

Split payment IVA verso la proroga: altri tre anni per le fatture PA

SINTESI OPERATIVA

Lo split payment separa l'IVA delle fatture verso le pubbliche amministrazioni: l'ente versa l'imposta direttamente all'Erario e il fornitore incassa solo l'imponibile, con effetti finanziari soprattutto per le PMI. L'autorizzazione europea scade il 30 giugno 2026 e l'Italia punta a una proroga fino al 2029, che richiede proposta della Commissione e decisione del Consiglio UE. Dal 1° luglio 2025 le società quotate nell'indice FTSE MIB sono fuori dal perimetro; per gli altri soggetti restano essenziali fatturazione, registrazione e gestione del credito IVA.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Lo split payment IVA – il meccanismo con cui le pubbliche amministrazioni trattengono direttamente l'IVA sulle forniture anziché lasciarla transitare nelle casse del fornitore – si avvicina alla scadenza del 30 giugno 2026, termine fissato dalla Decisione di esecuzione UE n. 2023/1552. Sul tavolo c'è una nuova proroga triennale fino al 2029, ma prima di poterla considerare acquisita occorre attendere la proposta formale della Commissione europea e la successiva decisione del Consiglio UE. Nel frattempo, dal 1° luglio 2025 è già scattata una riduzione del perimetro: le società quotate nell'indice FTSE MIB sono uscite dall'ambito applicativo per effetto dell'art. 10 del D.L. n. 84/2025, in attuazione di quanto concordato in sede europea. Per i fornitori – in particolare le PMI – il tema critico non è la corretta esposizione dell'imposta in fattura, ma la gestione finanziaria del credito IVA che il meccanismo genera strutturalmente.

SPLIT PAYMENT IVA, PERCHÉ IL RINNOVO GUARDA AL 2029

La partita si gioca a Bruxelles. L'Italia ha interesse a mantenere attivo lo strumento, perché lo considera ancora utile nel contrasto all'evasione IVA nei rapporti con la pubblica amministrazione e con i soggetti assimilati.

Il sistema, nato come misura eccezionale e temporanea, ha già superato più rinnovi. Ora si profila un ulteriore triennio, con scadenza possibile al 30 giugno 2029. La proroga avrebbe già ricevuto un primo via libera tecnico nell'interlocuzione con gli uffici europei competenti in materia fiscale. Manca, però, il tassello finale: la proposta della Commissione e poi l'approvazione del Consiglio UE.

Qui sta il punto. Non si tratta di una semplice scelta interna italiana. Lo split payment deroga alle regole ordinarie della direttiva IVA. Per questo richiede un'autorizzazione europea, limitata nel tempo e motivata da esigenze antifrode.

Nella prassi, il percorso passa da una valutazione tecnica della Commissione. Poi arriva la decisione di esecuzione del Consiglio. Senza quel passaggio, il sistema non può essere stabilizzato oltre la scadenza autorizzata.

COME FUNZIONA LA SCISSIONE DEI PAGAMENTI

La scissione dei pagamenti spezza il flusso finanziario della fattura.

Nel regime ordinario, il fornitore emette fattura, incassa imponibile e IVA, poi versa l'imposta nella liquidazione periodica. Con lo split payment accade una cosa diversa. Il fornitore incassa solo il corrispettivo netto. L'IVA indicata in fattura non gli viene pagata. Viene invece trattenuta dal cliente pubblico, o dal soggetto obbligato, e versata direttamente all'Erario.

Il fondamento interno è l'art. 17-ter del D.P.R. 633/1972. La norma disciplina gli acquisti di beni e servizi effettuati da pubbliche amministrazioni e da altri soggetti individuati dalla legge. Il meccanismo opera quando l'operazione è soggetta a IVA e non ricade in un regime diverso, come il reverse charge.

Per il fornitore la fattura resta imponibile. L'IVA viene esposta. Però non entra nella cassa aziendale. Questa è la differenza che, nella pratica quotidiana, pesa di più.

IL PERIMETRO DEI SOGGETTI COINVOLTI

Il sistema riguarda anzitutto le pubbliche amministrazioni. A queste si aggiungono enti, fondazioni e società individuati attraverso gli elenchi pubblicati dal Dipartimento delle Finanze.

Gli elenchi hanno un ruolo operativo decisivo. Il fornitore deve verificare se il cliente rientra tra i soggetti interessati. Non basta, quindi, una valutazione generica sulla natura pubblica o partecipata del committente. Occorre controllare l'elenco corretto, riferito all'anno di applicazione.

Secondo i dati richiamati dalla stampa specializzata, la platea attuale si muove intorno a 5.300 soggetti tra enti, fondazioni e società controllate. È un numero rilevante, anche se più circoscritto rispetto alle fasi iniziali di maggiore espansione.

Dal 1° luglio 2025 il perimetro ha già subito una riduzione. Le società quotate nell'indice FTSE MIB, in base alla progressiva eliminazione concordata in sede europea, sono uscite dal campo di applicazione della misura. Per quelle operazioni torna quindi il regime ordinario, salvo altri presupposti specifici.

LA DEROGA EUROPEA ALLA DISCIPLINA IVA

Lo split payment non è una regola strutturale del sistema IVA europeo. È una misura speciale. E proprio per questo vive di autorizzazioni temporanee.

La disciplina ordinaria dell'IVA prevede che il fornitore incassi l'imposta dal cliente e poi la versi all'Erario. Lo split payment altera questa sequenza. Anticipa il controllo sul versamento e sottrae al fornitore la disponibilità materiale dell'IVA.

La deroga riguarda, in particolare, le regole europee sui tempi di versamento e sulla fatturazione. In sede UE la misura è stata giustificata come presidio contro frodi e omessi versamenti nei settori più sensibili. La fatturazione elettronica, infatti, consente il controllo successivo. Lo split payment lavora prima. Blocca a monte il rischio che l'IVA incassata non venga poi riversata.

Questo spiega perché Bruxelles abbia sempre guardato alla misura con una certa cautela. Da un lato riconosce l'efficacia antifrode. Dall'altro chiede che non diventi un sistema permanente e generalizzato.

PERCHÉ L'ITALIA INSISTE SULLA PROROGA

La ragione principale è il gettito. La scissione dei pagamenti produce un effetto immediato sui versamenti IVA perché riduce il rischio di evasione da riscossione.

Nel 2025, secondo i dati riportati nel testo di riferimento, il meccanismo avrebbe garantito circa € 19 miliardi di versamenti, pari al 13,1% dell'imposta. Si tratta di una quota significativa. Non tutta questa somma va letta come recupero di evasione, naturalmente. Sarebbe un errore grossolano. Una parte rilevante sarebbe comunque confluita nelle casse dello Stato attraverso il regime ordinario.

Il vantaggio per l'Erario sta altrove. Sta nella certezza del flusso. L'IVA non passa dal fornitore. Non si espone, quindi, al rischio che il soggetto emittente incassi e poi non versi.

Qui il ragionamento del legislatore è piuttosto chiaro. Nei rapporti con la PA, dove il cliente è tracciato e il pagamento è controllabile, la scissione dei pagamenti consente di presidiare in modo più rigido il momento della riscossione.

GLI EFFETTI SUI FORNITORI

Il punto critico resta la liquidità.

Il fornitore che lavora in split payment emette fattura con IVA, ma non incassa l'imposta. Allo stesso tempo continua a pagare IVA sugli acquisti. Se una parte rilevante del fatturato è verso PA o soggetti inclusi negli elenchi, l'impresa può



trovarsi stabilmente a credito.

Questo non è un dettaglio contabile. È un tema finanziario. Meno IVA incassata significa minore liquidità disponibile nel breve periodo. Per molte imprese fornitrici della PA il problema non è tanto l'imposta, quanto il tempo necessario per trasformare il credito IVA in rimborso o compensazione.

La disciplina prevede canali di priorità per i rimborsi collegati alle operazioni in split payment. Però la priorità non elimina sempre l'impatto sul capitale circolante. Soprattutto quando l'impresa ha margini stretti, pagamenti pubblici non immediati e costi anticipati.

In concreto, chi lavora molto con enti pubblici deve monitorare almeno tre grandezze:

1. il volume delle fatture emesse in split payment;
2. l'IVA assolta sugli acquisti;
3. il credito IVA che si forma mese per mese.

Senza questo controllo, il rischio è scoprire troppo tardi che la marginalità economica non coincide con la sostenibilità finanziaria.

ESEMPIO OPERATIVO SU UNA FATTURA PA

Si consideri una società che fornisce servizi informatici a un Comune. La prestazione ha un imponibile di € 10.000, con IVA al 22% pari a € 2.200.

Nel regime ordinario, la società emetterebbe fattura per € 12.200. Incasserebbe l'intero importo e poi verserebbe l'IVA secondo le regole della liquidazione periodica, al netto dell'IVA detraibile sugli acquisti.

Con lo split payment cambia il flusso:

- ♦ il Comune paga al fornitore € 10.000;
- ♦ l'IVA di € 2.200 viene versata dal Comune all'Erario;
- ♦ il fornitore registra l'operazione, ma non incassa l'imposta;
- ♦ nella liquidazione IVA l'operazione non genera un debito IVA da versare per quella componente.

Se nello stesso mese la società ha sostenuto acquisti con IVA detraibile per € 1.500, potrà maturare un credito. Quel credito dovrà essere gestito con compensazione, riporto o rimborso, secondo le regole ordinarie e le condizioni applicabili.

Il problema, si vede bene, non è la corretta esposizione dell'imposta. È il differente movimento di cassa.

TABELLA OPERATIVA PER IMPRESE E PROFESSIONISTI

ASPETTO DA VERIFICARE	CONTROLLO OPERATIVO
Cliente destinatario	Verificare se il soggetto è una PA o rientra negli elenchi del Dipartimento delle Finanze
Tipo di operazione	Controllare che non si applichi il reverse charge o altro regime incompatibile
Data dell'operazione	Valutare la disciplina vigente nel periodo, soprattutto nei passaggi di scadenza o proroga
Fattura elettronica	Indicare correttamente il regime di scissione dei pagamenti nel tracciato XML
Incasso	Rilevare che il cliente paga solo l'imponibile, non l'IVA esposta
Liquidazione IVA	Gestire correttamente l'operazione nella liquidazione periodica e nella dichiarazione annuale
Credito IVA	Monitorare eventuali accumuli di credito e valutare rimborso o compensazione



ASPETTO DA VERIFICARE	CONTROLLO OPERATIVO
Società quotate	Dal 1° luglio 2025 verificare l'uscita delle società FTSE MIB dal perimetro split payment

■ COSA CAMBIA PER LE SOCIETÀ QUOTATE

La riduzione del perimetro sulle società FTSE MIB merita attenzione. Non è una modifica marginale, perché crea un discrimine temporale preciso.

Per le operazioni effettuate fino al 30 giugno 2025, il regime poteva ancora trovare applicazione nei confronti delle società quotate incluse nell'indice. Dal 1° luglio 2025, invece, quelle società non rientrano più nella misura speciale, per effetto della restrizione prevista in sede europea.

Il fornitore deve quindi guardare alla data di effettuazione dell'operazione, non soltanto alla data di pagamento. Le fatture differite, ad esempio, possono creare dubbi. Se riepilogano consegne di giugno, la regola può essere diversa rispetto a fatture riferite a operazioni di luglio.

Nella prassi questo passaggio richiede un aggiornamento dei software di fatturazione e delle anagrafiche clienti. Continuare a emettere fatture in split payment verso soggetti ormai esclusi può generare documenti non corretti, note di credito e nuove emissioni.

Meglio prevenire, insomma.

■ IL RAPPORTO CON LA FATTURAZIONE ELETTRONICA

La fatturazione elettronica e lo split payment non svolgono lo stesso lavoro.

La fattura elettronica consente all'amministrazione finanziaria di conoscere rapidamente l'operazione. Permette controlli incrociati, analisi del rischio, verifiche sui dati trasmessi. È uno strumento di controllo informativo.

Lo split payment interviene sul pagamento. Impedisce che l'IVA transiti nella disponibilità del fornitore. È un meccanismo di controllo finanziario.

La differenza è sostanziale. Un sistema vede il dato. L'altro intercetta il flusso. Per questo, nelle valutazioni europee, i due strumenti sono stati considerati complementari. La fatturazione elettronica riduce l'opacità. La scissione dei pagamenti riduce il rischio di mancato versamento.

Dal punto di vista delle imprese, però, la coesistenza dei due strumenti aumenta gli oneri operativi. Serve attenzione nella compilazione del file XML, nel controllo dei codici IVA, nella registrazione contabile e nella riconciliazione degli incassi.

■ IL NODO DEI RIMBORSI IVA

Il tallone d'Achille resta il credito IVA.

Un'impresa che lavora quasi esclusivamente con enti pubblici può accumulare crediti in modo ricorrente. Se i rimborsi non arrivano in tempi ragionevoli, il beneficio per l'Erario si trasferisce in costo finanziario per il fornitore.

È questo il punto che Bruxelles ha sempre osservato con attenzione. La misura deve essere efficace contro l'evasione, ma non deve creare un carico sproporzionato per i soggetti passivi corretti.

Nella gestione aziendale occorre quindi stimare l'effetto dello split payment già in fase di offerta. Un prezzo che sembra sostenibile sul piano economico può diventare pesante se il credito IVA resta immobilizzato per mesi.

Si consideri una piccola impresa che realizza lavori di manutenzione per diversi enti locali. Se acquista materiali con IVA ordinaria e fattura quasi tutto in split payment, l'IVA sugli acquisti diventa un credito ricorrente. La marginalità della commessa resta positiva, ma la cassa può soffrire. E una cassa debole, nella vita reale, pesa più di un buon margine teorico.

GLI ERRORI PIÙ FREQUENTI IN FATTURA

Gli errori più comuni riguardano l'individuazione del cliente e l'applicazione automatica del regime.

Molti software consentono di impostare il cliente come soggetto split payment. Questo semplifica la fatturazione, ma può diventare rischioso se l'anagrafica non viene aggiornata. Un soggetto incluso in un anno può non esserlo nell'anno successivo. Oppure può uscire dal perimetro per effetto di una modifica normativa.

Altri errori riguardano le operazioni soggette a reverse charge. In quei casi il meccanismo della scissione dei pagamenti non opera, perché l'IVA è già assolta secondo un diverso schema. Applicare lo split payment in modo automatico, senza verificare il tipo di operazione, può portare a fatture errate.

Un ulteriore profilo riguarda le note di credito. Se la fattura originaria era in split payment, anche la variazione deve seguire una logica coerente. La correzione non è sempre intuitiva, soprattutto quando l'IVA è già stata versata dal cliente pubblico.

UNA PROROGA CHE NON RISOLVE TUTTI I PROBLEMI

La proroga al 2029, se arriverà, darà continuità agli operatori. Ma non chiuderà il dibattito.

Lo split payment resta una misura di equilibrio difficile. Per lo Stato garantisce gettito e riduce il rischio di frodi. Per le imprese può creare crediti IVA strutturali e tensioni di liquidità. Per l'Unione europea resta una deroga, non una regola ordinaria.

Il punto cieco sarebbe considerare la proroga come una semplice conferma burocratica. Non lo è. Ogni rinnovo porta con sé una valutazione politica e tecnica: efficacia antifrode, proporzionalità, impatto sui rimborsi, sostenibilità per i fornitori.

La vera domanda non è solo se lo split payment verrà prorogato. La domanda più utile è un'altra: quanto il sistema fiscale italiano può continuare a basarsi su misure speciali, invece che su un assetto IVA ordinario più rapido nei controlli e nei rimborsi?



STUDIO PIZZANO
COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

STUDIO SABATINO PIZZANO

Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

Nota informativa: Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (18/05/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.



Studio
Sabatino
Pizzano
via
Sant'Alessio,
5,
83030

STUDIO PIZZANO