

recta  
línea directa



línea directa

# Resultados 12M 2022

Presentación para medios de comunicación

24 de febrero de 2023



**linea directa**

# linea directa

## Agenda

1

Claves del ejercicio

2

Resultados 12M 2022

3

Detalle de los resultados

4

Estrategia para 2023

5

En resumen



**línea directa**

## Aviso legal

El presente documento ha sido preparado por Línea Directa Aseguradora, S.A., Compañía de Seguros y Reaseguros (“Línea Directa” o la “Sociedad”) exclusivamente para su uso en la presentación de resultados. Por tanto, este documento no podrá utilizarse con una finalidad distinta.

Las manifestaciones que este documento pueda contener relativas a previsiones, planes, expectativas o evolución futura de la Sociedad, sus negocios o sus magnitudes financieras no constituyen compromisos, ni suponen garantías con respecto a la actuación futura de la Sociedad o la consecución de los objetivos o de los resultados estimados. Dichas manifestaciones se basan en hipótesis y estimaciones que se encuentran condicionadas por múltiples factores que introducen diversos tipos de riesgos e incertidumbres, que podrían determinar que los resultados finales difieran sustancialmente de los objetivos, proyecciones y expectativas incluidas expresa o implícitamente en esta presentación.

Entre otros posibles factores que introducen incertidumbre en las estimaciones, se pueden encontrar los siguientes: evolución del sector de los seguros, de las tendencias del mercado y de la situación económica general; reformas legales; fallos judiciales; cambios tecnológicos; cambios en la política monetaria o variaciones en los tipos de interés; comportamiento de la competencia; variaciones en los siniestros objeto de cobertura; fluctuaciones en el nivel de liquidez, el valor y la rentabilidad de los activos que componen la cartera de inversiones de Línea Directa; alteración de la capacidad crediticia y solvencia de los clientes, etc.

Línea Directa no se obliga a revisar periódicamente, ni a actualizar, el contenido del presente documento, ni a adaptarlo a hechos o circunstancias posteriores a esta presentación.

Algunas de las cifras incluidas en este documento se han redondeado, lo que podría generar discrepancias entre los datos totales y los desglosados en las tablas.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en la normativa del mercado de valores. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores.

La información incluida en este documento está pendiente del informe de auditoría a emitir por los auditores externos de Línea Directa.

Está previsto que Línea Directa publique los resultados auditados del Grupo, correspondientes al cuarto trimestre y al año completo de 2022, el próximo lunes 27 de febrero de 2023.

La información contenida en este documento puede estar sujeta a cambios y puede diferir de las cifras definitivas auditadas.

1



línea directa

# Claves del ejercicio

# Estamos creciendo con fuerza en la generación de negocio



Primas

**946,6M€**

+4,4%

Récord histórico

Clientes

**3,46M**

+3,4%

Crecimiento sólido en todos los ramos

## Aceleramos el crecimiento:

FACTURACIÓN POR PRIMAS

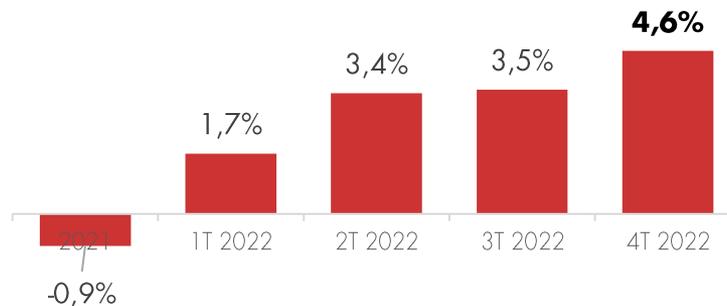
**+4,4%**

x4 CRECIMIENTO vs 2021

NUEVOS CLIENTES

**114k**

Primas en Autos  
(Evolución por trimestres estancos)



# Con un estricto control de los gastos y un margen de solvencia sólido

## Ratio de gastos

**20,6%**

+0,1 pp

Uno de los mejores ratios del sector

## Solvencia

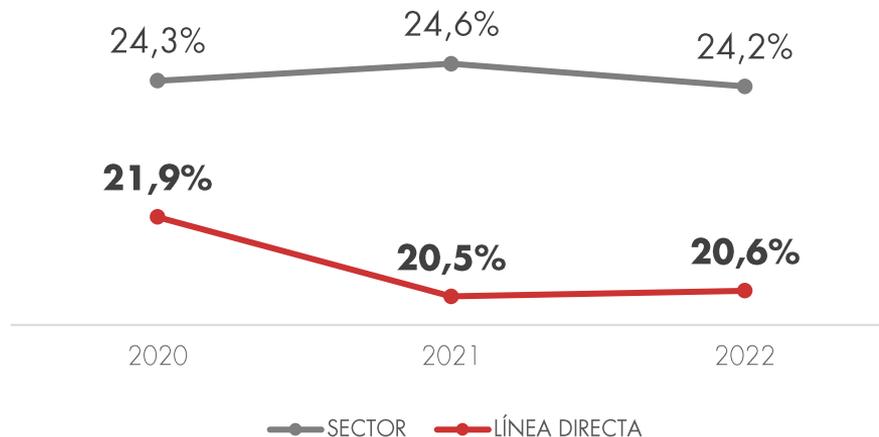
**188,4%**

-7,6 pp

Un margen de Solvencia confortable y robusto

## Mantenemos un importante diferencial respecto al sector

RATIO DE GASTOS NO VIDA



# Operamos en un entorno complejo que presiona los márgenes del sector, especialmente a compañías de Autos



Ratio  
combinado

**96,3%**

+8,0 pp

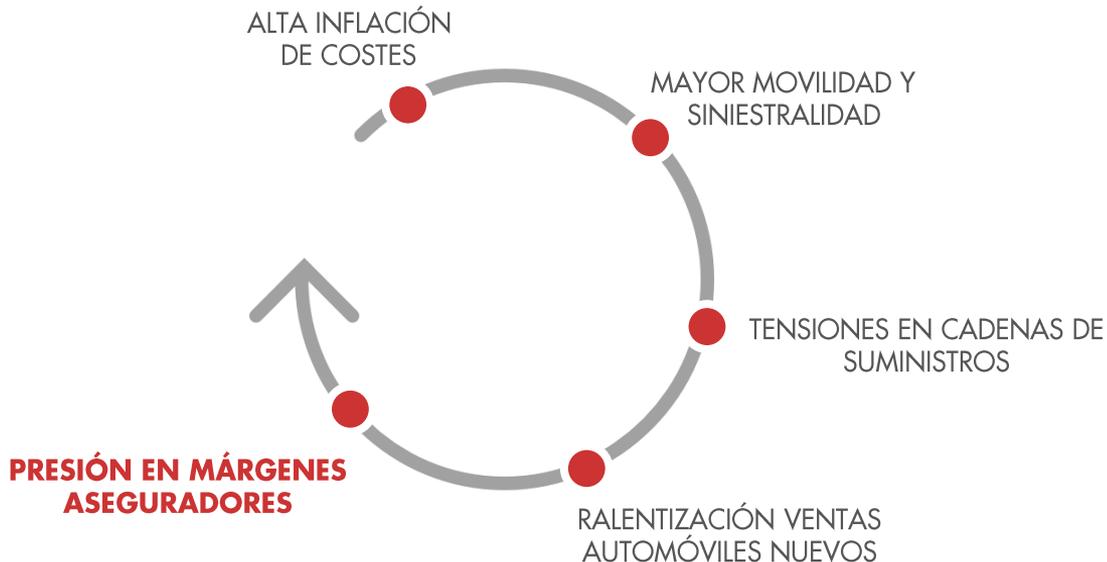
Mantenemos rentabilidad  
en el negocio asegurador

Beneficio neto

**59,5M€**

-46%

Impactado por la  
inflación y la siniestralidad



# Claves que están permitiendo acelerar el crecimiento de la compañía en la actual coyuntura



1

**MARCA LÍDER:** #1 notoriedad publicitaria.

2

**REFERENTES EN PRECIO:** tenemos una **prima media más competitiva (-13%)** que nos aporta una enorme capacidad para atraer a nuevos clientes.

3

**AUDACIA EN LA OFERTA COMERCIAL:** oferta **multirramo**, con foco en la fidelización, la diversificación y la calidad.

4

**RIGOR TÉCNICO:** tenemos un modelo de **suscripción del riesgo prudente** y diferencial.



línea directa

# Resultados 12M 2022

# Resultados del Grupo

Los ingresos de la compañía ganan impulso, especialmente en Autos, en un ejercicio marcado por la presión en márgenes de la fuerte inflación de costes y la mayor frecuencia siniestral.



Miles de euros	12M 2022	12M 2021	% var. 22/21
Primas emitidas	946.679	907.189	4,4%
Primas imputadas, netas de reaseguro	900.647	882.728	2,0%
Resultado técnico	33.350	103.635	-67,8%
Resultado financiero	39.773	34.661	14,7%
Resultado antes de impuestos	78.758	145.180	-45,8%
Impuesto sobre beneficios	(19.235)	(35.043)	-45,1%
Resultado neto de impuestos	59.523	110.137	-46,0%

	12M 2022	12M 2021	p.p. var. 22/21
Ratio de siniestralidad	75,7%	67,7%	8,0 p.p.
Ratio de gastos	20,6%	20,5%	0,1 p.p.
Ratio combinado	96,3%	88,3%	8,0 p.p.
Clientes (miles)	3.459	3.345	3,4%

## PRIMAS

Sólido crecimiento en todas las líneas de negocio. Motor crece un 3,3% en el ejercicio (4,6% en el trimestre).

## RESULTADO TÉCNICO

Ratio de gastos excelente.

Coste siniestral impactado por la fuerte inflación y, en menor medida, la mayor frecuencia frente al ejercicio anterior.

## RESULTADO FINANCIERO

En el ejercicio se han realizado plusvalías en fondos de inversión previa la entrada de IFRS 9 y en divisa aprovechando el repunte del dólar.

## CLIENTES

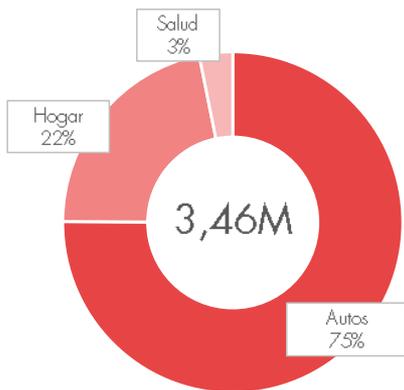
Seguimos creciendo con una excelente retención.

# Primas y asegurados



Todos los ramos muestran crecimientos sólidos y Autos refleja gradualmente el cambio de tendencia.

## ASEGURADOS

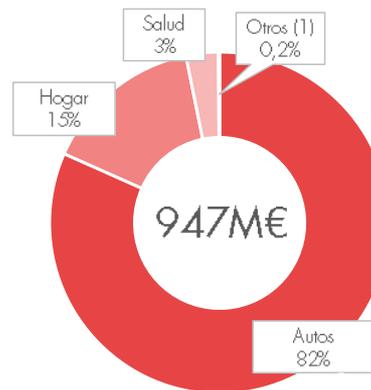


- Cartera de **3,459 millones de asegurados**, con incremento del **3,4%**.
- Crecimiento sólido en todas las líneas de negocio.

### Asegurados

Miles	12M 2022	12M 2021	% var.
Autos	2.597	2.528	2,7%
Hogar	752	712	5,6%
Salud	110	105	4,6%
<b>Total</b>	<b>3.459</b>	<b>3.345</b>	<b>3,4%</b>

## PRIMAS



- **Motor** crece al **3,3%**, y en el cuarto trimestre estanco se acelera al **4,6%**.
- Excelente comportamiento de los ramos de Hogar y Salud.

### Primas Emitidas

Miles de euros	12M 2022	12M 2021	% var.
Autos	772.787	748.100	3,3%
Hogar	143.713	131.243	9,5%
Salud	29.082	26.449	10,0%
Otros	1.097	1.397	-21,5%
<b>Total</b>	<b>946.679</b>	<b>907.189</b>	<b>4,4%</b>

1. Los clientes del segmento "Otros" ascienden a 5 y 4 miles a diciembre 2021 y 2022, respectivamente.



línea directa

# Detalle de los resultados

# Segmento Autos |

Motor impulsa su crecimiento en primas trimestre a trimestre y mantiene los gastos bajo control.

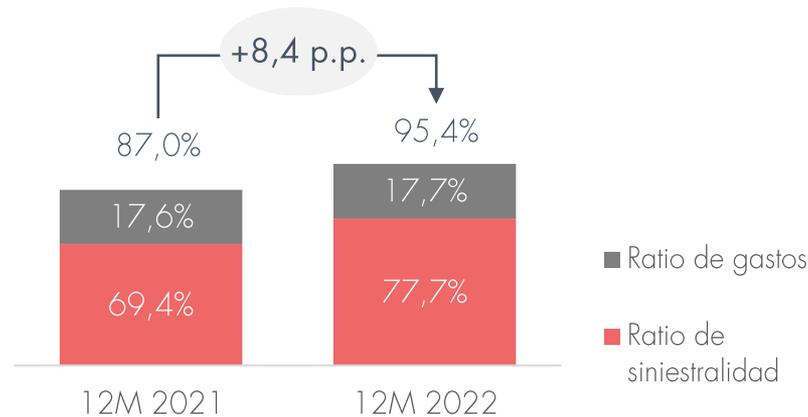
## PRIMAS



- Las matriculaciones caen un 5,5% en 2022, siguen por debajo de 2019 y el parque continúa envejeciendo.
- Se mantiene una excelente retención.
- La cartera de asegurados crece un 2,7%.
- Crecimiento de ingresos en línea con el sector.

1. Crecimiento del ramo de Autos 3,3% Fuente: ICEA diciembre de 2022

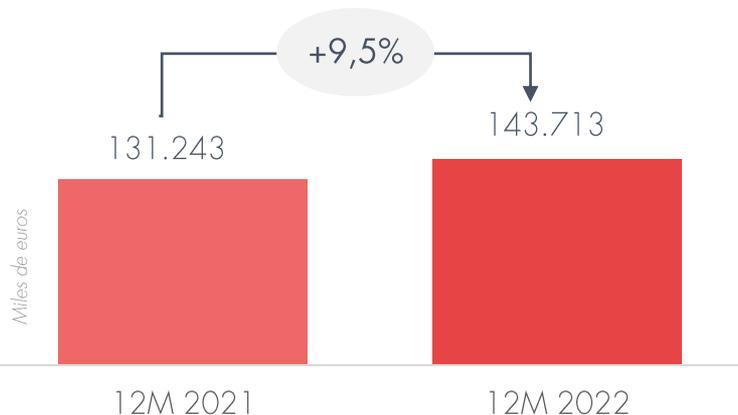
## RATIO COMBINADO



- Aunque la inflación se modera, la enérgica inflación de costes ha impactado al sector de forma inmediata mientras el ingreso de las primas tienen un recorrido más largo.
- Ratio de gastos excelente.

Buen desempeño en el ejercicio, volviendo a batir al mercado en crecimiento y nivel de gastos.

## PRIMAS

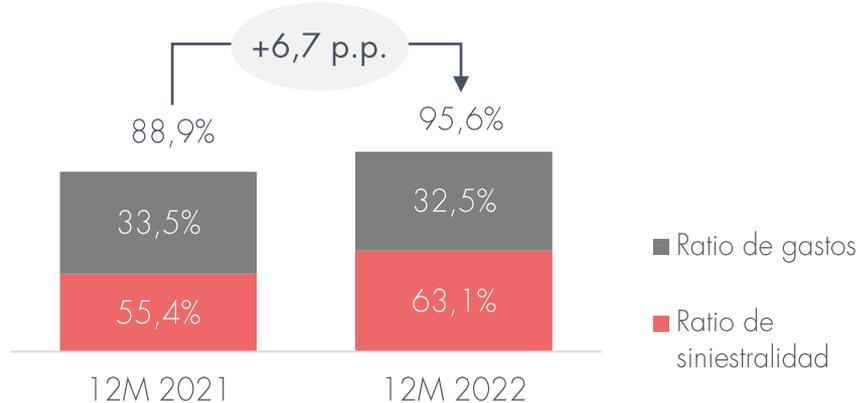


- Inmobiliario aún en tendencia expansiva, aunque con signos de desaceleración por aumento de tipos y perspectivas económicas
- Crecimiento 4 p.p. superior el mercado<sup>1</sup>.
- Excelente desempeño en la retención.
- La cartera de asegurados crece un 5,6%.

1. Crecimiento del ramo de Hogar 5,5%. Fuente: ICEA, diciembre de 2022

2. Ratio de gastos del ramo de Hogar para el mercado en su conjunto: 34,6%. Fuente: ICEA, diciembre de 2022

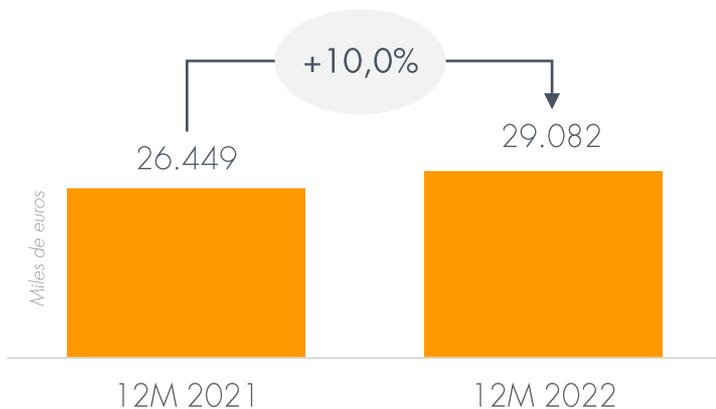
## RATIO COMBINADO



- Ratio de gastos por debajo del mercado en 2,1 p.p.<sup>2</sup>.
- Ratio de siniestralidad afectado principalmente por la frecuencia de daños atmosféricos.

Ralentización del crecimiento mientras seguimos mejorando el resultado técnico.

## PRIMAS



- Ralentización en el crecimiento de clientes a nivel sectorial como consecuencia del ciclo económico.
- Aumento de 4.823 asegurados (+4,6%).
- Facturación 2,6 p.p. superior al mercado<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>. Crecimiento del ramo de Asistencia Sanitaria 7,4%. Fuente: ICEA, diciembre de 2022

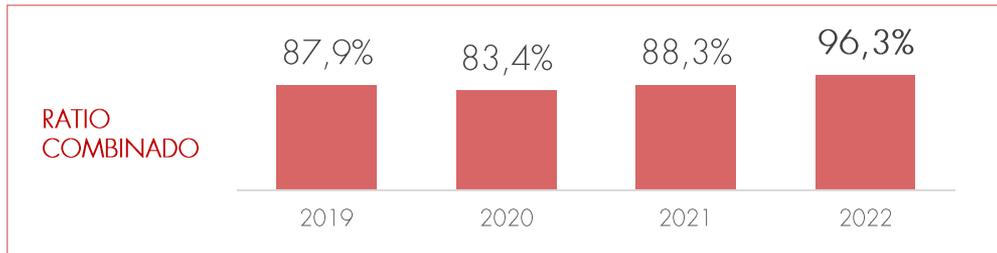
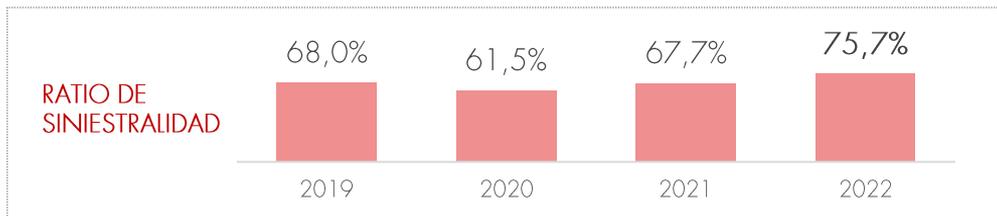
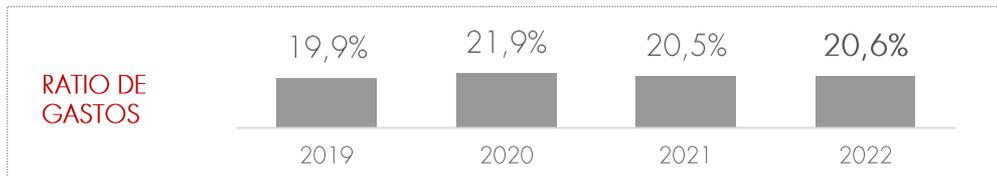
## RATIO COMBINADO



- Coyuntura sectorial de encarecimiento del coste sanitario y los baremos hospitalarios.
- Continuamos con una selección y suscripción estricta del riesgo.

## Ratio combinado de Grupo

La inflación de costes afecta de forma inmediata a la siniestralidad, mientras que la prima ganada tiene un ciclo más largo. Extraordinario control de los gastos generales.

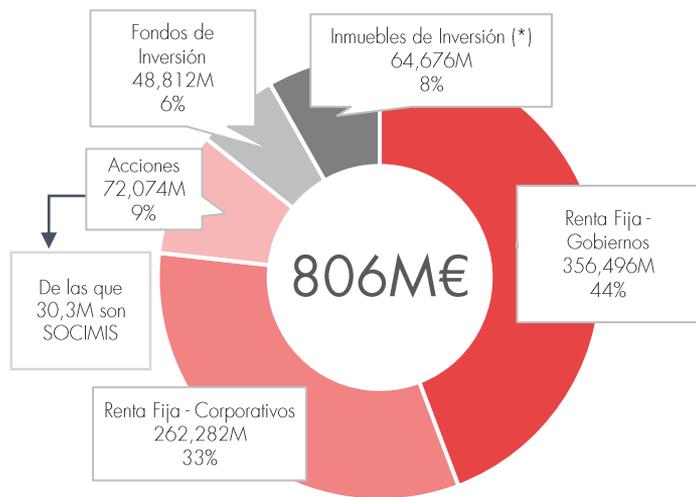


- Estrategia de control estricto de los gastos generales.
- Apuesta continua por la digitalización y la tecnología como palanca de eficiencia.
- La inflación impacta de inmediato en la siniestralidad, mientras el ingreso de las primas tiene un ciclo más largo.
- Incremento de la frecuencia siniestral frente al ejercicio anterior, pero en niveles similares a prepandemia.

# Resultado financiero

En el ejercicio se han realizado plusvalías en fondos de inversión previa la entrada de IFRS 9 y en divisa aprovechando el repunte del dólar

## COMPOSICIÓN DE LA CARTERA



1. Incluye intereses implícitos de la deuda

2. No incluye AIEs por importe de 4,8 millones de euros

(\*) Las plusvalías no recogidas en balance de los inmuebles de inversión y de uso propio ascienden a 30,4 millones de euros antes de impuestos.

Ingresos  
RENDA  
FIJA<sup>1</sup>

15,3M€  
-6,6%

Ingresos  
RENDA  
VARIABLE<sup>2</sup>

3,5M€  
+44,6%

Ingresos  
INMUEBLES EN  
RENTABILIDAD

4,5M€  
+6,3%

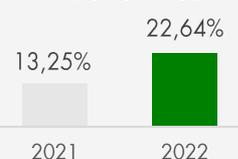
## Avanzamos en nuestra contribución a un sistema financiero sostenible.

CARTERA CON  
RATING ESG



>45%  
CARTERA ESG CON  
**RIESGO  
DESPRECIABLE-BAJO**  
(Riesgo alto-muy alto 7%)

ACTIVOS DE CARTERA  
ELEGIBLES SEGÚN  
TAXONOMÍA UE



RATIO DE RIESGO ESG  
MORNINGSTAR

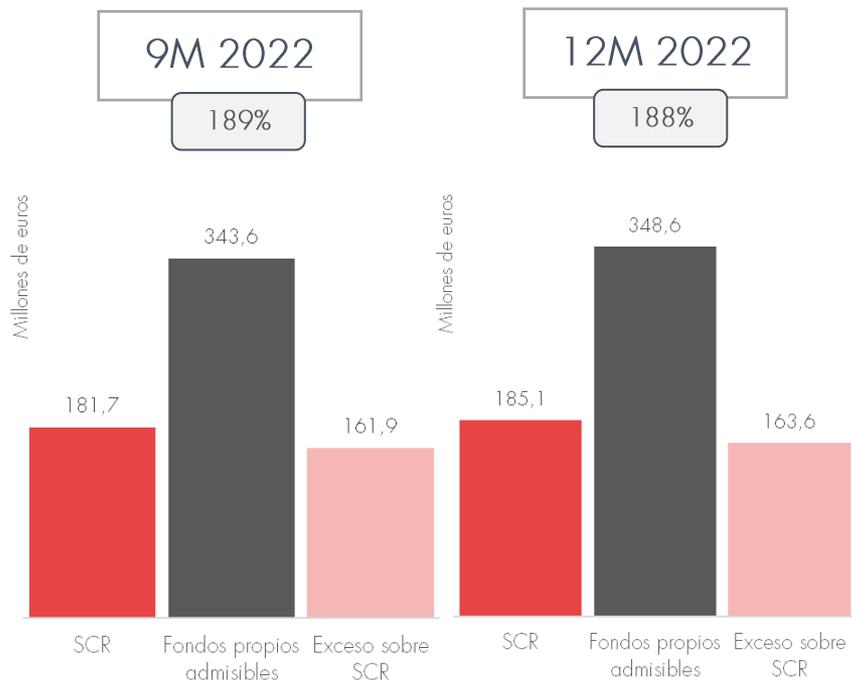


Fuente: Morningstar Sustainability y Línea Directa Aseguradora.

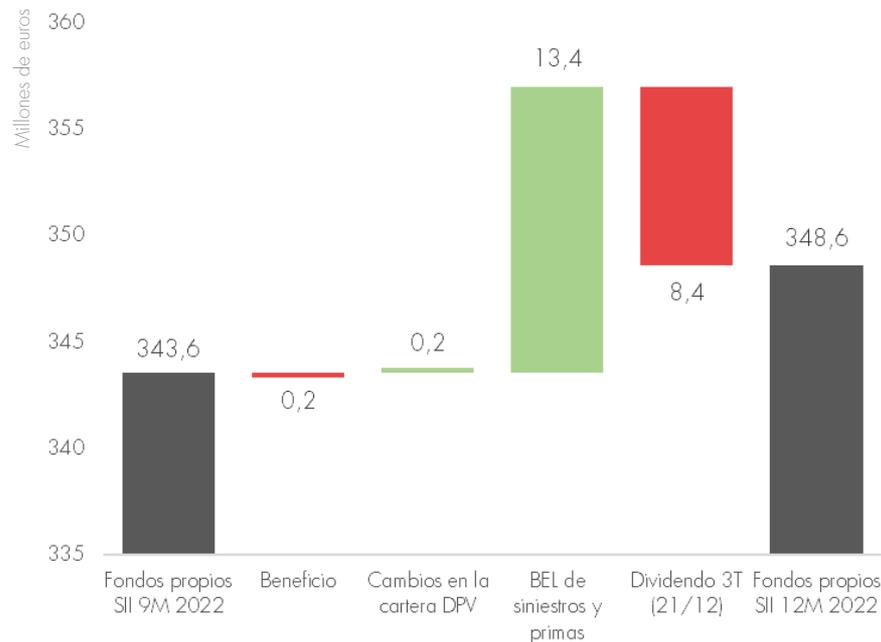
# Solvencia II



## Margen de solvencia



## Puente de fondos propios solvencia 9M 2022 – 12M 2022



1. El ratio de solvencia y los fondos propios admisibles se refieren a Línea Directa Aseguradora individual.

# 4



línea directa

## Estrategia para 2023



linea directa

## Una estrategia clara para 2023

### PRIORIDADES ESTRATÉGICAS



Acelerar el **crecimiento**, mediante una propuesta diferencial e innovadora en nuestros productos aseguradores.



Recuperar el **Margen Técnico**, al tiempo que mantenemos nuestro diferencial de prima media frente al sector.



Hacer aún más eficiente nuestra operación, a través de la automatización y un **estricto control de los gastos**.



Impulsar aún más nuestra **digitalización**.



línea directa

# En resumen



**1. CRECIMIENTO ROBUSTO Y ACELERÁNDOSE.** Crecemos en primas (+4,4%) en todas las líneas de negocio y mantenemos un diferencial de prima media muy competitivo, clave en el actual entorno. Motor crece al 4,6% en el 4T estanco.

**2. EFICIENCIA DIFERENCIAL.** Los gastos generales muestran un magnífico comportamiento: permanecen controlados en el entorno del 20%, uno de los mejores ratios del sector, y crecen solo un 2,5%, frente a una inflación subyacente del 7%.

**3. BALANCE SÓLIDO Y DE CALIDAD.** Mantenemos un nivel de solvencia sólido y confortable, superior al 180%, constituido al 100% por capital de máxima calidad y alineado con nuestra política de dividendos.

**4. FORTALEZAS INTACTAS.** Ante una situación coyuntural marcada por una inflación de costes que presiona los márgenes aseguradores, nos estamos apoyando en nuestras sólidas fortalezas, nuestras ventajas competitivas y la aceleración de la estrategia marcada para crecer con más fuerza y ser cada vez más eficientes.

# recta línea directa

---

Muchas gracias



línea directa



Para más información:

**Santiago Velázquez**  
santiago.velazquez@lineadirecta.es

**Moncho Veloso**  
moncho.veloso@lineadirecta.es



Síguenos en:

[Facebook.com/LineaDirectaAseguradora](https://www.facebook.com/LineaDirectaAseguradora)

[Twitter.com/lineadirecta\\_es](https://twitter.com/lineadirecta_es)

[Youtube.com/LineaDirectaSeguros](https://www.youtube.com/LineaDirectaSeguros)

[Instagram.com/lineadirectaaseguradora](https://www.instagram.com/lineadirectaaseguradora)

[Lineadirectaaseguradora.com/blog](https://lineadirectaaseguradora.com/blog)

[Tiktok.com/@lineadirectaaseguradora](https://www.tiktok.com/@lineadirectaaseguradora)