

Stellantis reimposta il proprio business per soddisfare al meglio le preferenze dei clienti e per sostenere una crescita profittevole

Nel secondo semestre del 2025 sono stati rilevati oneri di circa €22 miliardi a seguito principalmente di un cambio di strategia che colloca la libertà di scelta – con una gamma crescente di veicoli elettrici, ibridi e con motori termici avanzati – al centro dei piani dell'Azienda

I risultati finanziari preliminari per il secondo semestre del 2025 evidenziano un miglioramento dei ricavi netti e del free cash flow industriale (IFCF) con il risultato operativo rettificato (AOI) e il risultato netto condizionati da voci specifiche

- **Questa reimpostazione del business di Stellantis ha comportato la rilevazione nella seconda metà del 2025, di oneri per circa €22,2 miliardi⁽¹⁾ esclusi dall'AOI⁽²⁾, con uscite di cassa attese in circa €6,5 miliardi nei prossimi quattro anni a valere su tale importo.**
- **Tali azioni rappresentano la continuazione delle trasformazioni decisive implementate da Stellantis nel 2025, che stanno già producendo i primi benefici tangibili, tra cui il ritorno a volumi e ricavi netti in crescita nel secondo semestre del 2025, aumento degli ordini dai clienti e dalla rete e miglioramenti negli indicatori iniziali di qualità.**
- **Avviata la guidance per il 2026, con ricavi netti, margine AOI⁽³⁾ e IFCF⁽⁴⁾ attesi in miglioramento.**
- **In considerazione della perdita netta del 2025, non saranno distribuiti dividendi nel 2026. Inoltre, il Consiglio di Amministrazione ha autorizzato l'emissione di obbligazioni ibride perpetue subordinate non convertibili fino a €5 miliardi. Queste misure contribuiranno a preservare una robusta struttura patrimoniale e di liquidità, con circa 46 miliardi di euro di Liquidità industriale disponibile⁽⁵⁾ a fine esercizio.**

AMSTERDAM – 6 febbraio 2026 – Stellantis N.V. (“Stellantis” o “l’Azienda”) ha annunciato oggi che, nell’ambito della reimpostazione del proprio business e mentre si appresta a comunicare il nuovo piano strategico a maggio di quest’anno, ha condotto una valutazione approfondita della propria strategia e dei relativi costi necessari per riposizionare l’Azienda in funzione delle effettive preferenze dei suoi clienti.

Nel corso degli ultimi cinque anni Stellantis è diventata un leader nei veicoli elettrici e continuerà a essere all'avanguardia nel loro sviluppo. Questo percorso proseguirà ad un ritmo dettato dalla domanda e non per imposizione. Stellantis si impegna a essere un punto di riferimento per la *libertà di scelta*, includendo quei clienti che, per stile di vita e necessità di lavoro, possono trovare nella crescente gamma di veicoli ibridi e con motori termici avanzati dell’Azienda, la soluzione giusta per loro.

Il CEO di Stellantis, Antonio Filosa, ha commentato: *“La reimpostazione che abbiamo annunciato oggi si inquadra nel decisivo percorso avviato nel 2025, per tornare, ancora una volta, a porre i clienti e le loro preferenze come punto di riferimento di ogni nostra decisione. Gli oneri annunciati oggi riflettono in larga parte il costo derivante da una sovrastima del ritmo della transizione energetica, che ci ha allontanato dalle esigenze,*

dalle possibilità e dai desideri reali di molti acquirenti di autovetture. Riflettono inoltre l'impatto delle criticità pregresse, che il nostro nuovo team sta progressivamente gestendo.”

Ha aggiunto: “Abbiamo esaminato ogni angolo della nostra attività e stiamo attuando i cambiamenti necessari, mobilitando tutta la passione e l'ingegno che abbiamo in Stellantis. La risposta positiva dei clienti alle nostre iniziative di prodotto nel 2025 si è tradotta in un aumento degli ordini e in un ritorno alla crescita dei ricavi. Nel 2026, la nostra attenzione incrollabile sarà rivolta a colmare i gap di esecuzione del passato, così da dare ulteriore impulso ai primi segnali di rinnovata crescita. Non vediamo l'ora di condividere tutti i dettagli della nostra nuova strategia durante l'Investor Day del 21 maggio.”

Le azioni iniziali intraprese nel 2025 per reimpostare Stellantis e catalizzare la crescita includono:

- L'annuncio del più grande investimento nella storia americana di Stellantis:
 - 13 miliardi di dollari di investimenti nei prossimi 4 anni per supportare la crescita negli Stati Uniti
 - Lancio di 5 nuovi veicoli e avviate altre 19 iniziative di prodotto
 - Creazione di oltre 5.000 posti di lavoro e un maggiore utilizzo della capacità produttiva negli Stati Uniti.
- Lancio di 10 nuovi modelli nel 2025 e ampliamento delle scelte sulle motorizzazioni, tra cui:
 - Ritorno dell'iconico HEMI® V-8 per il RAM 1500
 - Ritorno della Jeep® Cherokee e lancio della nuova generazione di Jeep® Compass
 - Lancio della Dodge Charger SIXPACK a due porte
 - Lancio della Fiat Grande Panda e Fiat 500 Hybrid
 - Lancio di Citroën C3 Aircross e C5 Aircross
- La cancellazione di quei modelli che non potranno conseguire volumi sufficienti a garantire la redditività, incluso il Ram 1500 BEV precedentemente pianificato, riconoscendo sia la necessità di allinearsi con la domanda dei clienti che le modifiche al quadro normativo statunitense.
- Una profonda riorganizzazione dei processi globali di produzione e gestione della qualità dell'Azienda. In questo contesto, l'Azienda ha assunto oltre 2.000 ingegneri nel corso del 2025, principalmente in Nord America.

Tra i cambiamenti organizzativi più decisivi figurano il rinnovato empowerment dei team nelle Regioni, che possono così prendere decisioni basate sulla loro conoscenza diretta delle preferenze dei clienti cui si rivolgono. L'Azienda ha inoltre intrapreso passi significativi per creare una supply chain più efficiente dal punto di vista dei costi, a supporto dello sviluppo a lungo termine dei programmi di elettrificazione di Stellantis. Le importanti iniziative di prodotto avviate nel 2025, e che continueranno nel 2026, insieme a una rigorosa allocazione del capitale per sostenerle, riflettono la determinazione del nuovo team a guidare una crescita profittevole.

I primi benefici delle azioni intraprese nel 2025

L'efficacia di queste misure iniziali è testimoniata dal ritorno di Stellantis a una crescita di volumi positiva. Nel secondo semestre del 2025 il volume delle consegne consolidate di 2,8 milioni di unità è aumentato di 277 mila unità, ovvero del +11% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il Nord America ha dato il maggior contributo alla crescita (+39%), beneficiando sia di una migliore gestione delle scorte che di un aumento delle vendite, mentre anche l'Europa allargata, il Sud America, il Medio Oriente e l'Africa, la Cina, l'India e l'Asia Pacifico hanno contribuito con incrementi di volume su base annua.

La quota di mercato negli Stati Uniti ha raggiunto il 7,9% nel secondo semestre 2025, segnando un incremento sequenziale di 60 punti base. Nell'Europa allargata, Stellantis ha mantenuto la sua quota di mercato complessiva al secondo posto ed è stata anche leader nel segmento all-hybrid, nel segmento B delle autovetture e nel mercato dei veicoli commerciali leggeri. L'acquisizione di ordini da parte dei clienti nell'Europa allargata è aumentata nel corso dell'anno, con una notevole accelerazione nel secondo semestre del 2025 (+13% su base annua), con un aumento degli ordini nel quarto trimestre del 2025 in crescita del 23% su base annua.

Il nuovo livello di focalizzazione, l'adozione di metodologie più efficaci e il rafforzamento dello staff di ingegneria dedicato alla gestione della qualità stanno evidenziando i primi risultati incoraggianti. Dall'inizio del 2025, infatti, le segnalazioni di problemi nel primo mese di servizio delle vetture sono calate di oltre il 50% in Nord America e di oltre il 30% in Europa allargata.

Questa reimpostazione del business di Stellantis ha comportato la rilevazione nella seconda metà del 2025, di oneri per circa €22,2 miliardi⁽¹⁾ esclusi dall'AOI⁽²⁾, con uscite di cassa attese in circa €6,5 miliardi nei prossimi quattro anni a valere su tale importo.

1. €14,7 miliardi sono relativi sia al riallineamento dei piani di prodotto alle preferenze dei clienti sia alle nuove normative sulle emissioni negli Stati Uniti, riflettendo in gran parte le aspettative significativamente ridotte per i modelli BEV e includono:

- Svalutazioni per €2,9 miliardi legate ai prodotti cancellati e per €6,0 miliardi alle piattaforme, dovute principalmente alle forti riduzioni attese in termini di volumi e redditività.
- Circa €5,8 miliardi di uscite di cassa stimate nei prossimi quattro anni, riferiti sia ai prodotti cancellati sia agli altri programmi BEV in corso, i cui volumi attesi risultano ora significativamente inferiori alle proiezioni precedenti.

2. €2,1 miliardi relativi al ridimensionamento della supply chain dei veicoli elettrici:

- €2,1 miliardi di oneri, tra cui un totale di circa €0,7 miliardi in uscite di cassa attese nei prossimi quattro anni, relativi alle fasi di razionalizzazione della capacità di produzione delle batterie.

3. €5,4 miliardi relativi ad altri cambiamenti nell'operatività dell'Azienda:

- €4,1 miliardi derivanti da un aggiornamento delle stime relative ai fondi per le garanzie contrattuali, a seguito della revisione del processo di valutazione che tiene conto del recente recente dei costi e un deterioramento della qualità riconducibile a decisioni operative che non avevano garantito le performance attese e che il nuovo team manageriale sta ora invertendo.
- €1,3 miliardi di altri oneri, compresa la ristrutturazione principalmente relativa alla riduzione della forza lavoro già comunicata nell'Europa allargata.

L'Azienda ha già adottato la gran parte delle decisioni necessarie per correggere la rotta, in particolare quelle volte ad allineare i piani e il portafoglio prodotti alla richiesta di mercato, come riflesso negli importi contabilizzati.

Informazioni finanziarie preliminari per il secondo semestre 2025⁽¹⁾: Nel secondo semestre 2025 i ricavi netti e il free cash flow industriale netto sono migliorati rispetto al primo semestre 2025, in linea con l'ultima guidance finanziaria dell'Azienda. Tuttavia, i risultati sono stati influenzati negativamente da voci specifiche, tra cui la variazione della stima per le garanzie contrattuali e altre voci, determinando un margine AOI per la seconda metà del 2025, inferiore rispetto all'intervallo a una sola cifra comunicato.

Financial Information (Preliminary and Unaudited)	Second Half 2025 Estimate (€B)
Net revenues	€78 - €80
Net loss	(€19) - (€21)
Adjusted operating income ⁽³⁾	(€1.2) - (€1.5)
Cash flows from operating activities	(€2.3) - (€2.5)
Industrial free cash flows ⁽⁴⁾	(€1.4) - (€1.6)

Sospensione del dividendo, autorizzazione all'emissione di obbligazioni ibride.

Tenendo conto della perdita netta del 2025, l'Azienda non distribuirà dividendi nel 2026.

Inoltre, il Consiglio di Amministrazione di Stellantis N.V. ha autorizzato l'emissione di obbligazioni ibride perpetue subordinate non convertibili, fino a un importo massimo di €5 miliardi.

Queste misure contribuiranno a preservare una struttura patrimoniale e di liquidità robuste, mentre l'Azienda è al lavoro per riportare il business a una generazione di free cash flow industriale positiva.

La Liquidità industriale disponibile chiude il 2025 a circa €46 miliardi, corrispondenti a un rapporto del 30% sui ricavi netti dell'anno, ovvero il livello più elevato dell'intervallo target del 25-30% definito dall'Azienda.

Avvio della guidance finanziaria preliminare 2026. A fronte di un contesto di settore complesso, in particolare per via delle incertezze regolatorie ancora presenti in Europa allargata, i progressi ottenuti nel rafforzamento del portafoglio prodotti e nell'esecuzione industriale mettono l'Azienda nella condizione di proseguire in un percorso di miglioramento sequenziale dei propri principali KPI.

Per il 2026, l'Azienda prevede un aumento dei ricavi netti, margine AOP⁽³⁾ e generazione di cassa, con un andamento in crescita dal primo al secondo semestre

2026 Financial Guidance	
Net revenues	Mid-Single Digit % Increase
Adj. operating income⁽³⁾ margin	Low-Single Digit % Includes Projected €1.6B in net tariff expenses (€1.2B in 2025)
Industrial free cash flows⁽⁴⁾	Improved Y-o-Y Includes (€2B) in 2026 payments related to H2 '25 charges Expect Positive IFCF in 2027

Conference Call del Management:

Il CEO di Stellantis Antonio Filosa e il CFO Joao Laranjo terranno una conference call per discutere i dati finanziari preliminari per il secondo semestre 2025 e rispondere alle domande degli analisti.

Ora: Venerdì 6 febbraio, ore 8:00 EST/14:00 CET

Link: Disponibile nella sezione Investors del sito web di Stellantis (www.stellantis.com)

I risultati finanziari dell'esercizio 2025 saranno pubblicati come previsto il 26 febbraio 2026.

NOTES

- (1) Final figures will be provided in our H2 2025 Results. Analysts should interpret these numbers with the understanding that they are preliminary and subject to change.
- (2) Adjusted Operating Income/(Loss) excludes from Net profit/(loss) adjustments comprising restructuring and other termination costs, impairments, asset write-offs, disposals of investments and unusual operating income/(expense) that are considered rare or discrete events and are infrequent in nature, as inclusion of such items is not considered to be indicative of the Company's ongoing operating performance, and also excludes Net financial expenses/(income) and Tax expense/(benefit). Unusual operating income/(expense) are impacts from strategic decisions, as well as events considered rare or discrete and infrequent in nature, as inclusion of such items is not considered to be indicative of the Company's ongoing operating performance. Unusual operating income/(expense) includes, but may not be limited to: impacts from strategic decisions to rationalize Stellantis' core operations; facility-related costs stemming from Stellantis' plans to match production capacity and cost structure to market demand, and convergence and integration costs directly related to significant acquisitions or mergers.
- (3) Adjusted Operating Income/(Loss) Margin is calculated as Adjusted operating income/(loss) divided by Net revenues.
- (4) Industrial Free Cash Flows is our key cash flow metric and is calculated as Cash flows from operating activities less: (i) cash flows from operating activities from discontinued operations; (ii) cash flows from operating activities related to financial services, net of eliminations; (iii) investments in property, plant and equipment and intangible assets for industrial activities, (iv) contributions of equity to joint ventures and minor acquisitions of consolidated subsidiaries and equity method and other investments; and adjusted for: (i) net intercompany payments between continuing operations and discontinued operations; (ii) proceeds from disposal of assets and (iii) contributions to defined benefit pension plans, net of tax. The timing of Industrial free cash flows may be affected by the timing of monetization of receivables, factoring and the payment of accounts payables, as well as changes in other components of working capital, which can vary from period to period due to, among other things, cash management initiatives and other factors, some of which may be outside of the Company's control. In addition Industrial free cash flows is one of the metrics used in the determination of the annual performance for eligible employees, including members of the Senior Management.
- (5) Industrial available liquidity is calculated as total cash, cash equivalents and financial securities plus undrawn committed credit lines available to Industrial activities. See Appendix for table.

#

Stellantis

Stellantis N.V. (NYSE: STLA / Euronext Milan: STLAM / Euronext Paris: STLAP) è uno dei principali costruttori automobilistici al mondo, impegnato ad offrire ai propri clienti la libertà di scegliere il modo in cui muoversi attraverso tecnologie all'avanguardia e creando valore per tutti i suoi stakeholder. Il suo eccezionale portafoglio di brand iconici e innovativi comprende Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, FIAT, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move e Leasys. Per maggiori informazioni, visitare il sito www.stellantis.com.



Per maggiori informazioni, contattare:

investor.relations@stellantis.com

communications@stellantis.com

www.stellantis.com

Stellantis Forward Looking Statements

This communication contains forward-looking statements. In particular, statements regarding future events and anticipated results of operations, business strategies, the anticipated benefits of the proposed transaction, future financial and operating results, the anticipated closing date for the proposed transaction and other anticipated aspects of our operations or operating results are forward-looking statements. These statements may include terms such as "may", "will", "expect", "could", "should", "intend", "estimate", "anticipate", "believe", "remain", "on track", "design", "target", "objective", "goal", "forecast", "projection", "outlook", "prospects", "plan", or similar terms. Forward-looking statements are not guarantees of future performance. Rather, they are based on Stellantis' current state of knowledge, future expectations and projections about future events and are by their nature, subject to inherent risks and uncertainties. They relate to events and depend on circumstances that may or may not occur or exist in the future and, as such, undue reliance should not be placed on them.

Actual results may differ materially from those expressed in forward-looking statements as a result of a variety of factors, including: the ability of Stellantis to launch new products successfully and to maintain vehicle shipment volumes; changes in the global financial markets, general economic environment and changes in demand for automotive products, which is subject to cyclicity; Stellantis' ability to successfully manage the industry-wide transition from internal combustion engines to full electrification; Stellantis' ability to offer innovative, attractive products and to develop, manufacture and sell vehicles with advanced features including enhanced electrification, connectivity and autonomous-driving characteristics; Stellantis' ability to produce or procure electric batteries with competitive performance, cost and at required volumes; Stellantis' ability to successfully launch new businesses and integrate acquisitions; a significant malfunction, disruption or security breach compromising information technology systems or the electronic control systems contained in Stellantis' vehicles; exchange rate fluctuations, interest rate changes, credit risk and other market risks; increases in costs, disruptions of supply or shortages of raw materials, parts, components and systems used in Stellantis' vehicles; changes in local economic and political conditions; changes in trade policy, the imposition of global and regional tariffs or tariffs targeted to the automotive industry, the enactment of tax reforms or other changes in tax laws and regulations; the level of governmental economic incentives available to support the adoption of battery electric vehicles; the impact of increasingly stringent regulations regarding fuel efficiency requirements and reduced greenhouse gas and tailpipe emissions; various types of claims, lawsuits, governmental investigations and other contingencies, including product liability and warranty claims and environmental claims, investigations and lawsuits; material operating expenditures in relation to compliance with environmental, health and safety regulations; the level of competition in the automotive industry, which may increase due to consolidation and new entrants; Stellantis' ability to attract and retain experienced management and employees; exposure to shortfalls in the funding of Stellantis' defined benefit pension plans; Stellantis' ability to provide or arrange for access to adequate financing for dealers and retail customers and associated risks related to the operations of financial services companies; Stellantis' ability to access funding to execute its business plan; Stellantis' ability to realize anticipated benefits from joint venture arrangements; disruptions arising from political, social and economic instability; risks associated with Stellantis' relationships with employees, dealers and suppliers; Stellantis' ability to maintain effective internal controls over financial reporting; developments in labor and industrial relations and developments in applicable labor laws;



earthquakes or other disasters; risks and other items described in Stellantis' Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2024 and Current Reports on Form 6-K and amendments thereto filed with the SEC; and other risks and uncertainties.

Any forward-looking statements contained in this communication speak only as of the date of this document and Stellantis disclaims any obligation to update or revise publicly forward-looking statements. Further information concerning Stellantis and its businesses, including factors that could materially affect Stellantis' financial results, is included in Stellantis' reports and filings with the U.S. Securities and Exchange Commission and AFM.

APPENDIX

Preliminary H2 2025 Consolidated Shipments

GROUP	H2 '24	H1 '25	H2 '25	H2 '25 VS H1 '25		H2 '25 y-o-y change	
	units/000			units/000		units/000	
North America	594	647	825	178	28%	231	39%
Enlarged Europe	1,189	1,289	1,201	(88)	(7)%	12	1%
Middle East & Africa	209	225	228	3	1%	19	9%
South America	518	471	529	58	12%	11	2%
China and India & Asia Pacific	29	28	33	5	18%	4	14%
Maserati	4.8	4.2	3.7	(0.5)	(12)%	(1.1)	(23)%

Consolidated shipments only include shipments by Company's consolidated subsidiaries, which represent new vehicles invoiced to third party (dealers/importers or final customers). Analysts should interpret these numbers with the understanding that they are preliminary and subject to change. Items may not foot due to rounding.

Supplemental Information On Change in Estimate on Contractual Warranty

Background

- Various models were historically used to estimate contractual warranties provided with vehicles

Factors Leading to the Review

- Recent increased volatility, largely in North America and Enlarged Europe, driven by factors such as cost inflation, quality issues from new powertrains, new launches on new platforms, and deterioration in quality as a result of decisions now being reversed by the new management team
- Historical models, sufficient at estimating in prior periods, proving too slow to reflect any rapid changes in warranty spending

Change in Estimate

- Estimates rely on updated actuarial models that incorporate traditional actuarial projection methods, which include refined trend development and inflationary trends and correlations as well as provide a greater responsiveness to the higher recent warranty spend compared to historical periods.

H2 Warranty Adjustment						
€ billion	(Related to shipments in)					
	Prior Periods	H1 2025	H2 2025	Total Adjustment	o/w excluded from AOI	Impact on AOI
Warranty	4.1	0.5	0.8	5.4	4.1	1.3
o/w North America	3.3	0.4	0.5	4.2	3.3	0.9
o/w Enlarged Europe	0.9	0.1	0.2	1.2	0.9	0.3

Note: Figures above represent preliminary, unaudited results only. Final results will be presented on February 26, 2026

Warranty Expense (P&L) and Spend (Cash)		
€ billion	Total 2025 ⁽¹⁾	Total 2024
Total Warranty Provision at 1/1	9.3	9.0
Warranty Expense	11.7	6.2
Warranty Spend	(6.4)	(6.2)
Other Movements, such as FX	(0.6)	0.3
Total Warranty Provision at 12/31	14.1	9.3

1. Figures above represent preliminary, unaudited results only and may not add due to rounding. Final results will be presented in our Annual Report and Form 20-F on or about February 26, 2026

Industrial Available Liquidity

Industrial available liquidity is calculated as total cash, cash equivalents and financial securities plus undrawn committed credit lines as shown below.

Industrial Available Liquidity			
€ billion	Group	Industrial Activities	Financial Services
Outstanding Dec 31 2025			
Cash, Cash Equivalents and Financial Securities	31.5	29.3	2.2
Undrawn Committed Credit Lines	18.3	16.4	1.9
Total Industrial Available Liquidity	49.8	45.7	4.1

Figures above represent preliminary, unaudited results only. Final results will be presented on February 26, 2026