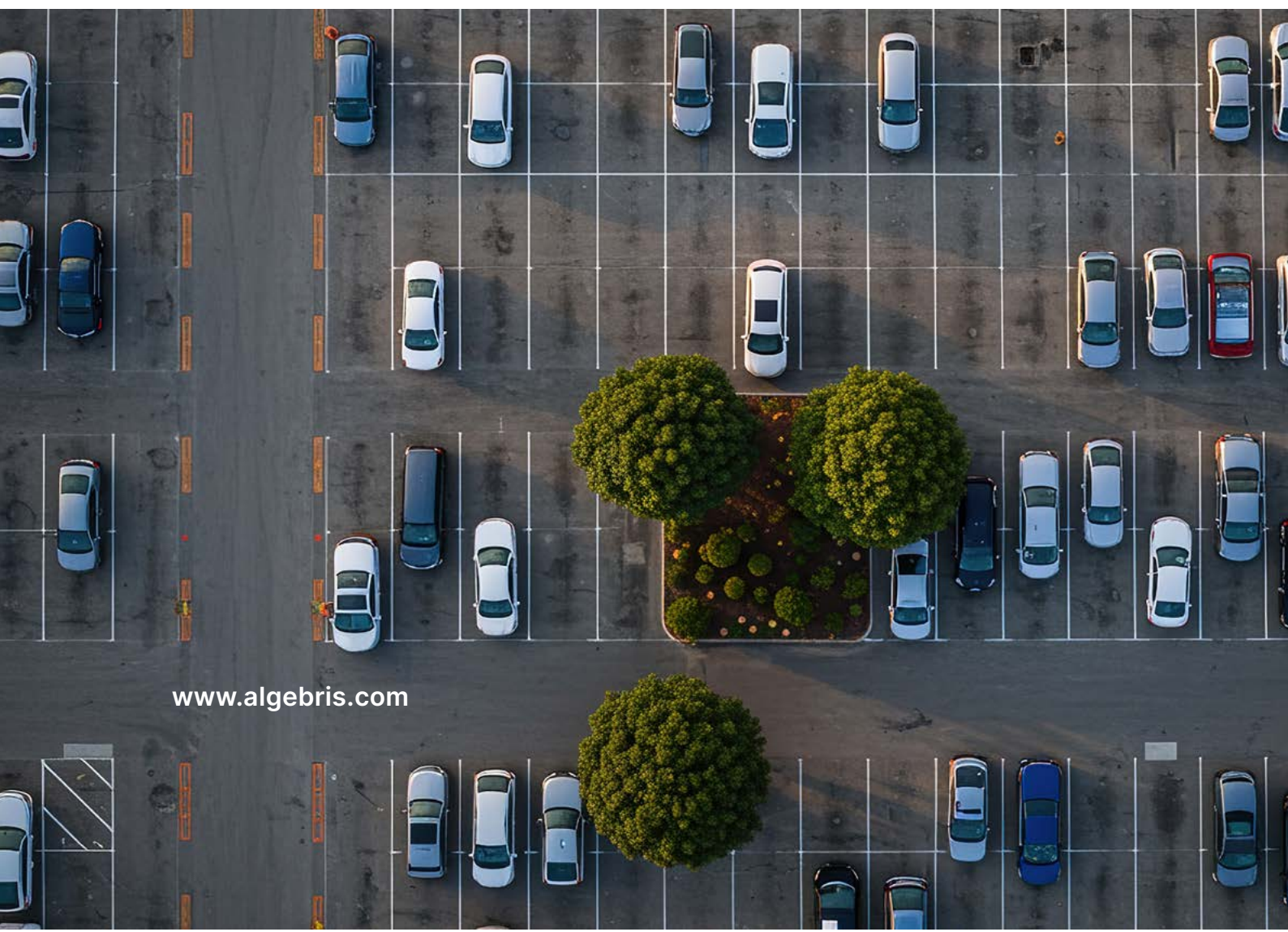


AZIONARIO GLOBALE

22 miliardi per ammettere l'ovvio: i clienti non sono pronti all'auto elettrica

Febbraio 2026



www.algebris.com

In questo report

Venerdì 6 febbraio 2026 Stellantis ha annunciato un profondo “reset” strategico del gruppo: in pratica, il management ha ammesso che la transizione verso l'auto elettrica è stata pianificata in modo troppo aggressivo. Questo episodio non è un caso isolato, ma si inserisce in una crisi più ampia del settore automobilistico globale. Negli ultimi sei mesi molte case hanno rivisto piani e aspettative.

22 miliardi per ammettere l'ovvio: i clienti non sono pronti all'auto elettrica

Venerdì 6 febbraio 2026 Stellantis ha annunciato un profondo “reset” strategico del gruppo. In pratica, il management ha ammesso che la transizione verso l'auto elettrica è stata pianificata in modo troppo aggressivo rispetto a ciò che i clienti stanno effettivamente acquistando. Il mercato oggi chiede più flessibilità: elettrico sì, ma anche ibrido e motori tradizionali evoluti. Questo cambio di rotta ha spaventato gli investitori e il titolo è crollato in Borsa di circa il 25–27% in un solo giorno, trascinando al ribasso anche Exor, principale azionista, con un calo di circa il 5%.

Il punto centrale dell'annuncio riguarda **oneri straordinari per circa 22 miliardi di euro**, contabilizzati nel secondo semestre 2025. Tali oneri porteranno a una **perdita netta preliminare compresa tra 19 e 21 miliardi di euro**. Circa **14,7 miliardi** sono svalutazioni legate a piani industriali sull'elettrico rivelatisi troppo ottimistici (modelli EV, piattaforme e investimenti non più coerenti con la domanda reale). Altri **6,5 miliardi** sono costi di ristrutturazione in gran parte cash, che verranno sostenuti nei prossimi quattro anni, soprattutto per compensare fornitori e cancellare ordini.

Per rafforzare la struttura finanziaria, Stellantis ha sospeso il dividendo 2026 e ha autorizzato l'emissione di fino a **5 miliardi di euro di obbligazioni ibride perpetue subordinate**. Si tratta di strumenti a metà strada tra debito ed equity: pagano una cedola elevata, ma sono perpetui e subordinati, quindi più rischiosi dei bond tradizionali. Servono però a preservare la liquidità (che resta comunque solida, intorno ai 46 miliardi di euro) senza diluire immediatamente gli azionisti. In questa fase molti investitori potrebbero preferire i bond all'azione: l'equity è molto volatile e fortemente legata al ciclo dell'auto, mentre i bond offrono un rendimento fisso più visibile. Exor, come azionista di riferimento, è sotto pressione: potrebbe dover sostenere l'operazione per dare un segnale di fiducia ed evitare problemi futuri.

Questo episodio non è un caso isolato, ma si inserisce in una crisi più ampia del settore automobilistico globale. Negli ultimi sei mesi molte case hanno rivisto piani e aspettative: Volvo ha rallentato sull'elettrico e tagliato posti di lavoro; Ford e GM hanno ridotto la produzione di veicoli elettrici e registrato perdite miliardarie; Volkswagen ha annunciato tagli e chiusure per eccesso di capacità; anche i grandi fornitori (come Bosch e Lear) stanno ridimensionando gli organici. Il problema è strutturale: vendite stagnanti, costi molto elevati per l'EV, fine degli incentivi pubblici e consumatori frenati da prezzi alti e inflazione.

Nel 2025 il mercato EV in Europa è cresciuto ed ha raggiunto il 17.4% delle immatricolazioni totali. Tuttavia, si tratta di livelli inferiori rispetto alle aspettative agli albori della transizione, mentre gli ibridi stanno diventando la vera soluzione di compromesso (oltre 43% delle immatricolazioni nel 2025). Questo ha generato un vero e proprio “EV shock” per i produttori tradizionali, che avevano investito come se l'elettrico fosse già dominante.

Nel frattempo, i costruttori cinesi stanno approfittando della situazione. Brand come BYD, MG e Chery



offrono auto elettriche e ibride a prezzi più bassi, con tecnologia competitiva e forte supporto statale. In soli tre anni la loro quota di mercato in Europa è salita da circa l'1-2% nel 2023 a quasi il 10% nel 2025, superando il 15% nel segmento dei veicoli elettrificati. Anche le tariffe europee non stanno fermando il trend, poiché molti gruppi cinesi stanno localizzando la produzione in Europa.

In conclusione, Stellantis ha fatto emergere ancora una volta in modo brusco un problema che riguarda l'intero settore. La transizione all'elettrico è stata più lenta e costosa del previsto, i clienti chiedono soluzioni miste e la concorrenza cinese sta cambiando le regole del gioco. Il "reset" di Stellantis è doloroso nel breve termine, ma rappresenta un tentativo di adattarsi a una nuova realtà dell'auto, più lunga, più complessa e molto più competitiva di quanto si pensasse solo pochi anni fa.

(Algebris non possiede azioni Stellantis nei suoi fondi azionari.)

10%

Quota di mercato dei veicoli elettrici di provenienza cinese nel 2025 in Europa, maggiore al 15% nel segmento dei veicoli elettrificati.

AUTORI**Gabriele Parenti**

Equity Analyst

NOTE

Per maggiori informazioni o per essere aggiunto alle liste di distribuzione, contatta Enquiries: enquiries@algebris.com

Simone Ragazzi

Global Equity Portfolio Manager

Visit [Algebris Insights](#) for past commentaries.

FONTI

La fonte delle immagini è Adobe Stock se non diversamente indicato.

DISCLAIMER

Visita www.algebris.com/it/disclaimer per informazioni importanti su questo documento.

© 2026 Algebris Investments. Algebris Investments is the trading name for the Algebris Group.