

## Split payment proroga 2029: ultimo rinnovo e nodo rimborsi IVA

### SINTESI OPERATIVA

*La Commissione europea ha proposto di prorogare lo split payment fino al 30 giugno 2029, in attesa del Consiglio, definendolo però l'ultimo rinnovo della deroga IVA. Il fornitore fattura al soggetto incluso nel perimetro, mentre l'imposta viene versata dal cessionario o committente. La decisione riguarda anche i rimborsi IVA, che incidono sulla liquidità dei fornitori e saranno monitorati con una relazione italiana entro il 30 settembre 2027. Prima di emettere o registrare la fattura occorre verificare soggetto, operazione, decorrenza e relativi adempimenti.*

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

La Commissione europea ha aperto formalmente la strada alla proroga dello split payment fino al 30 giugno 2029, adottando la proposta di decisione COM(2026) 281 final del 17 giugno 2026. Il Consiglio dell'Unione europea deve ancora dare il via libera definitivo, ma il segnale politico e tecnico è netto: Bruxelles accetta la continuità del regime, segnalando però che questa dovrà essere l'ultima deroga alla disciplina IVA ordinaria. Il Governo italiano aveva chiesto la proroga fino al 31 dicembre 2029 – sei mesi in più rispetto a quanto proposto dalla Commissione, una differenza apparentemente tecnica ma politicamente significativa. Al centro del negoziato europeo non c'è solo la lotta all'evasione IVA negli appalti pubblici – stimata in circa 4,6 miliardi di euro annui di maggior gettito – ma anche la gestione dei rimborsi IVA ai fornitori coinvolti, che la Commissione intende monitorare con una relazione italiana da consegnare entro il 30 settembre 2027.

### IL RINVIO EUROPEO E LA NUOVA SCADENZA

La partita non riguarda una semplice proroga tecnica. Lo split payment è una deroga al funzionamento ordinario dell'IVA e, per questo, richiede l'autorizzazione dell'Unione europea ai sensi dell'art. 395 della Direttiva 2006/112/CE, che disciplina le misure speciali di deroga per semplificare la riscossione dell'IVA o prevenire evasioni ed elusioni. L'Italia può applicarlo solo entro il perimetro autorizzato dal Consiglio UE, su proposta della Commissione.

L'autorizzazione attuale – basata sulla decisione di esecuzione UE n. 2023/1552 del 25 luglio 2023 – scade il 30 giugno 2026. Senza un nuovo intervento europeo, dal 1° luglio 2026 le fatture verso pubbliche amministrazioni e soggetti equiparati sarebbero tornate al regime ordinario. Il fornitore avrebbe incassato anche l'IVA, per poi versarla secondo le regole comuni.

La Commissione, con la proposta COM(2026) 281 final del 17 giugno 2026, ha previsto la prosecuzione fino al 30 giugno 2029. La richiesta italiana era più ampia, fino al 31 dicembre 2029. Bruxelles l'ha accolta solo in parte: sei mesi in meno, che sul piano politico pesano più di quanto sembri. Si tratta, peraltro, della quarta proroga concessa all'Italia dopo quelle del 2017 (decisione 2017/784), del 2020 e del 2023.

Il messaggio è abbastanza chiaro: ancora una proroga, ma non una proroga infinita. La Commissione usa la formula dell'ultima estensione. Poi l'Italia dovrebbe contare sugli strumenti ordinari di controllo, a partire dalla fatturazione elettronica e dai flussi informativi già disponibili.

### COME FUNZIONA LO SPLIT PAYMENT

Il meccanismo è disciplinato dall'art. 17-ter del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633. Il fornitore emette fattura con IVA, come avviene normalmente. La differenza si vede al momento del pagamento.

Il cliente soggetto a split payment paga al fornitore solo l'imponibile. L'IVA esposta in fattura non passa nelle mani del cedente o prestatore. Viene trattenuta dal cessionario o committente e versata direttamente all'Eriario.

Questa separazione del flusso finanziario è il cuore della scissione dei pagamenti. Da una parte il prezzo. Dall'altra l'imposta. È una soluzione forse poco elegante sotto il profilo della neutralità finanziaria, ma molto efficace nel bloccare l'omesso versamento dell'IVA incassata.

Nella fattura elettronica, in termini operativi, il regime viene indicato valorizzando il campo relativo all'esigibilità IVA con il codice "S" (scissione dei pagamenti). Nella prassi, è uno dei controlli che i gestionali devono presidiare con attenzione.

## ■ PERCHÉ BRUXELLES ACCETTA ANCORA LA DEROGA

La Commissione ricostruisce la storia della misura partendo dal 2015. L'Italia aveva segnalato frodi significative negli acquisti delle pubbliche amministrazioni. Il problema era semplice: il fornitore incassava l'IVA dal soggetto pubblico, ma non sempre la riversava allo Stato.

Con lo split payment, quel passaggio viene saltato. L'imposta arriva direttamente all'Erario. Il rischio di mancato versamento si riduce in origine, prima ancora che l'Amministrazione finanziaria debba inseguire il debitore.

La proposta europea richiama il dato economico fornito dall'Italia: l'applicazione della misura comporterebbe maggiori pagamenti per circa 4,6 miliardi di euro all'anno (dato comunicato dall'Italia alla Commissione nella proposta COM(2026) 281 final). È una cifra che spiega bene perché il Governo non voglia abbandonare il regime in modo improvviso.

Qui però emerge un punto delicato. Il beneficio per il bilancio pubblico non può cancellare gli effetti sui fornitori. Chi lavora stabilmente con PA e società pubbliche non incassa IVA, ma continua a pagare IVA sugli acquisti. E così, mese dopo mese, può trovarsi strutturalmente a credito.

## ■ FATTURA ELETTRONICA E SPLIT PAYMENT NON COINCIDONO

Uno dei passaggi più interessanti della proposta riguarda il rapporto tra split payment e fatturazione elettronica. A prima vista, qualcuno potrebbe chiedersi: se l'Agenzia delle Entrate vede già le fatture in tempo reale, perché serve ancora la scissione dei pagamenti?

La risposta italiana, accolta dalla Commissione, è meno banale. La fatturazione elettronica aiuta a individuare il rischio. Lo split payment, invece, impedisce che il rischio diventi mancato incasso per l'Erario.

In altre parole, la fattura elettronica intercetta l'anomalia. Ma se il soggetto evasore nel frattempo si svuota o diventa insolvente, il controllo arriva tardi. Lo split payment interviene prima: è una misura ex ante, non un controllo successivo. Un sistema fiscale maturo, tuttavia, non dovrebbe vivere a lungo di deroghe eccezionali, soprattutto quando quelle deroghe spostano liquidità dalle imprese allo Stato.

## ■ IL NODO DEI RIMBORSI IVA AI FORNITORI

Il vero banco di prova sarà la velocità dei rimborsi IVA. La Commissione chiede all'Italia una relazione entro il 30 settembre 2027. Il documento dovrà esaminare la situazione dei rimborsi, i tempi medi di erogazione e l'efficacia delle misure antievasione adottate.

Il punto non è marginale. Lo split payment può trasformare il fornitore della PA in un contribuente cronicamente a credito. Se il rimborso arriva rapidamente, il danno finanziario resta contenuto. Se invece i tempi si allungano, la misura diventa una forma di finanziamento forzoso dello Stato.

Secondo i dati comunicati dall'Italia alla Commissione nella proposta COM(2026) 281 final, nel 2024 i tempi medi generali di lavorazione dei rimborsi IVA erano pari a 74 giorni. Per i soggetti interessati dallo split payment, il tempo medio era di 60 giorni. Numeri migliori rispetto alla media, ma da soli non sufficienti a chiudere il dossier.

Nella pratica professionale, la media può nascondere situazioni molto diverse. Un'impresa edile che fattura quasi solo a enti pubblici vive una realtà diversa da un fornitore occasionale. La prima ha un tema di cassa permanente. Il secondo lo avverte solo in modo episodico.



## CHI RESTA DENTRO E CHI È USCITO DAL PERIMETRO

La proposta non modifica l'ambito soggettivo. Restano interessate le pubbliche amministrazioni e le società controllate da amministrazioni centrali o locali, nei limiti previsti dalla disciplina interna e dagli elenchi pubblicati dal Dipartimento delle Finanze.

Va ricordato un passaggio già operativo: le società quotate incluse nell'indice FTSE MIB sono uscite dal perimetro a partire dalle fatture emesse (trasmesse al SdI) dal 1° luglio 2025, come disposto dalla stessa decisione di esecuzione UE n. 2023/1552. Il criterio dirimente è la data di emissione della fattura, non la data di effettuazione dell'operazione. Non si tratta quindi di una novità della proroga al 2029, ma di un elemento già assorbito nell'autorizzazione precedente.

Gli operatori devono continuare a verificare gli elenchi MEF. È un controllo che non può essere sostituito dalla memoria storica del cliente. Una società presente un anno può non esserlo l'anno successivo. E viceversa.

Restano fuori, in linea generale, le operazioni già soggette a reverse charge, quelle senza esposizione dell'IVA e le fattispecie per le quali la disciplina speciale non può materialmente operare. Qui l'errore di fatturazione è frequente, e spesso nasce da automatismi non aggiornati.

| PROFILO                     | REGIME ORDINARIO IVA                                | SPLIT PAYMENT                              |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Pagamento al fornitore      | Imponibile + IVA                                    | Solo imponibile                            |
| Versamento dell'IVA         | A carico del fornitore                              | A carico del cliente pubblico o equiparato |
| Effetto sulla liquidità     | Il fornitore incassa l'imposta prima del versamento | Il fornitore può accumulare credito IVA    |
| Rischio per l'Erario        | Possibile omesso versamento dell'IVA incassata      | Rischio ridotto in origine                 |
| Codice esigibilità IVA (FE) | I (immediata) o D (differita)                       | S (scissione dei pagamenti)                |

## UN ESEMPIO PRATICO

Si consideri una società che vende attrezzature informatiche a un Comune. La fattura è pari a 10.000 euro, oltre IVA al 22%, quindi 2.200 euro. Nel regime ordinario, il Comune pagherebbe 12.200 euro al fornitore. Il fornitore, poi, verserebbe l'IVA nelle liquidazioni periodiche.

Con lo split payment, il Comune paga al fornitore solo 10.000 euro. I 2.200 euro di IVA vengono versati direttamente all'Erario. La fattura resta formalmente esposta con IVA, ma il flusso finanziario cambia.

Ora si immagini che la stessa società abbia acquistato merci e servizi con IVA a credito per 1.600 euro. Non avendo incassato l'IVA sulle vendite al Comune, può trovarsi con una posizione IVA creditoria. Se questa situazione si ripete ogni mese, il tema non è più contabile: diventa finanziario.



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 (23/06/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*



Studio  
Sabatino  
Pizzano  
2022  
via  
Sant'Alessio,  
5,  
83030  
Venticano

STUDIO PIZZANO