

recta
línea directa



línea directa

Resultados 9M 2021

Presentación para
medios de comunicación

22 de octubre de 2021



Agenda

1

Claves del ejercicio

2

Contexto

3

Resultados 9M 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 9M 2021



Tras un 2020 atípico, los resultados de la compañía a septiembre de 2021 reflejan ya el impacto del aumento de la movilidad a niveles pre Covid-19 mientras el mercado continúa extremadamente competitivo.



Pulso comercial

Incremento del 4,5% de la cartera de clientes.
Fuerte capacidad comercial para mantener la cartera.

+4,5%
CARTERA DE
ASEGURADOS

+1,1%
PRIMAS



Rentabilidad

Continúa el notable desempeño técnico y la rentabilidad.

86,4%
RATIO
COMBINADO

86,3M€
RESULTADO DESPUÉS DE
IMPUESTOS

34,1%
RENTABILIDAD SOBRE
FONDOS PROPIOS¹



Fortaleza financiera

Se mantiene un sólido ratio de solvencia con una elevada retribución al accionista que alcanza un *payout* del 90%.

200%
RATIO DE SOLVENCIA II

1. El patrimonio neto a septiembre de 2020 tiene en consideración la parte proporcional (€90 millones) del dividendo de €120 millones pagado a Bankinter previo el listing de la Compañía.

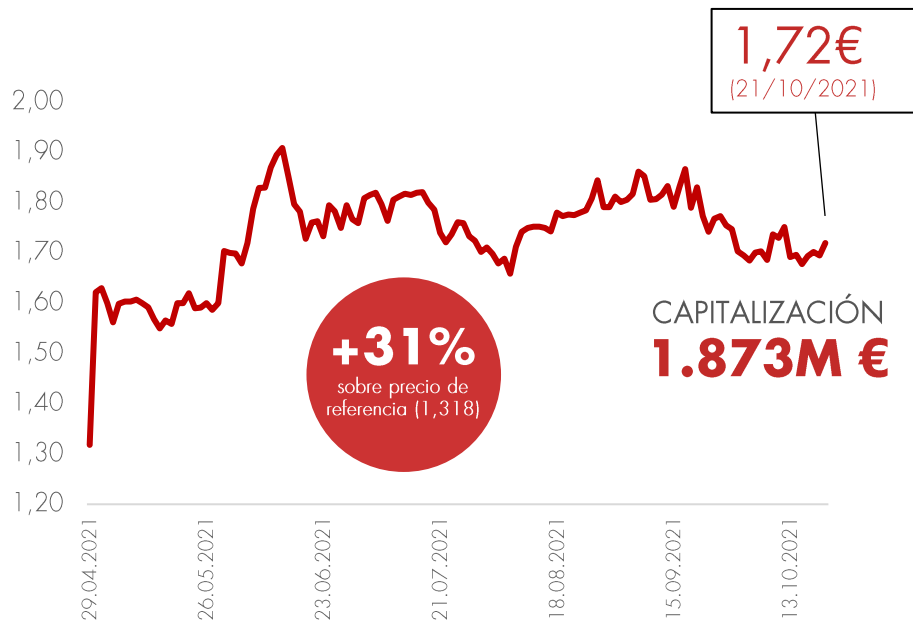


linea directa

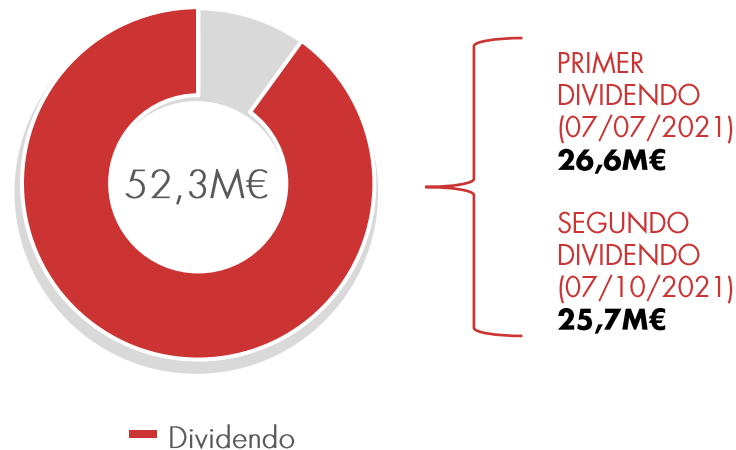
La acción

Excelente acogida por el mercado y compromiso de alta retribución con los accionistas desde el comienzo de cotización.

COTIZACIÓN



DIVIDENDOS A CUENTA DE 2021



90% de payout ¹

1. Sobre los resultados a junio 2021

2

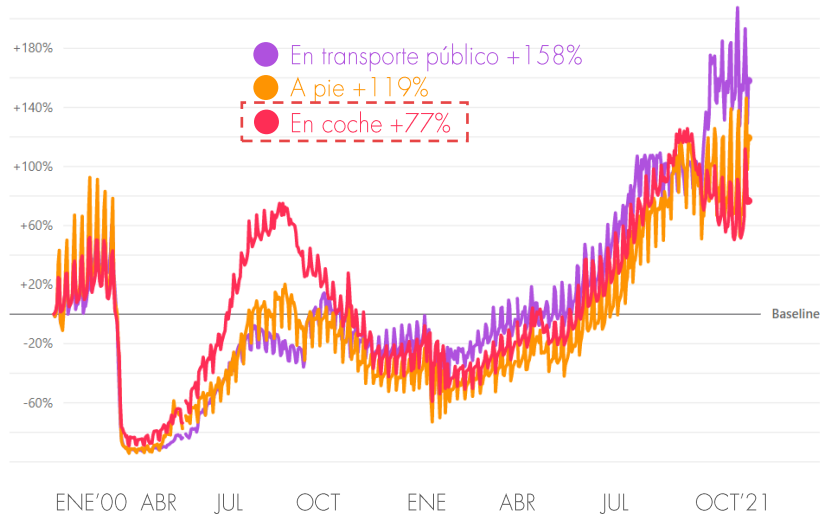


línea directa

Contexto

La movilidad se recupera con fuerza y aumentan los accidentes más severos.

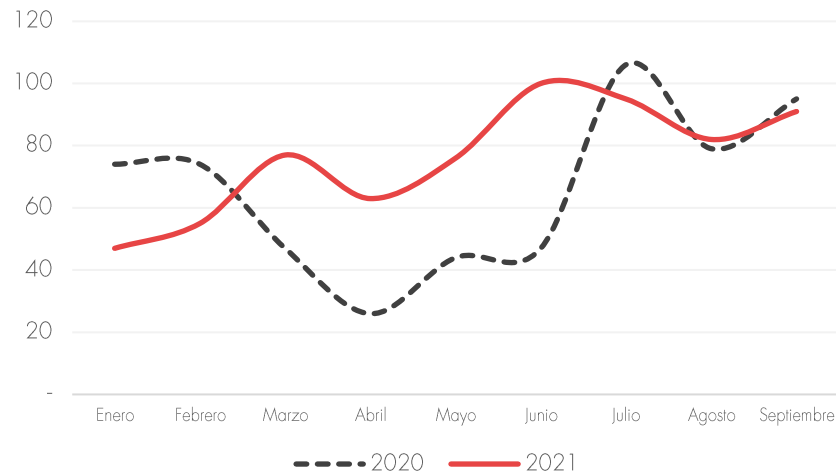
MOVILIDAD ¹



1. Fuente: índice de movilidad de Apple, datos desde enero 2020 a octubre 2021.
 2. Fuente: DGT.

ACCIDENTES ²

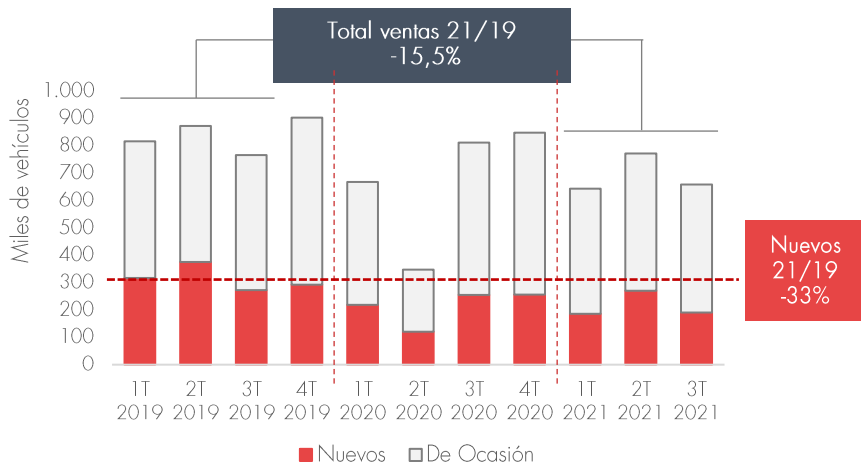
ACCIDENTES MORTALES, MENSUAL



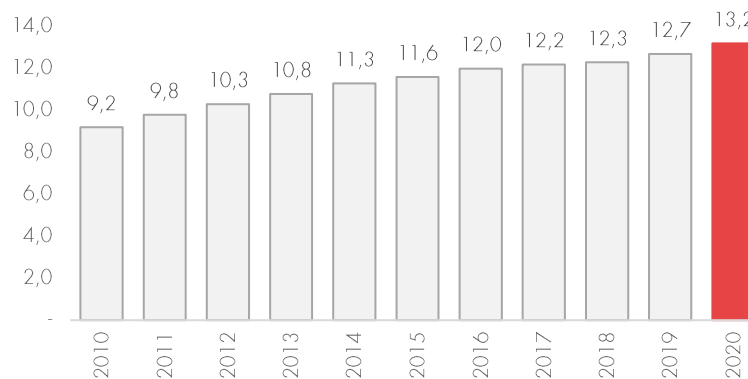
- Los accidentes más graves acumulan un incremento del 16% respecto a 2020.

La menor venta de vehículos nuevos se traduce en el envejecimiento del parque.

VENTA DE VEHÍCULOS



EDAD MEDIA DEL PARQUE DE VEHÍCULOS

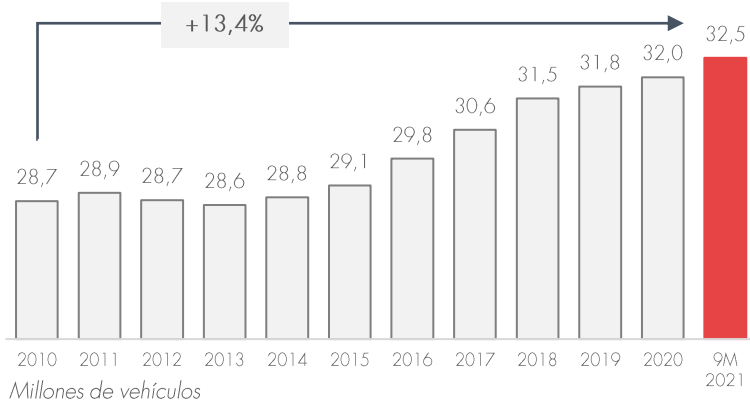


- El segmento que más se resiente es la venta a particulares que cae un 11% sobre el 2020.
- El vehículo de ocasión se comporta como un perfecto sustitutivo.
- Incertidumbre sobre el tipo de coche a futuro.

- 2/3 del parque tiene una antigüedad superior a 10 años.
- El envejecimiento del parque resiente las primas medias: condiciona el producto contratado (más básico) y su precio.

La facturación del ramo está en niveles de hace 10 años y la prima media en niveles de los años 90, pese a haber aumentado el parque en más de un 13%.

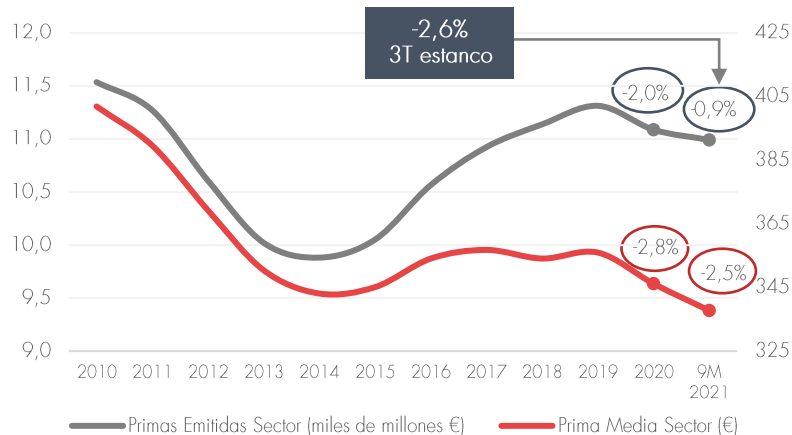
PARQUE ASEGURADO



- En la crisis del Covid-19 el crecimiento de vehículos se moderó, pero no se ha perdido parque.

Fuentes: FIVA, ICEA (últimas cifras disponibles a septiembre de 2021)

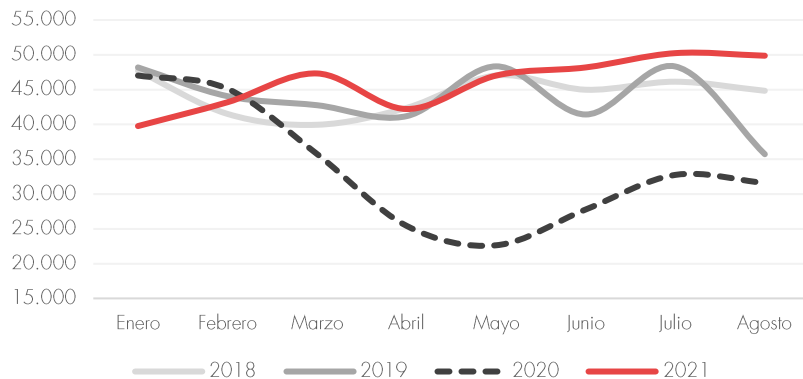
EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN Y LA PRIMA MEDIA



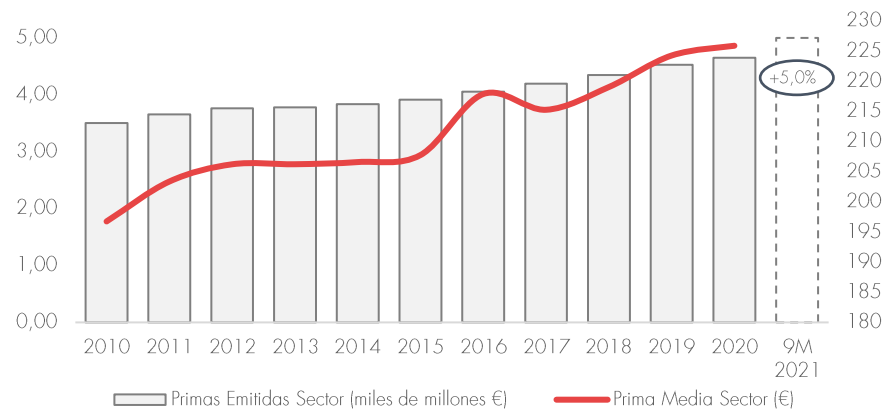
- La facturación cae un 0,9% en el acumulado (-2,6% en el 3T estanco).
- La prima por póliza se resiente.
- Medidas más agresivas en la captación de clientes.

La compraventa de vivienda recupera el ritmo y el ramo de Hogar mantiene el crecimiento en primas.

COMPRAVENTA DE VIVIENDA



EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN Y LA PRIMA MEDIA



PARQUE DE VIVIENDAS

25,9M
+0,3%
(dic 20 / dic19)

VIVIENDAS SIN ASEGURAR

5,3M
20% del total
(dic 2020)

FRECUENCIA

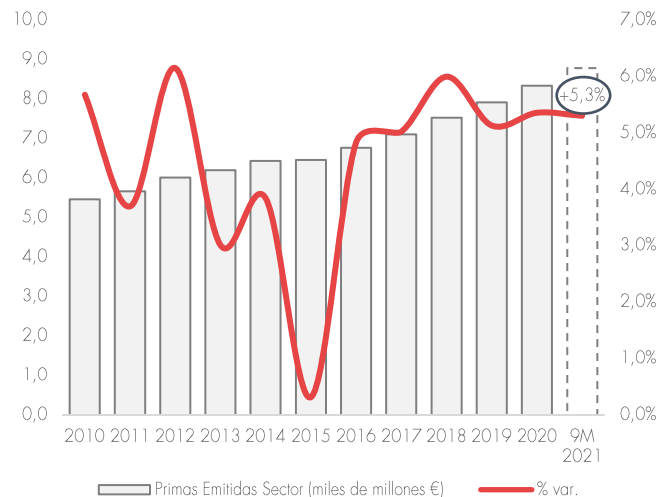
40,8%
+4,1p.p
(2T 2021 / 2T 2020)

EVENTOS ATMOSFÉRICOS

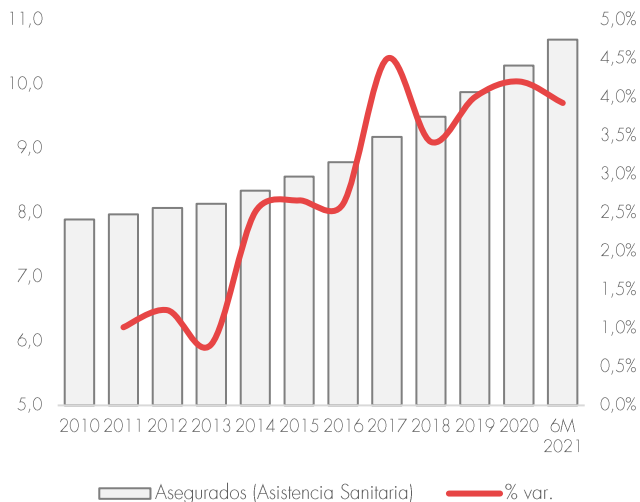
Ratio combinado SECTOR
2T 2021 98,5%
1T 2021 101,3%




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

Facturación del ramo



Asegurados



-  Recuperación de la actividad sanitaria que se paralizó durante la pandemia.
-  Encarecimiento del coste sanitario.
-  Subida de baremos hospitalarios.



línea directa

Resultados 9M 2021

Resultados del Grupo



Excelente desempeño técnico en un contexto de vuelta a la movilidad de 2019, pero con mayor presión en precios.

Miles de euros	9M 2021	9M 2020	% var. 21/20	9M 2019	% var. 21/19
Primas emitidas	① 682.638	675.057	1,1%	671.238	1,7%
Resultado técnico	② 89.609	109.564	-18,2%	80.668	11,1%
Resultado financiero	③ 22.107	18.229	21,3%	21.646	2,1%
Resultado antes de impuestos	115.077	132.910	-13,4%	108.124	6,4%
Impuesto sobre beneficios	(28.784)	(33.256)	-13,4%	(26.601)	8,2%
Resultado neto de impuestos	④ 86.293	99.654	-13,4%	81.523	5,9%
BPA (euro)	0,079	0,092	-13,4%	0,075	5,9%
Ratio de siniestralidad	65,9%	61,8%	4,2 p.p	67,8%	-1,9 p.p
Ratio de gastos	20,5%	21,5%	-1,0 p.p	19,6%	0,8 p.p
Ratio combinado	86,4%	83,3%	3,1 p.p	87,4%	-1,0 p.p
Cientes (miles)	3.324	3.180	4,5%	3.151	5,6%

1 PRIMAS
Crecimiento del 1,1% (+4,5% en el número de clientes) mientras continúa la presión en precios en el ramo de Autos.

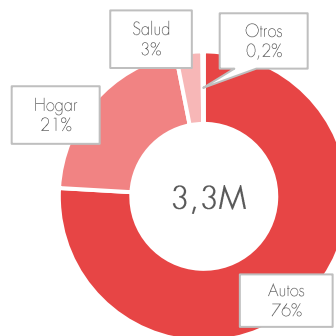
2 RESULTADO TÉCNICO
El ratio combinado se sitúa en 86,4% -1,0 p.p frente 2019 +3,1 p.p frente a. 2020

3 RESULTADO FINANCIERO
Incremento del 21,3% e incluye la compra por parte del emisor de un fondo de renovables (ajustado por dicho efecto -6,4%).

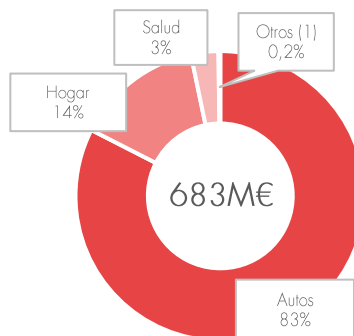
4 BENEFICIO NETO DE IMPUESTOS
+5,9% frente a 2019
-13,4% frente a 2020

Asegurados y primas

	Asegurados		
Miles	9M 2021	9M 2020	% var.
Autos	2.527	2.449	3,2%
Hogar	698	651	7,2%
Salud	98	80	23,7%
Total	3.324	3.180	4,5%



	Primas Emitidas		
Miles de euros	9M 2021	9M 2020	% var.
Autos	563.301	567.178	-0,7%
Hogar	97.045	89.544	8,4%
Salud	20.913	16.877	23,9%
Otros	1.379	1.459	-5,4%
Total	682.638	675.057	1,1%



CLAVES

ASEGURADOS

- Cartera de más de 3,3 millones de asegurados, con incremento del 4,5%
- Crecimiento notable en todas las principales líneas de negocio.

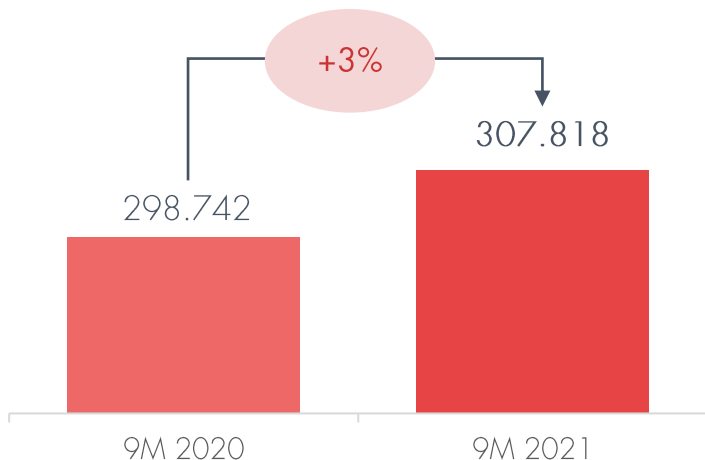
PRIMAS

- Crecimiento moderado de las primas con excelente comportamiento de los ramos de Hogar y Salud.
- Continúa la presión en primas de nuevo negocio y renovación en el ramo de Autos.

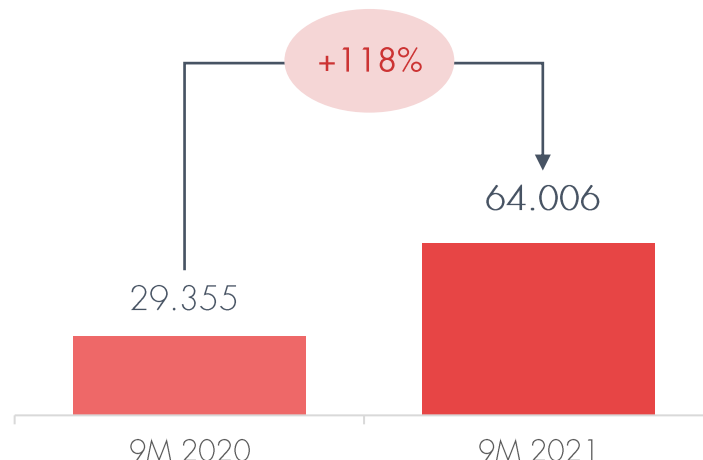
1. Los clientes del segmento "Otros" ascienden a 5 y 13 miles a septiembre 2021 y 2020, respectivamente. Incluyendo los clientes de estos negocios en run-off, la cifra de clientes se incrementaría en 4,3%.



VENTAS NETAS (*)



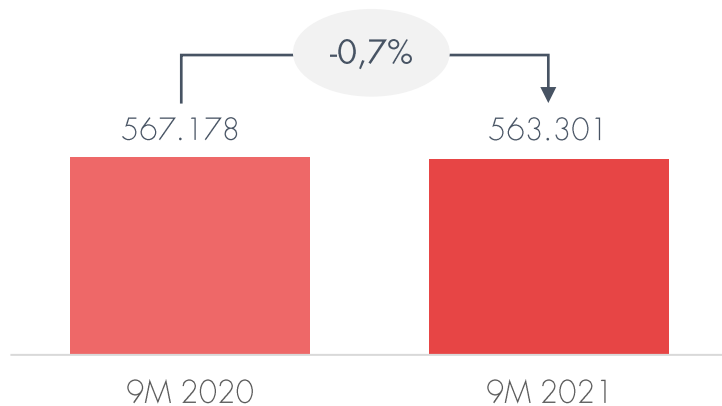
INCREMENTO DE LA CARTERA



- **Elevada capacidad para generar nuevo negocio y mantener la cartera** en un contexto de mercado de muy elevada presión competitiva.

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

PRIMAS

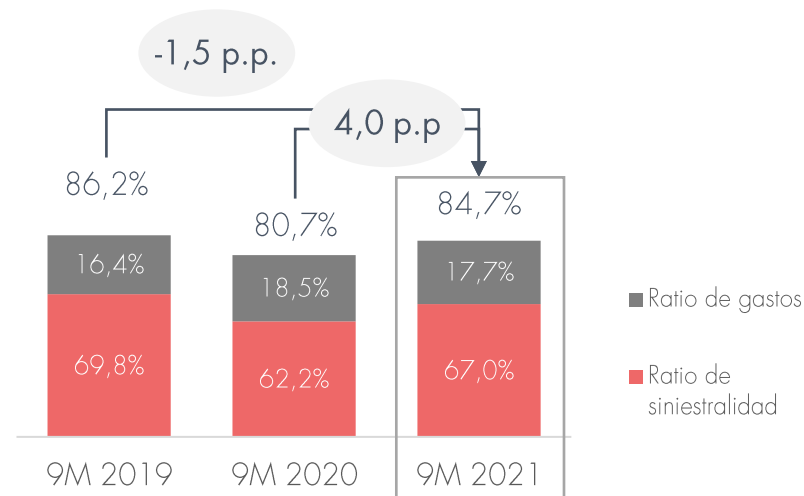


- Sólido crecimiento de la cartera en un entorno de mercado muy competitivo en la retención de clientes.
- Variación de primas en línea con el mercado (-0,9%)¹.

¹. El ramo de Autos para el mercado en su conjunto registra una caída del 0,9%. Fuente: ICEA, últimas cifras disponibles a septiembre de 2021.

². Ratio combinado del ramo de Autos para el mercado en su conjunto: 90,1%. Fuente: ICEA, últimos datos disponibles a junio de 2021.

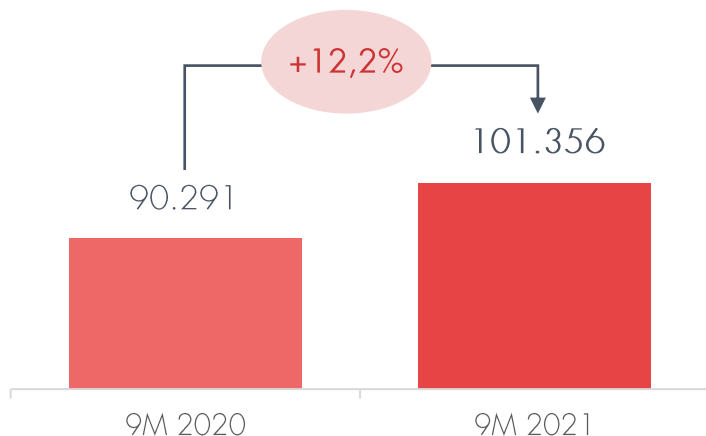
RATIO COMBINADO



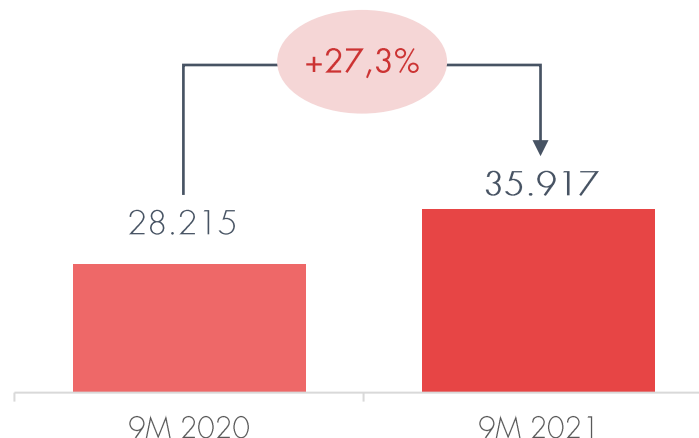
- Ratio combinado 5,4 p.p. por debajo del sector (90,1%)².
- Disciplina en gastos.
- Frecuencia al alza y contención de la severidad.



VENTAS NETAS (*)



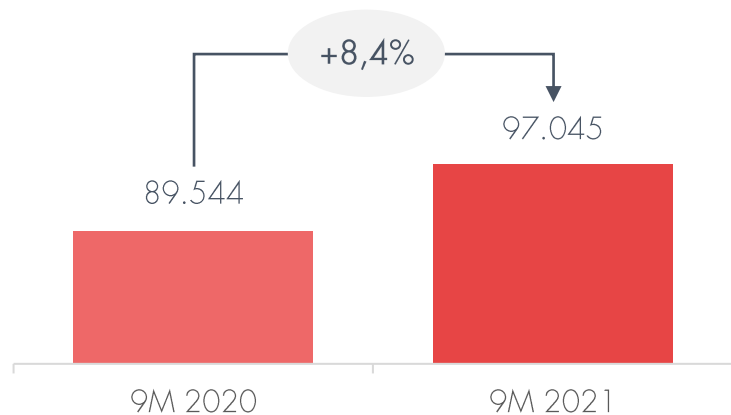
INCREMENTO DE LA CARTERA



- Buen pulso comercial con un **fuerte ritmo de la venta de nuevas pólizas, mejores primas medias y mantenimiento de la cartera.**

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

PRIMAS

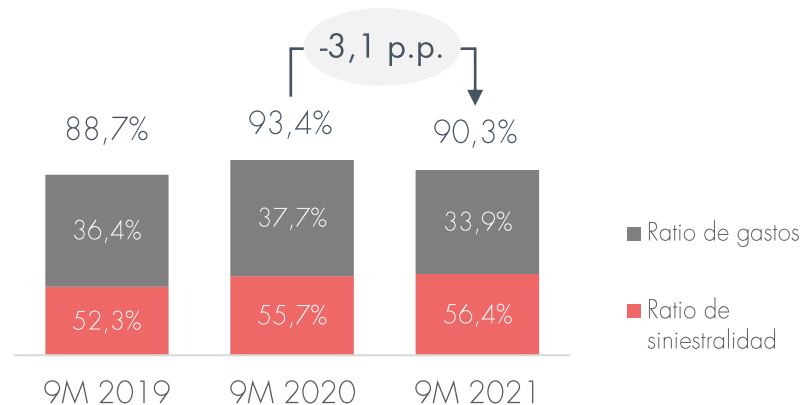


- Crecimiento 3,4 p.p. superior al mercado (+5%)¹.
- Notable desempeño en la nueva producción y la retención con primas medias más altas.

1. Crecimiento del ramo de hogar 5%. Fuente: ICEA, últimas cifras disponibles a septiembre de 2021.

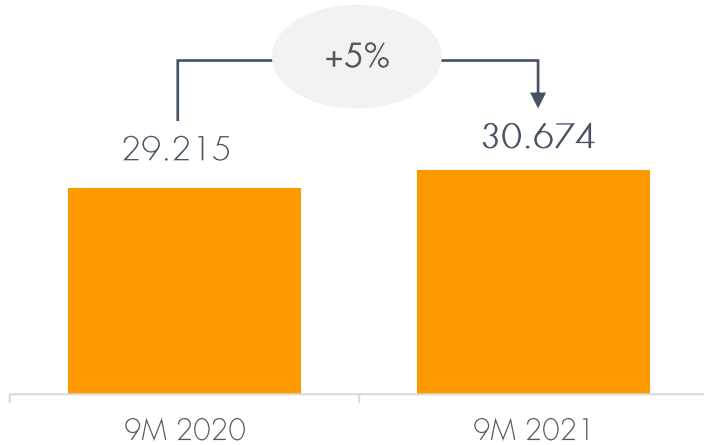
2. Ratio combinado del ramo de Hogar para el mercado en su conjunto: 98,6%. Fuente: ICEA, últimos datos disponibles a junio de 2021.

RATIO COMBINADO

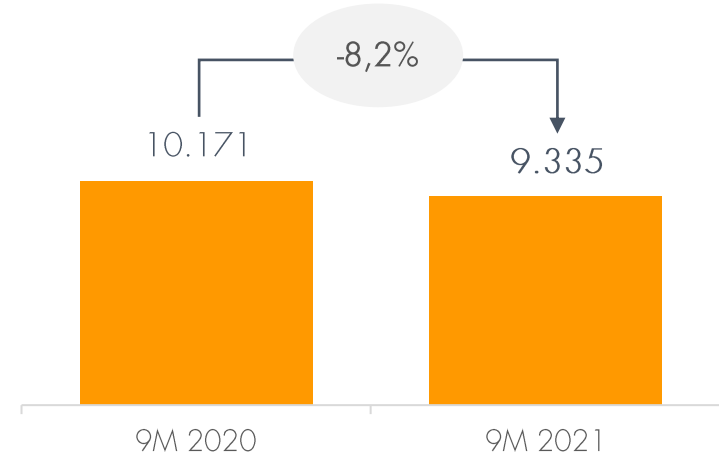


- Ratio combinado 8,3 p.p. inferior al mercado (98,6%)².
- Disciplina en gastos.
- Incremento de frecuencias.

VENTAS NETAS

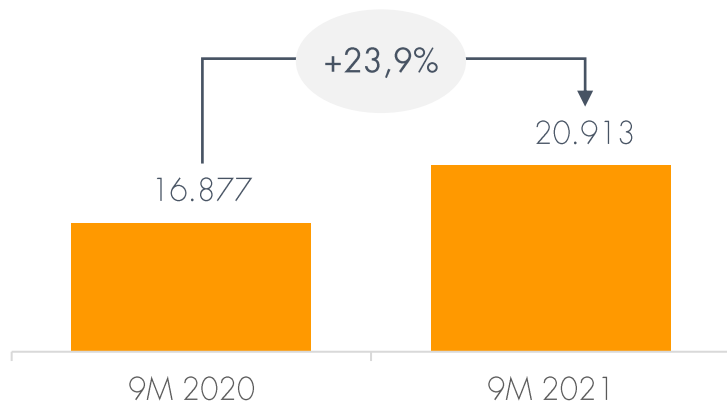


INCREMENTO DE LA CARTERA



- **La cartera de Vivaz crece un 23,7%** en los tres primeros meses del ejercicio y alcanza ya los **98.500 asegurados**, en línea con los planes de lanzamiento de la marca a finales de 2017.
- **Creamos nuevo mercado** entre personas y familias que contratan por primera vez un seguro de salud.

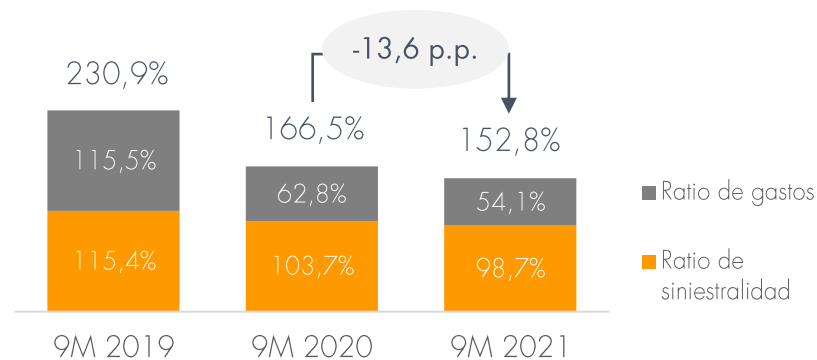
PRIMAS



- Aumento de 18.863 asegurados (+23,7%).
- Crecimiento 18,6 p.p. superior al mercado (+5,3%)¹.

¹. Crecimiento del ramo de Asistencia Sanitaria: 5,3%. Fuente: ICEA, últimas cifras disponibles a septiembre de 2021

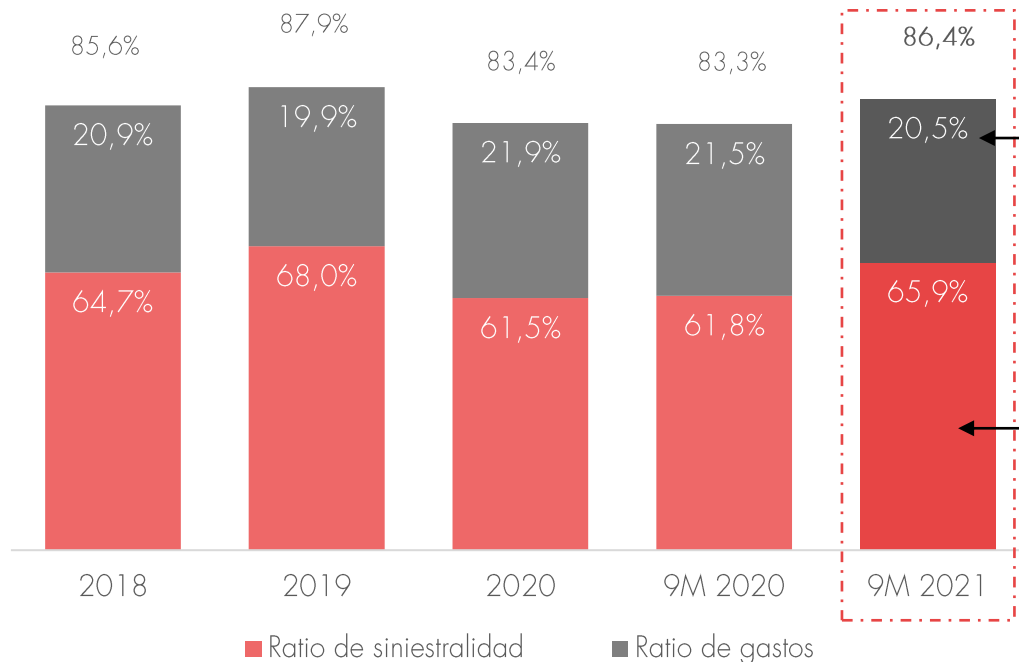
RATIO COMBINADO



- Selección estricta de riesgos.
- Reducción de la siniestralidad ya por debajo del 100% desde el lanzamiento de Vivaz en 2017.
- Contención del coste medio.

Ratio combinado

Sólidos márgenes técnicos



- **Disciplina y contención** continua de los costes.
- **Menores gastos** de adquisición en la **retención** de clientes.
- **Mayores gastos** de personal a consecuencia del **listing** (órganos de gobierno y back-office).

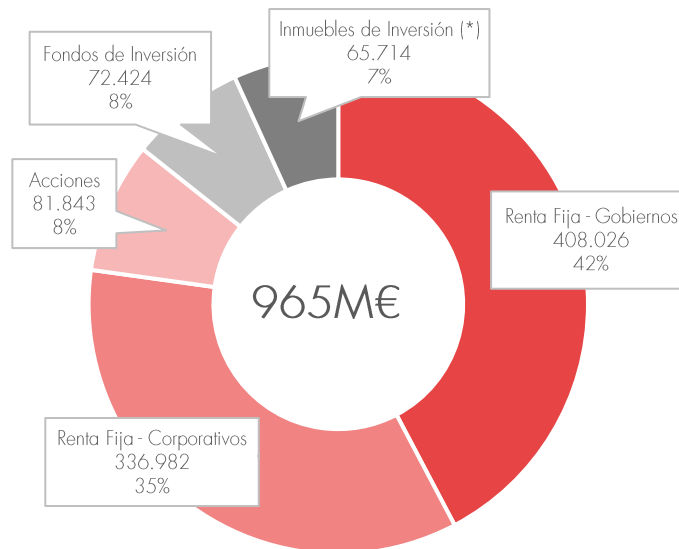
- **Excelente comportamiento** en todas las líneas de negocio.
- Autos refleja la **vuelta de la movilidad**.
- **Siniestralidad estable** en distintos entornos competitivos y macroeconómicos.
- **Atmosféricos** por importe de €3,5 millones neto de reaseguro (€5,6 millones antes de reaseguro) añaden 0,5 p.p al ratio siniestral.

Cartera de inversión

Perfil de bajo riesgo y resultado financiero positivo en un entorno de tipos adverso.



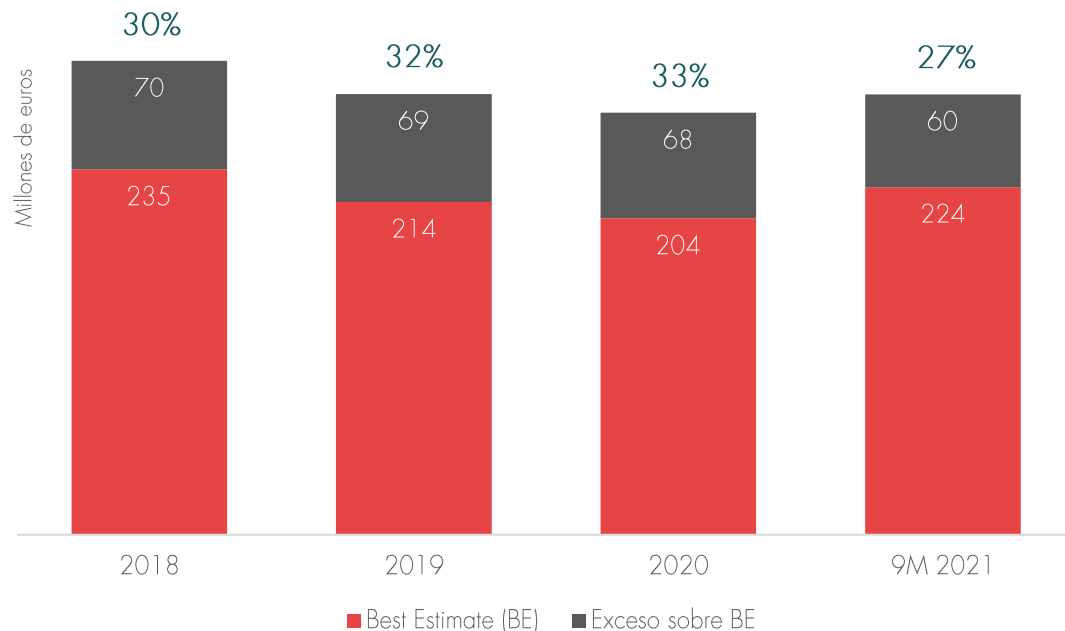
COMPOSICIÓN DE LA CARTERA A SEPTIEMBRE 2021



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

Provisiones por prestaciones

Exceso de provisión contable sobre Best Estimate¹

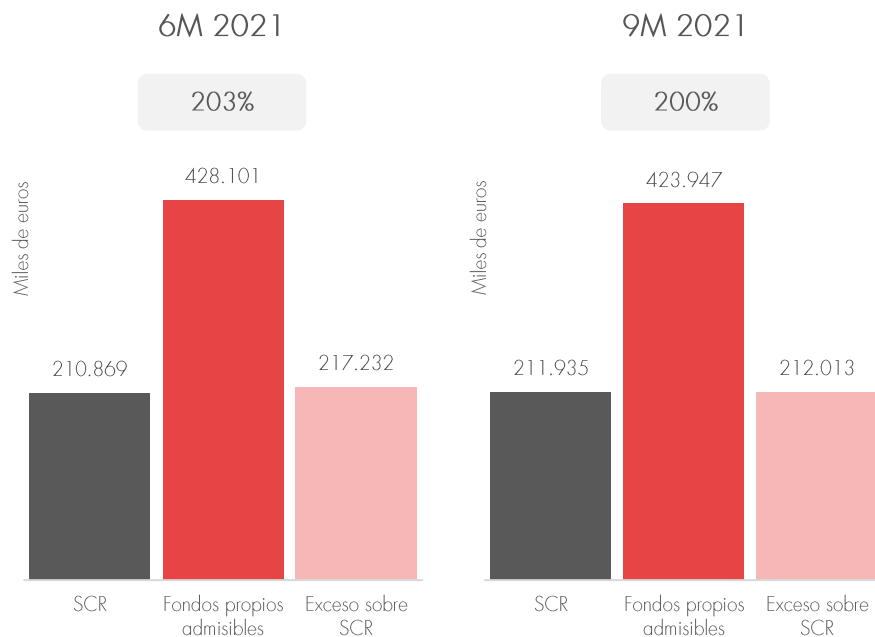


Claves

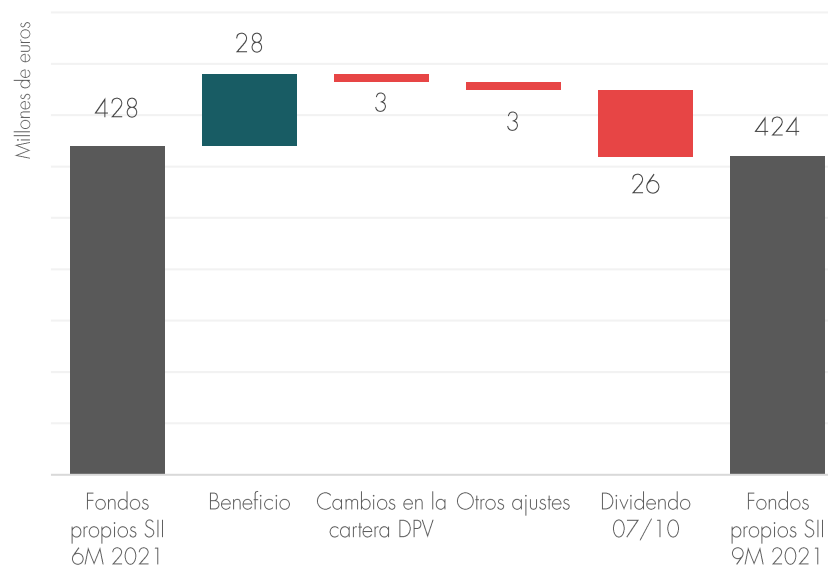
- **Prudencia** en el provisionamiento de la Compañía.
- 2020 y 2021 reflejan una gestión atípica de siniestros como resultado de la pandemia.
- Exceso sobre el best estimate del tercer trimestre en línea con los seis primeros meses del año.

1. Cifras de Linea Directa Aseguradora Individual

Sólida posición de solvencia 200%



Puente de fondos propios: junio – septiembre 2021



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

3



línea directa

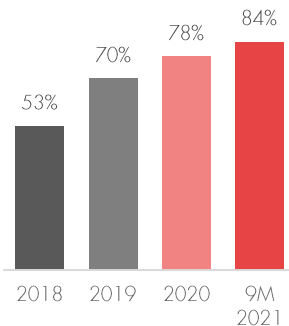
Iniciativas estratégicas

Continuo progreso en iniciativas estratégicas

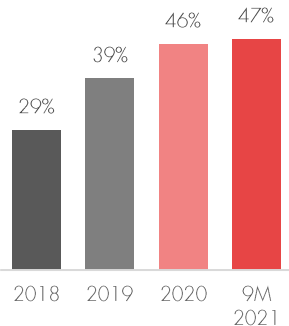
Poniendo el foco en la transformación digital.



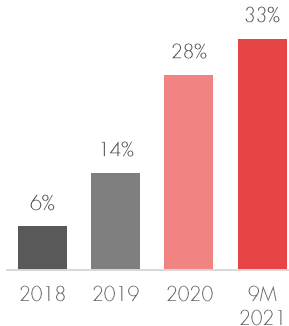
Cientes digitales



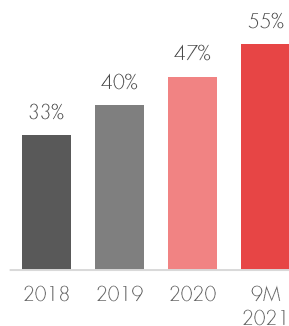
Apertura partes motor digitales



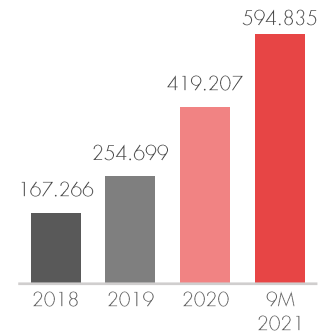
Apertura partes hogar digitales



Solicitudes de grúa digitales



Descargas de apps del grupo Línea Directa Aseguradora



Continuo progreso en iniciativas estratégicas

Lanzamiento de Safe & Go – Revolucionaria solución para la movilidad sostenible y personal

Primer seguro de pago por uso para usuarios de VMP1 en España



100% Digital

Activación/desactivación y gestión de siniestros a través del smartphone



Aseguramos la movilidad de la persona

Cobertura de daños causados a terceros y daños físicos sufridos por el usuario



Pago por uso ON/OFF

Contratación por trayecto o durante todo el año

Durante los últimos años, el uso de VMP ha crecido sustancialmente, y con esto, la accidentalidad en este tipo de vehículos se está convirtiendo en un problema para la seguridad vial. En España, se han registrado más de 1.300 siniestros con VMP en los últimos 3 años.



1. Vehículos de movilidad personal

4



línea directa

En resumen



1. CRECIMIENTO EN CLIENTES Y PRIMAS. Mantenemos el ritmo de crecimiento en número de pólizas e ingresos por primas pese a la complejidad del mercado.

2. EXCELENCIA TÉCNICA. A pesar de la recuperación de la movilidad, de la actividad sanitaria y de la intensidad de los fenómenos atmosféricos, el rigor en la suscripción permite mantener la siniestralidad por debajo de los niveles prepandemia.

3. BENEFICIOS CRECIENTES Y ALTA RENTABILIDAD. El resultado neto del grupo crece un 5,9% respecto al 2019. El ROE se mantiene por encima del 34%.

4. ALTA RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA. La compañía distribuye su segundo dividendo del año a cuenta de los resultados, ratificando su compromiso de distribuir un elevado porcentaje de sus beneficios. La solvencia se mantiene en un nivel confortable

5. LIDERANDO LA DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR Y LA NUEVA MOVILIDAD. La penetración de los servicios digitales entre los clientes avanza rápido y el grupo está a la vanguardia con soluciones como la Póliza Respira y Safe&GO.

recta línea directa

Muchas gracias



línea 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)

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