

recta  
linea directa



**linea directa**

# Resultados 6M 2021

Presentación para  
medios de comunicación

21 de julio de 2021



**línea directa**

## Agenda

- 1 Claves del ejercicio
- 2 Contexto
- 3 Resultados 6M 2021
- 4 Iniciativas estratégicas
- 5 En resumen

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.

1



línea directa

# Claves del ejercicio

# Resultados 6M 2021

De un vistazo



Pulso comercial

**Evolución positiva de actividad comercial y de ingresos** en un contexto económico aún complejo.

**+4,5%**  
CARTERA DE  
ASEGURADOS

**+1,0%**  
PRIMAS



Rentabilidad

El **beneficio sigue creciendo respecto al nivel prepandemia** y asegura una elevada rentabilidad.

**58,2M €**  
BENEFICIO NETO

**85,5%**  
RATIO COMBINADO

**34,9%**  
RENTABILIDAD SOBRE  
FONDOS PROPIOS



Fortaleza financiera

Capacidad de mantener una **retribución elevada al accionista** (*payout* del 90%) al tiempo que se garantiza una **sólida posición de solvencia**.

**203%**  
SOLVENCIA II

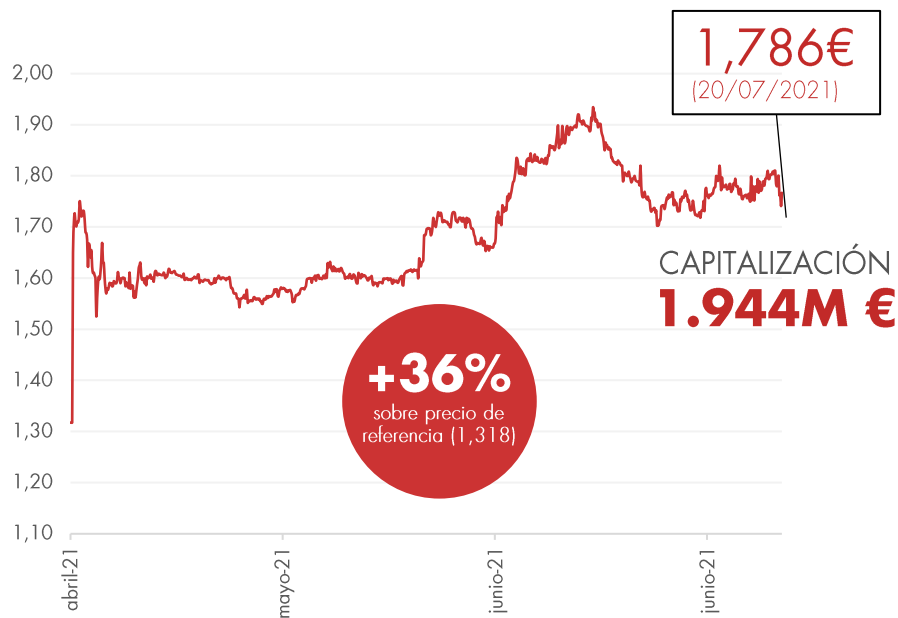


linea directa

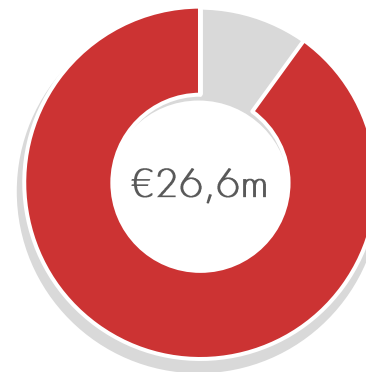
## La acción

Excelente acogida por el mercado y un fuerte compromiso con los accionistas desde el comienzo de cotización.

### COTIZACIÓN



### PRIMER DIVIDENDO A CUENTA DE 2021



— Dividendo

90% de *payout*<sup>1</sup>

1. Sobre los resultados a marzo 2021

# 2



línea directa

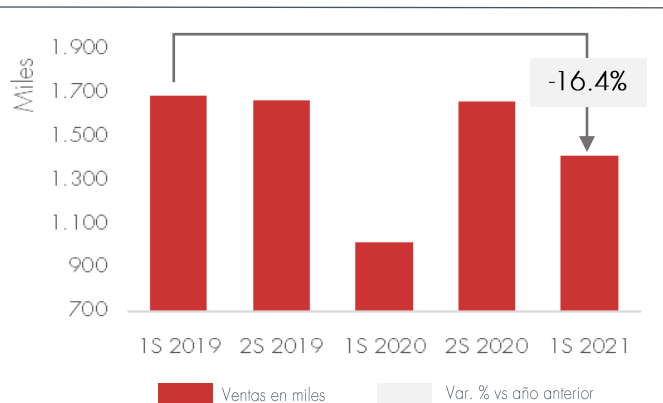
## Contexto

# Ramo de Motor

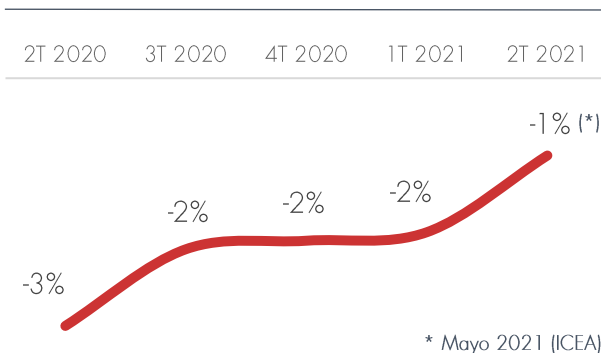


La demanda de Autos continua por debajo de 2019...

VENTA DE VEHÍCULOS (var. anual en %)



FACTURACIÓN DEL RAMO (var. anual en %)



- > Lenta recuperación de la venta de vehículos, con mayor peso de los de segunda mano, lo que se traduce en un envejecimiento del parque.
- > Migración de todo riesgo con franquicia a terceros y terceros ampliados, con la consecuente reducción de la prima media.
- > Incremento de la movilidad y de la frecuencia.

PARQUE ASEGURADO

**32,4M**  
+1,2%  
(jun 2021/dic 2020)

ANTIGÜEDAD MEDIA DEL PARQUE

**13,1 años**  
+0,4 años  
(2020/2019)

PRIMA MEDIA

**336€**  
-2,8%  
(jun 2021/dic 2020)

ACCIDENTES MORTALES

**+34%**  
(junio 2021/junio 2020)

Fuentes: Faconauto, ICEA (últimas cifras disponibles a mayo 2021), FIVA. Y DGS



# Ramo de Hogar

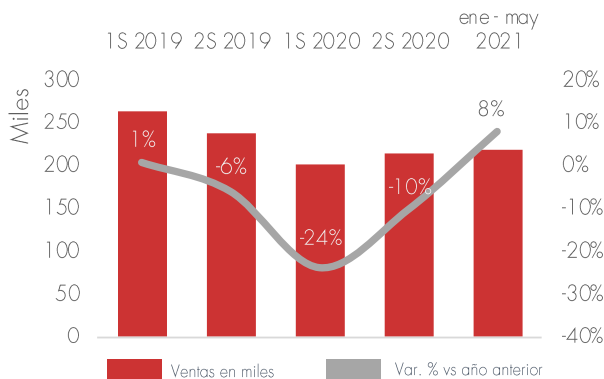


**línea directa**

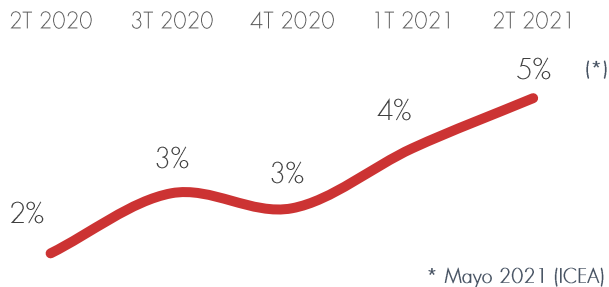
La compraventa de vivienda recupera el ritmo y el parque sin asegurar constituye todavía una gran oportunidad...



## COMPRAVENTA DE VIVIENDA (var. anual)



## FACTURACIÓN DEL RAMO (var. anual en %)



PARQUE DE VIVIENDAS

**25,9M**

**+0,3%**  
(2020/2019)

VIVIENDAS SIN ASEGURAR

**5,3M**

**20% del total**  
(dic. 2020)

PRIMA MEDIA

**226€**

**+0,8%**  
(2020/2019)

FRECUENCIA SINIESTRAL

**43,2%**

**+5,5 p.p**  
(1T 2021/1T 2020)

- Mayor concienciación para asegurar la vivienda por el mayor uso en la pandemia.
- La facturación del ramo crece al 5% y es uno de los que más crece de No Vida.
- Aunque el sector afrontó fenómenos atmosféricos severos como Filomena y Gloria.

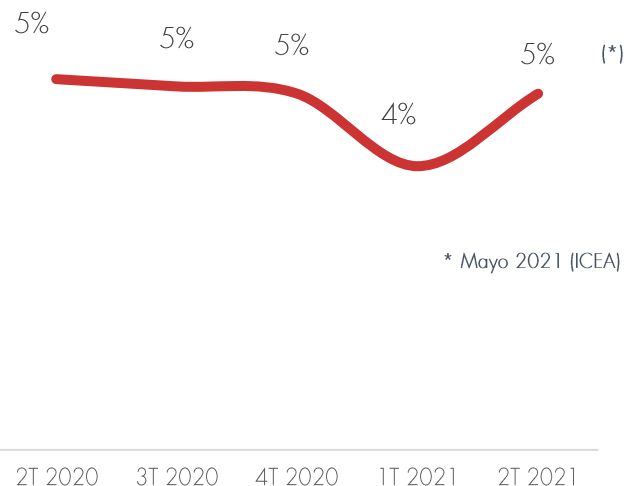
Fuentes: INE, ICEA (últimas cifras disponibles a mayo 2021), Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana

# Ramo de Salud

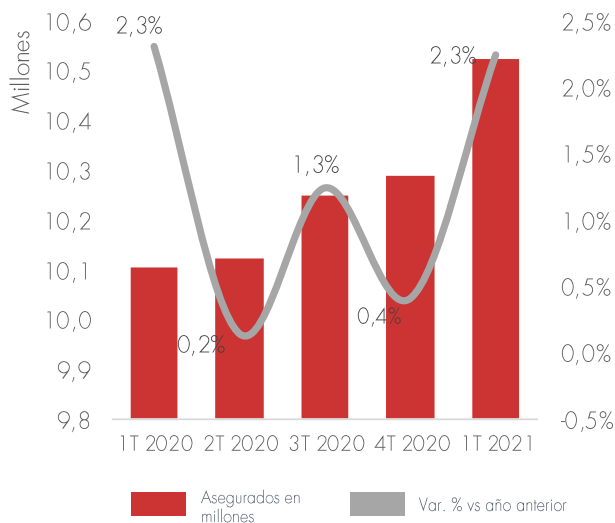
Salud mantiene un **crecimiento destacado en primas y asegurados** en un contexto de mayor concienciación sobre la importancia del seguro de asistencia sanitaria...



## FACTURACIÓN DEL RAMO



## ASEGURADOS (var. anual en %)



- Recuperación de la **actividad sanitaria** que se paralizó durante la pandemia.
- La tensión generada por el Covid-19 en el Sistema Público eleva la demanda del **seguro de salud privado**.
- Amplio potencial de crecimiento en población no asegurada y colectivos.

Fuente: ICEA, (Asistencia Sanitaria, últimas cifras disponibles a mayo 2021)



línea directa

# Resultados 6M 2021

## Resultados del Grupo

La cuenta sigue demostrando recurrencia de los ingresos y los beneficios en un contexto económico complejo como el actual...

### CUENTA DE RESULTADOS RESUMIDA

Miles de euros

	6M 2021	6M 2020	% var.
Primas emitidas	456.465	451.910	1,0%
Resultado técnico	63.139	62.034	1,8%
Resultado financiero	12.795	13.042	-1,9%
Resultado antes de impuestos	77.618	78.520	-1,1%
Impuesto sobre beneficios	(19.408)	(19.631)	-1,1%
Resultado neto de impuestos	58.210	58.889	-1,2%
BPA (euros)	0,053	0,054	-1,2%

### PRINCIPALES RATIOS DE GESTIÓN

	6M 2021	6M 2020	p.p. var.
Ratio de siniestralidad	65,3%	64,4%	1,0 p.p.
Ratio de gastos	20,2%	21,3%	-1,2 p.p.
Ratio combinado	85,5%	85,7%	-0,2 p.p.
Clientes (miles)	3.300	3.160	4,5%

### Crecimiento disciplinado

#### Primas emitidas

Refleja el crecimiento del grupo en número de clientes (+4,5%) en un contexto de elevada competencia en el mercado.

#### Resultado técnico

Mejora del resultado técnico un semestre más a pesar de la rápida recuperación de la movilidad.

#### Resultado financiero

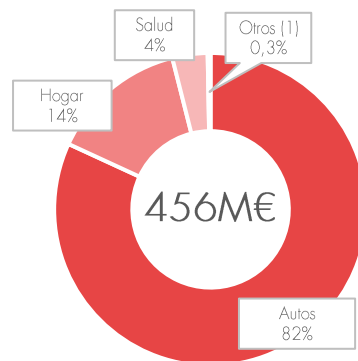
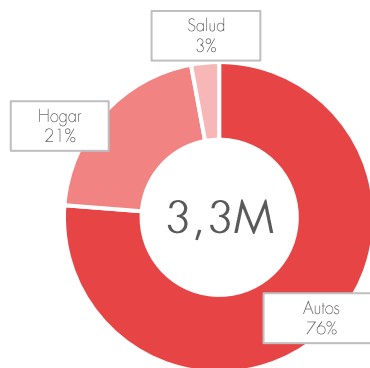
Defendemos bien los ingresos en un contexto de bajos tipos de interés y, por tanto, de rentabilidades más bajas.

# Primas y asegurados

Crecimiento cada vez más diversificado de la cartera de clientes y los ingresos...

Miles	ASEGURADOS		
	6M 2021	6M 2020	% var.
Autos	2.516	2.442	3,0%
Hogar	688	643	7,1%
Salud	96	75	27,8%
<b>Total</b>	<b>3.300</b>	<b>3.160</b>	<b>4,5%</b>

Miles de euros	PRIMAS EMITIDAS		
	6M 2021	6M 2020	% var.
Autos	373.700	377.491	-1,0%
Hogar	64.779	59.706	8,5%
Salud	16.622	13.258	25,4%
Otros <sup>(1)</sup>	1.363	1.456	-6,4%
<b>Total</b>	<b>456.465</b>	<b>451.910</b>	<b>1,0%</b>



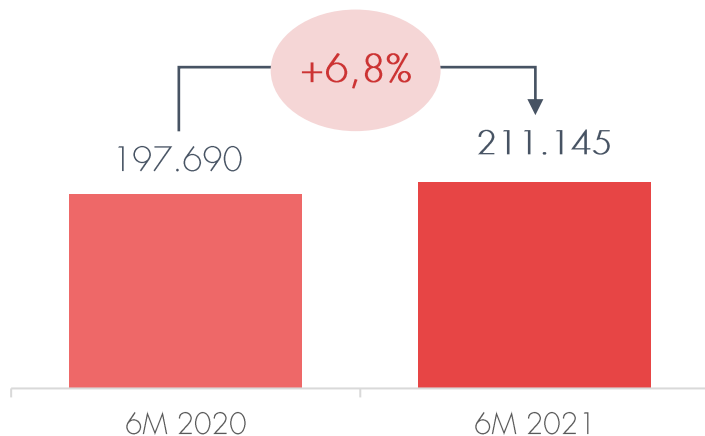
## Pulso comercial

- El buen comportamiento de las ventas y la fidelización en el actual marco permite incrementar la cartera un 4,5%, hasta los 3,3 millones de asegurados.
- Hogar y Salud contribuyen de forma cada vez más decisiva al crecimiento de ingresos y consolidan la estrategia de diversificación de la compañía.
- Línea Directa mantuvo las primas y desplegó ayudas personalizadas a los clientes ante las dificultades económicas por el Covid-19.

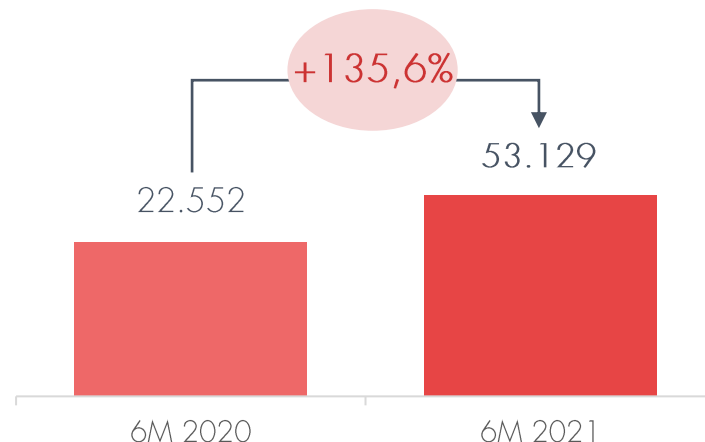
<sup>1</sup> El segmento de Otros negocios aseguradores recoge principalmente el negocio de seguro en viaje a tenedores de tarjetas Bankinter bajo 11 pólizas colectivas, así como un seguro de protección de pagos.



## VENTAS NETAS (\*)



## INCREMENTO DE LA CARTERA

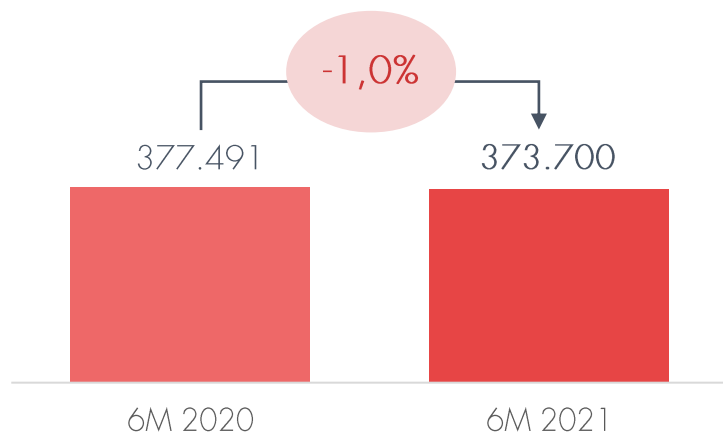


- **Sólido crecimiento en ventas** en un contexto de menor demanda y presión competitiva.

\*Excluida la migración de la cartera de Nuez hecha en 2020.



## PRIMAS

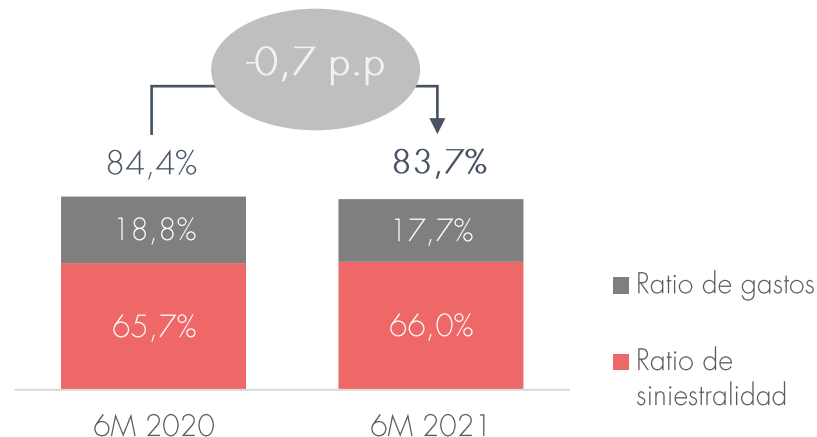


- **Mantenemos primas** ante las dificultades económicas del Covid-19 para los clientes.
- **Entorno competitivo**, presión por la antigüedad del parque y migración a terceros.
- Comportamiento **en línea con el mercado**<sup>1</sup>.

1. El ramo de Autos para el mercado en su conjunto registra una caída del -1% Fuente: ICEA, últimas cifras disponible a mayo 2021

2. Ratio combinado del ramo de Autos para el mercado en su conjunto: 87,8%. Fuente: ICEA, últimos datos disponibles a marzo de 2021

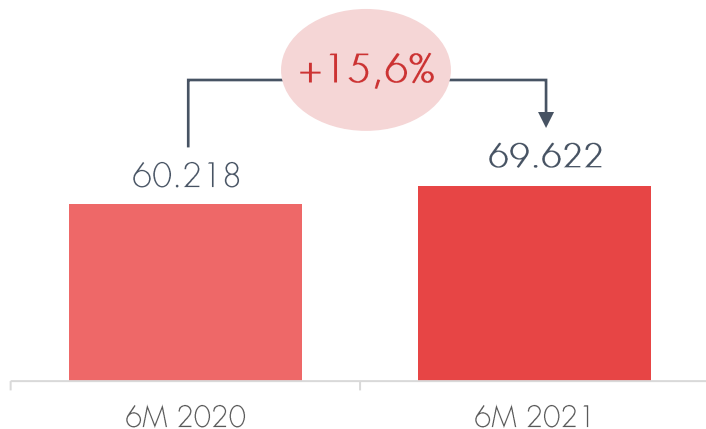
## RATIO COMBINADO



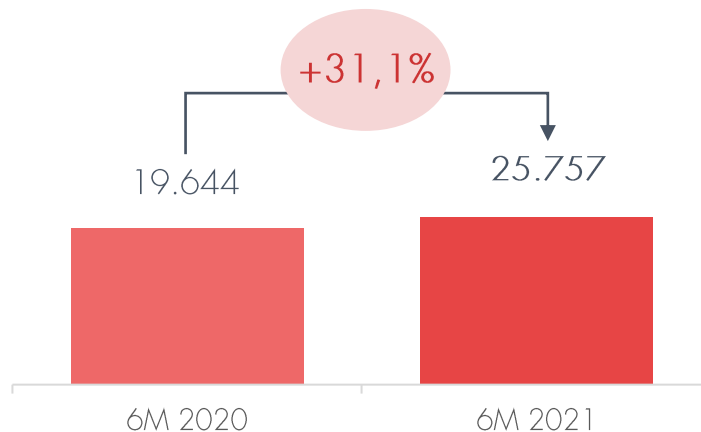
- **Ratio combinado 4,1 p.p. mejor que el sector**<sup>2</sup>.
- Rápido crecimiento de la frecuencia debido a la mayor **movilidad** y **sinistros más severos**.
- **Mantenemos la disciplina en los gastos**.



## VENTAS NETAS (\*)



## INCREMENTO DE LA CARTERA



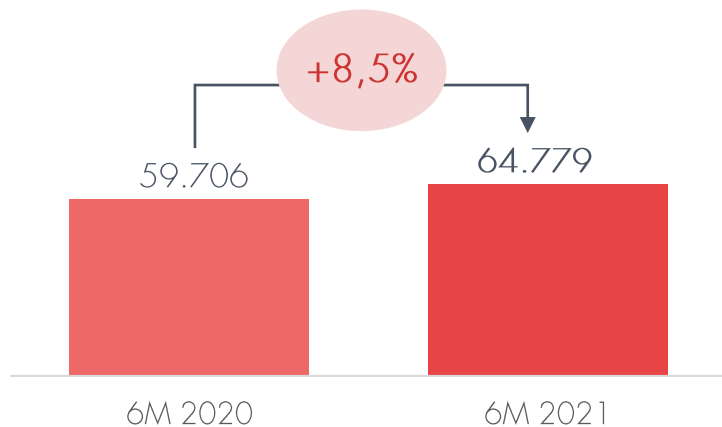
- **Buen desempeño de la nueva producción de seguros de Hogar** con mejores primas medias.
- **Crecimiento acentuado** de las ventas a doble dígito.

\*Excluida la migración de la cartera de Nuez hecha en 2020.





## PRIMAS

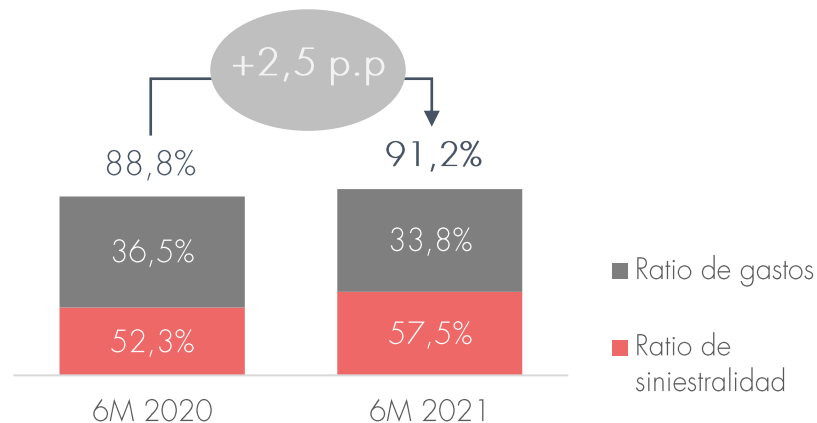


- Mantenemos **fuerte ritmo de crecimiento de las primas** con primas medias mejores.
- **Batimos al mercado** en 3,6 p.p. <sup>1</sup>

1. Crecimiento del ramo de hogar 4,9%. Fuente: ICEA, últimas cifras disponible a mayo 2021

2. Ratio combinado del ramo de Hogar para el mercado en su conjunto: 101,3%. Fuente: ICEA, últimos datos disponibles a marzo de 2021

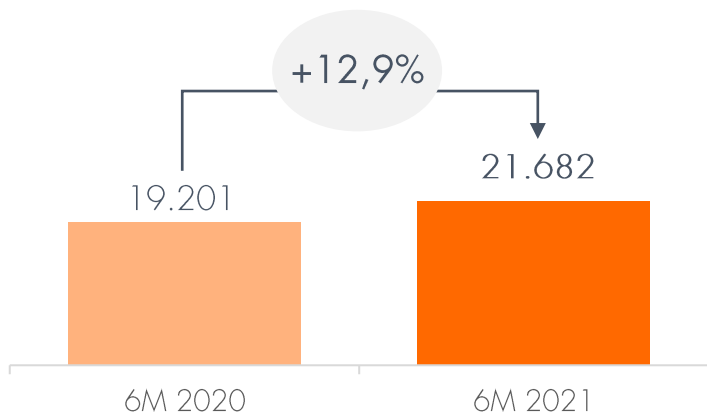
## RATIO COMBINADO



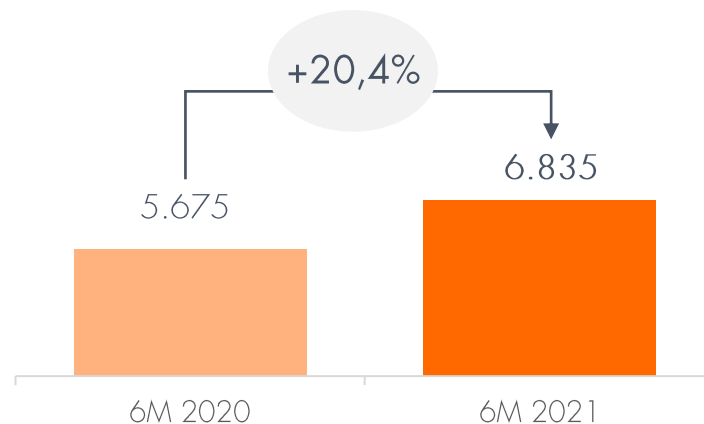
- **Ratio combinado 10,1 p.p. mejor que el sector** <sup>2</sup>.
- Severidad y recurrencia de los **fenómenos atmosféricos**, además del efecto Covid-19 por el mayor uso de las viviendas.
- **Misma disciplina de gastos** que en Motor.



VENTAS NETAS



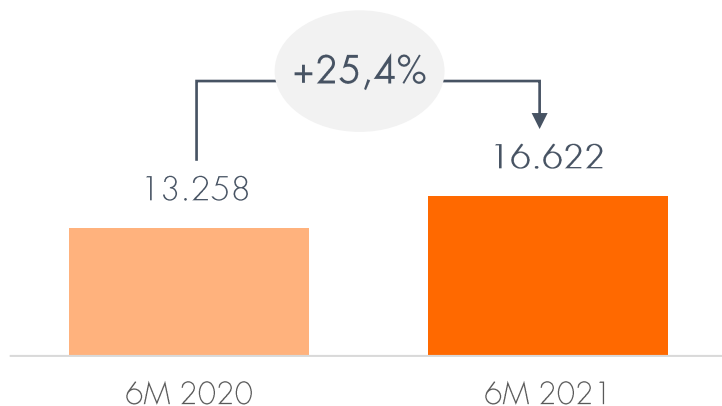
INCREMENTO DE LA CARTERA



- Salud logra un **buen crecimiento** y tiene ya una **cartera de cerca de 96.000 asegurados**, lo que supone un incremento de 20.863 clientes (+27,8%) en el semestre gracias al **fuerte ritmo de ventas** (+14,8%).
- **Somos capaces de seguir creando mercado:** atraemos a personas y familias que contratan por primera vez un seguro de salud.



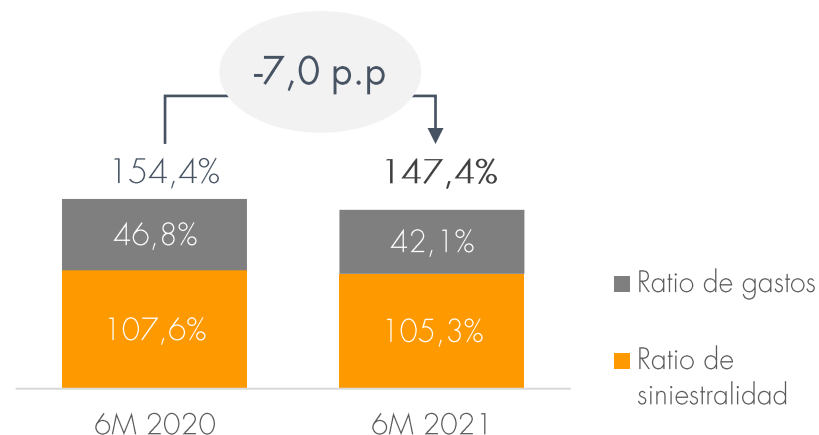
## PRIMAS



- **Batimos al mercado** en 20,5 p.p.<sup>1</sup>
- Foco en el crecimiento en **clientes** de buen perfil de riesgo: **valoran la propuesta de hábitos saludables de Vivaz.**

1. Crecimiento del ramo de Asistencia Sanitaria: + 4,9%. Fuente: ICEA, últimas cifras disponibles a mayo 2021

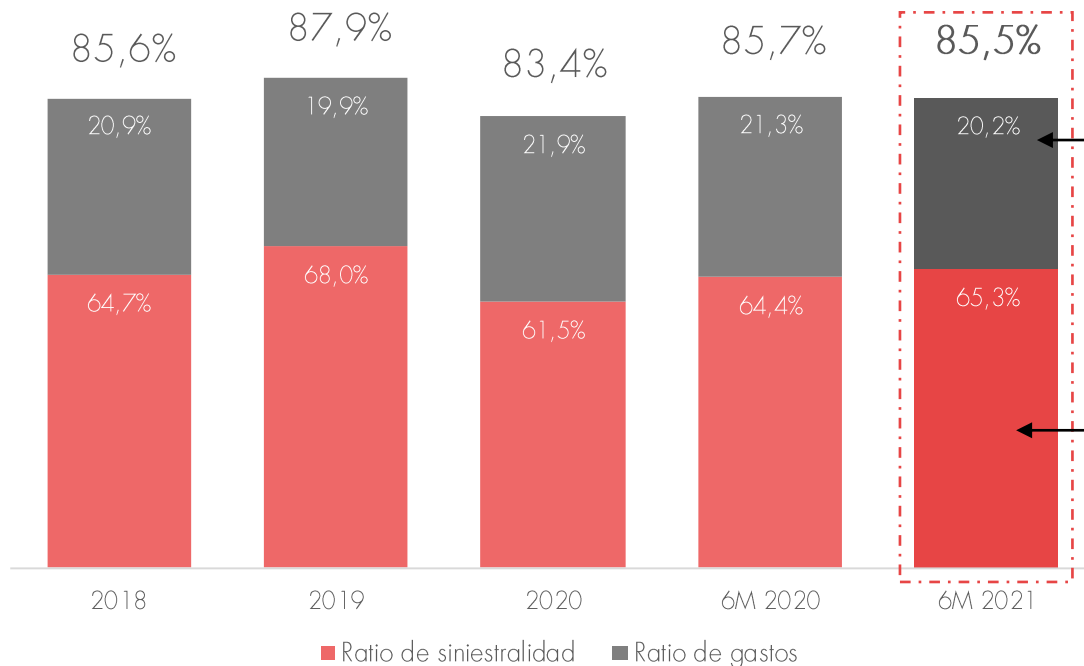
## RATIO COMBINADO



- **Recuperación de actividad sanitaria** que se paralizó durante la crisis.
- **Gastos bajo control** a pesar del aumento de los costes sanitarios derivado del Covid-19.

# Ratio combinado

## SÓLIDOS MÁRGENES TÉCNICOS



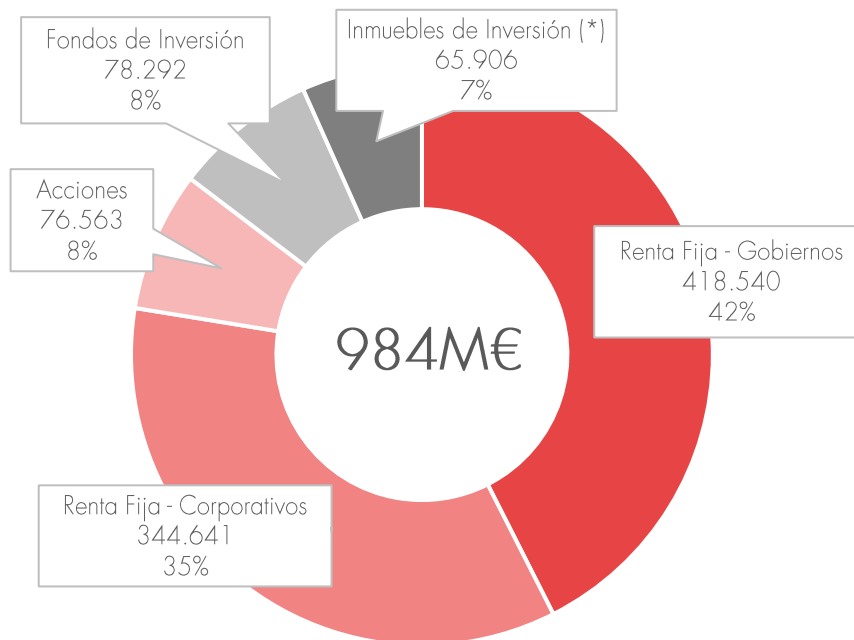
- Disciplina de gastos continua.
- Gestión eficiente de los costes de adquisición que compensan los mayores costes de administración asociados a la salida a Bolsa y a necesidades derivadas del crecimiento del negocio y los proyectos estratégicos.

- Siniestralidad estable en distintos entornos competitivos y macroeconómicos.
- Aumento de la frecuencia tras las restricciones y, sobre todo, mayor gravedad en los accidentes.
- Importante presencia de fenómenos atmosféricos durante el semestre.

# Cartera de inversión

Gestionamos con prudencia una cartera de casi 1.000 millones de euros con un resultado financiero positivo en un entorno de tipos adversos.

## CARTERA DE INVERSIÓN DE BAJO RIESGO

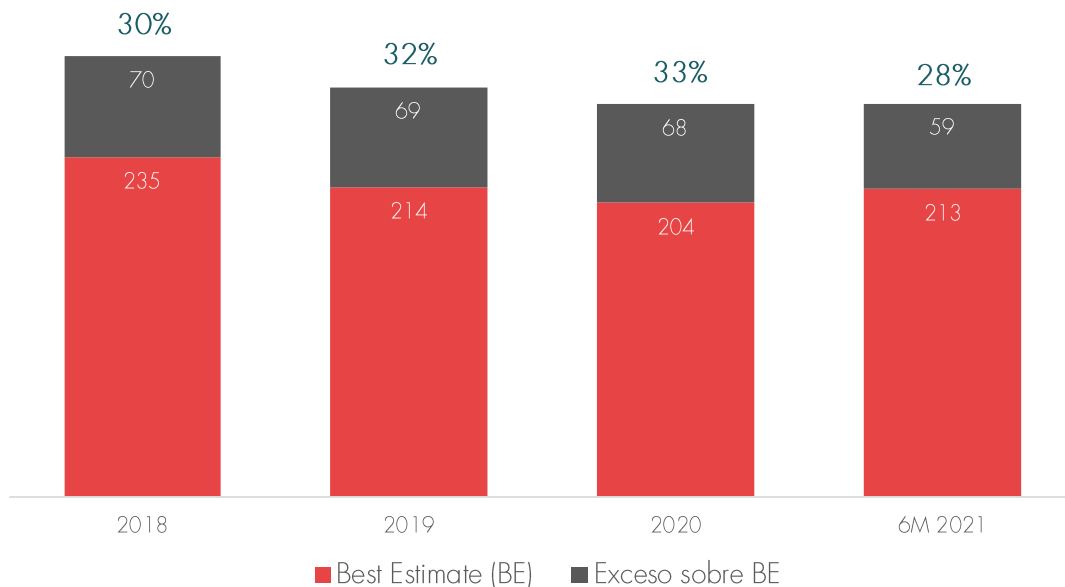


(\*) Las plusvalías en inmuebles no recogidas en balance de los inmuebles de inversión y de uso propio ascienden a 21,2 millones de euros.

## Provisiones por prestaciones

El grupo mantiene un **elevado** exceso de provisiones sobre el *Best Estimate*, reflejo de una política prudente de provisionamiento.

### EXCESO DE PROVISIÓN CONTABLE SOBRE BEST ESTIMATE <sup>1</sup>

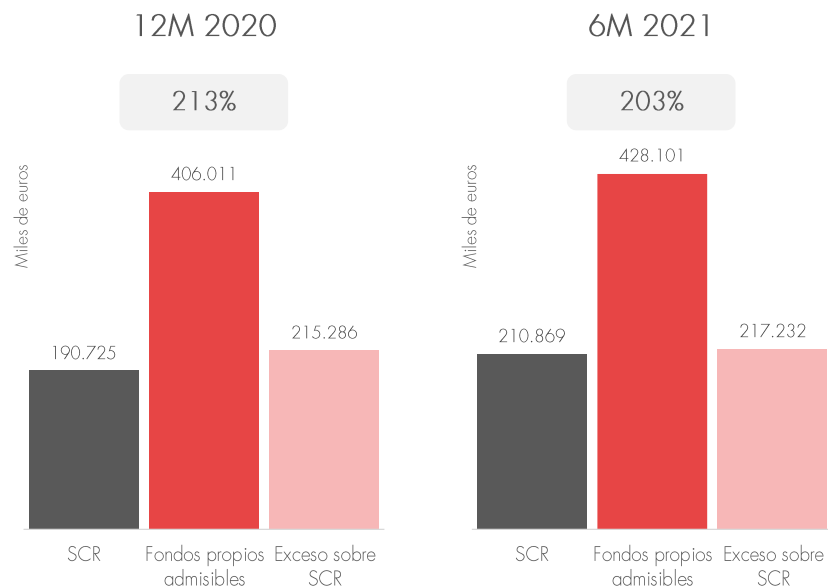


1. Cifras de Línea Directa Aseguradora individual

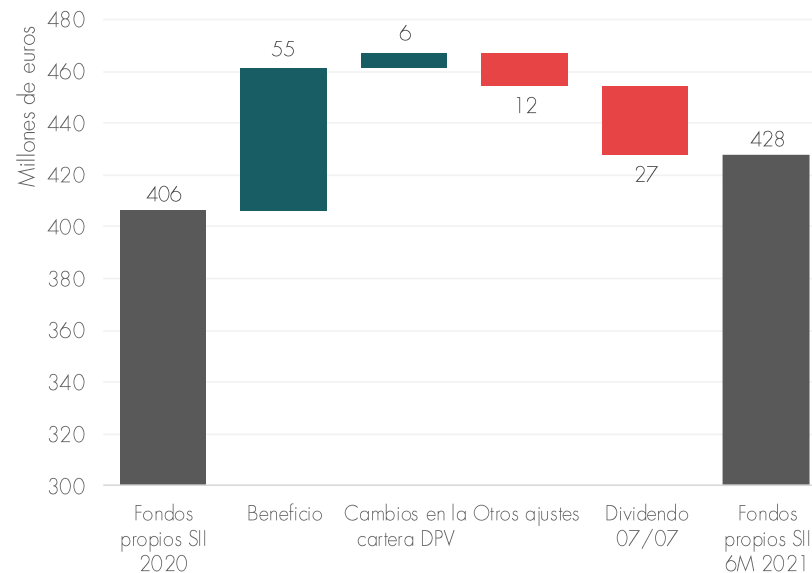
# Solvencia II

La solvencia de la compañía se mantiene muy por encima del mínimo regulatorio y en unos niveles confortables.

## SÓLIDA POSICIÓN DE SOLVENCIA



## FONDOS PROPIOS - DIC 2020 – JUN 2021



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



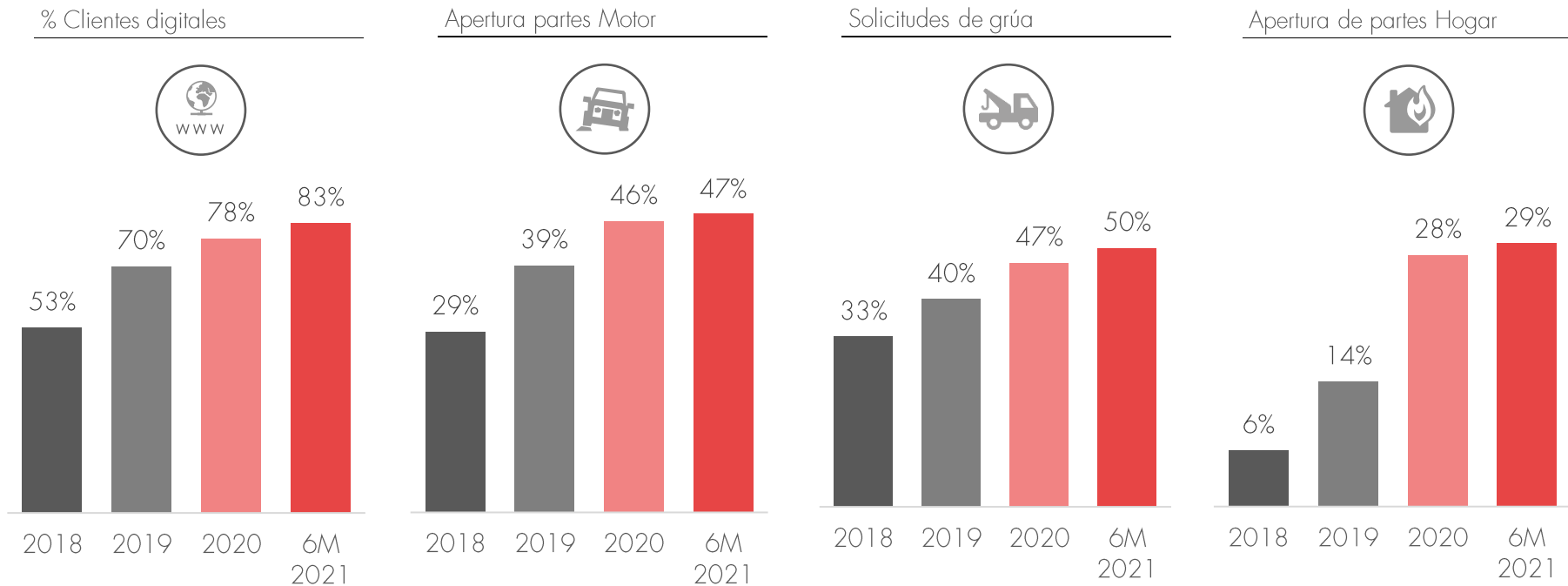
línea directa

# Iniciativas estratégicas



## Continuo progreso en iniciativas estratégicas

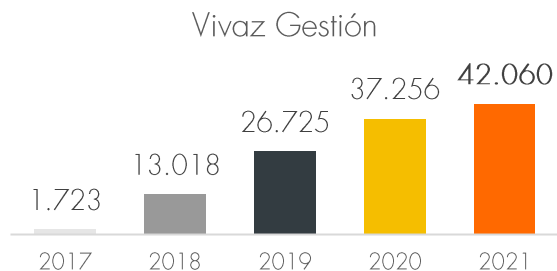
Los clientes valoran cada vez más los servicios digitales y su propuesta de valor: **más del 80% interactúan con la compañía por medios digitales...**



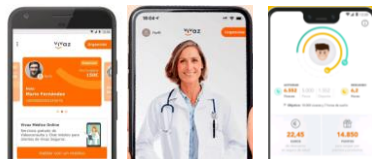
# Continuo progreso en iniciativas estratégicas

**Vivaz**, el primer seguro de salud 100% digital y con foco en la prevención, **consolida su liderazgo digital...**

## NÚMERO DE DISPOSITIVOS MÓVILES CON APPS VIVAZ INSTALADAS



**10.800**  
Vivaz Médico Online



## PRIMER SEGURO QUE PROMUEVE HÁBITOS SALUDABLES

3 PILARES DE VIDA SALUDABLE

2017  
**ACTIVIDAD FÍSICA**

2019  
**SUEÑO**

2021  
**ALIMENTACIÓN**

55.000 MILLONES DE PASOS DESDE 2019

222.000 PASOS/USUARIO AL MES EN 2021 (usuarios activos)

10.000 clientes

Usuarios de la App que acumulan descuentos por seguir hábitos saludables

15 MILLONES DE HORAS DE SUEÑO DESDE 2020

43€

Descuento medio acumulado por los usuarios

# Continuo progreso en iniciativas estratégicas

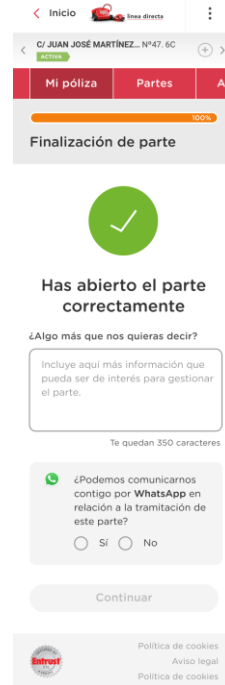
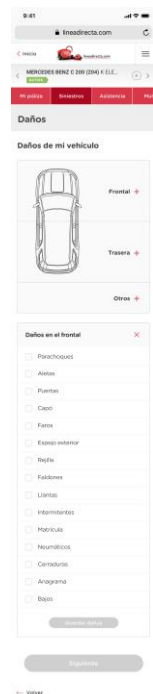
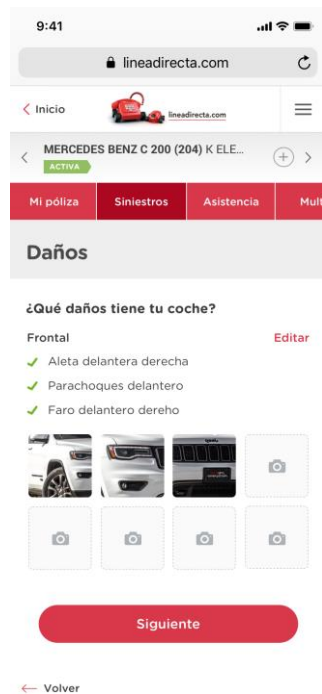


**Seguimos liderando la transformación digital** en la industria aseguradora con servicios útiles para los clientes: Inteligencia Artificial aplicada a los siniestros, sin intervención humana...



## Inteligencia artificial

- Sistema de valoración e indemnización para daños leves
- En tiempo real y sin intervención humana
- Ahorro tiempo: si el cliente prefiere la indemnización frente a la tradicional reparación, la transferencia se realiza en unos segundos
- Objetivo 2022: alcanzar el 30% de los siniestros que ya se indemnizan a través IA



## Continuo progreso en iniciativas estratégicas



**línea directa**

**Llevamos a la tecnología nuestra apuesta por los buenos conductores, a la que vez que lanzamos una nueva campaña de recompensa para los conductores con los 15 puntos...**



### ConducTop

- App que premia a los clientes por su buena conducción
- Conductop analiza automáticamente cada trayecto del conductor teniendo en cuenta la suavidad de los giros y de la frenada, la aceleración y velocidad adecuadas, así como la concentración al volante



### Campaña 15 puntos

- Retomamos la campaña que premia a los mejores conductores, aquellos que tienen los 15 puntos carné, que se cambian a Línea Directa. Única en el mercado español.
- Trasladamos la menor siniestralidad asociada a los conductores más prudentes al importe de su póliza, en línea con la política de suscripción prudente y personalizada de la compañía.

## Continuo progreso en iniciativas estratégicas



**línea directa**

### **Llámallo X:** un producto que supone **un cambio de paradigma en el mercado asegurador...**

- Primer seguro a todo riesgo con coche incluido por un precio fijo al mes, sin entrada, coberturas como vehículo de sustitución o asistencia en carretera y mantenimiento, revisiones, impuestos y neumáticos incluido.
- Gran acogida comercial. 800 pólizas comercializadas con solo dos ediciones.
- Nuevos modelos de coches disponibles, también híbridos.



## Continuo progreso en iniciativas estratégicas

REFERENCIA DE MERCADO CON EL  
COCHE ELÉCTRICO

COMPROMETIDOS CON LA SOSTENIBILIDAD

Póliza Respira.

IV Plan de Sostenibilidad (2020-2022).



**92%**  
CUMPLIMIENTO  
EN 2020

**45%**  
CUMPLIMIENTO  
A JUNIO 2021

**95%**  
PREVISIÓN DE  
CUMPLIMIENTO  
EN 2021



### LOGROS DESTACADOS

- Integración de la gestión de riesgos ESG en la estructura organizativa de la compañía.
- Cálculo de la huella de carbono completa del Grupo Línea Directa Aseguradora.
- Reducción de las comunicaciones en papel al cliente en un 25% anual.

# 4



línea directa

## En resumen



**1. CAPACIDAD PARA GENERAR NEGOCIO.** En un entorno complejo, mostramos fortaleza comercial: crecemos en pólizas e ingresos y nos comportamos mejor que el sector, especialmente en Hogar y Salud.

**2. ALTA RENTABILIDAD.** El beneficio de Línea Directa Aseguradora se mantiene al alza respecto a 2019 y sin tener en cuenta el atípico ejercicio 2020, manteniendo uno de los ROE más altos del sector: 34,9%.

**3. EFICIENCIA DEL NEGOCIO.** Disciplina en la gestión de los costes y la suscripción de riesgos en un entorno de recuperación de la movilidad y de más siniestros.

**4. ALTA RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA.** La compañía continúa distribuyendo un elevado porcentaje de sus beneficios como dividendo (*payout* del 90%), a la vez que mantiene un nivel confortable de solvencia.

**5. LIDERANDO LA DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR.** Continuamos poniendo a disposición de los clientes soluciones útiles con una rápida aceptación por parte de los asegurados.



# recta línea directa

---

Muchas gracias



línea directa



**linea directa**

Más información para medios:

Santiago Velázquez  
santiago.velazquez@lineadirecta.es  
682 196 953

Moncho Veloso  
moncho.veloso@lineadirecta.es  
660 124 101

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)

[Linkedin.com/company/linea-directa-aseguradora](https://www.linkedin.com/company/linea-directa-aseguradora)