento chiaro.
- ☐ 12 Ho riconciliato ricavi dichiarati e documenti disponibili.
- ☐ 13 Ho chiesto informazioni su debiti e obblighi rilevanti.
- ☐ 14 Ho identificato chi possiede gli asset cruciali del progetto.
- ☐ 15 So esattamente quale operazione si propone di realizzare.
- ☐ 16 Ho verificato eventuali dichiarazioni di autorizzazione regolamentare.

- ☐ 17 Non ho consegnato password, OTP o credenziali di terzi.
- ☐ 18 Non ho fornito documenti di identità senza necessità e tutele.
- ☐ 19 Ho previsto una verifica indipendente delle istruzioni di pagamento.
- ☐ 20 Ho annotato i dubbi ancora aperti e le condizioni per procedere.

Come interpretare la checklist

Non è un punteggio di affidabilità. Un solo elemento grave non risolto può rendere imprudente procedere, anche quando tutti gli altri controlli risultano positivi.

Esempio pratico: tre verifiche che cambiano la decisione

Caso illustrativo: un imprenditore propone un investimento di 25.000 euro in una nuova società di servizi. Il profilo riporta un nome diverso rispetto al legale rappresentante e dichiara 180.000 euro di ricavi. La decisione corretta non è accettare o rifiutare in base alla presentazione, ma rendere verificabili tre questioni.

Questione	Verifica proporzionata	Se resta senza risposta
Chi firma?	Confronto tra delega, visura e soggetto proponente.	Nessun accordo o versamento.
Quali ricavi?	Documenti contabili e dati di periodo coerenti.	Nessuna valutazione fondata sui ricavi dichiarati.
Dove vanno i fondi?	Contratto, struttura dell'operazione, beneficiario.	Nessun trasferimento di denaro.

Questo esempio non attribuisce automaticamente un comportamento fraudolento alla controparte: mostra come separare prove, lacune e decisioni.

Fonti ufficiali

- Registro Imprese / InfoCamere — visure ordinarie e storiche: registroimprese.it
- Unioncamere — Registro Imprese: unioncamere.gov.it
- Banca d'Italia — Albi e elenchi: bancaditalia.it
- CONSOB — Avvisi e comunicazioni: consob.it
- Garante Privacy — Liceità, trasparenza e minimizzazione: garanteprivacy.it

ImprendereOra offre strumenti informativi e di comunicazione. I modelli non costituiscono consulenza legale, finanziaria o un impegno contrattuale automatico.