



## Resultados 12M 2021

Presentación para medios de comunicación 21 de febrero de 2022



#### Agenda

- Claves del ejercicio
- Contexto de mercado
- Resultados 12M 2021
  - Resultados por Ramos

- Otros temas a destacar
- Balance de una gestión exitosa
- Mis prioridades
  - En resumen



## Claves del ejercicio

#### Resultados 12M 2021



En un entorno complejo, de elevada competencia y de siniestralidad al alza, Línea Directa Aseguradora obtuvo los ingresos más altos de su historia y unos sólidos márgenes técnicos.



Los ingresos por primas superan por primera vez los 900 millones de euros gracias a su fuerte capacidad comercial y de fidelización de la cartera.



CARTERA DE **ASFGURADOS** 



Rentabilidad

Mantenemos unos excelentes beneficios (+2,6% vs 2019). Fortaleza técnica y rentabilidad atractiva.



88,3% RATIO COMBINADO

30,4% RENTABILIDAD SOBRE FONDOS PROPIOS



Sólido ratio de solvencia con una elevada retribución al accionista que alcanza los 99,1M€<sup>2</sup> a cargo de 2021. Payout del 90% y rentabilidad por dividendo del 5,7%.

186%

RATIO DE SOIVENCIA IL 2

El patrimonio neto a diciembre de 2020 tiene en consideración el dividendo de €120 millones pagado a Bankinter previo el listing de la Compañía Teniendo en consideración el dividendo complementario propuesto para marzo de 2022



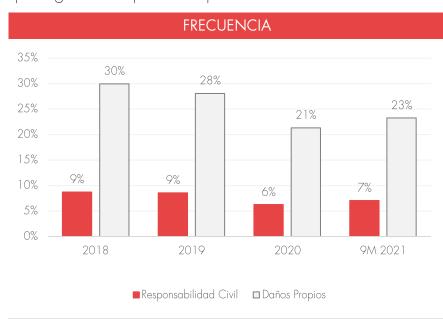
## Contexto de mercado

#### Ramo de Motor

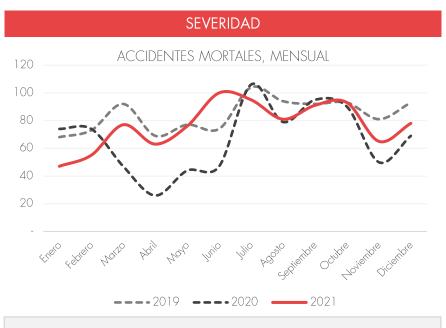




La recuperación de la movilidad está elevando la frecuencia siniestral y los accidentes graves, que siguen aún por debajo del nivel de 2019.







Los accidentes más graves cierran un +15% respecto al 2020.

Fuente: ICEA (últimas cifras disponibles a septiembre 2021)

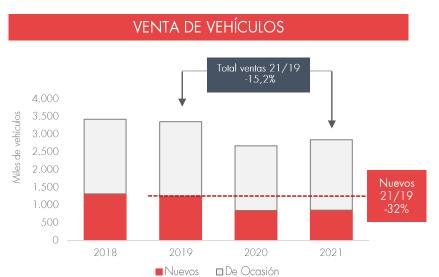
Fuente: DGT

#### Ramo de Motor





La menor venta de vehículo nuevo se traduce en el envejecimiento del parque.





- El vehículo de ocasión se comporta como un perfecto sustitutivo.
- Incertidumbre sobre el tipo de coche a futuro.

#### EDAD MEDIA DEL PARQUE DE VEHÍCULOS



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

#### Ramo de Motor

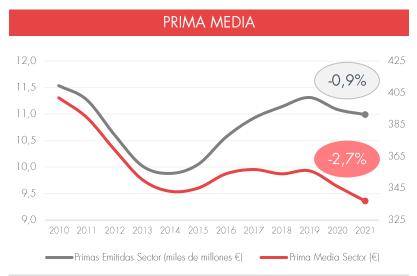




El parque asegurado sigue creciendo con la prima media en el nivel más bajo de su historia.



 En la Crisis del Covid-19 el crecimiento de vehículos se ha moderado y a pesar de ello no se ha perdido parque.



Prima media en el nivel más bajo de la serie histórica.

Fuentes: FIVA, ICEA (últimas cifras disponibles a diciembre 2021). Cálculos internos en la prima media del sector dividiendo la facturación entre el parque asegurado

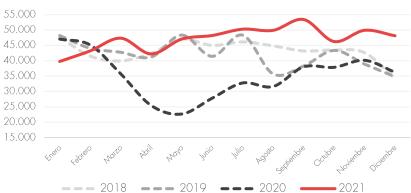
#### Ramo de Hogar





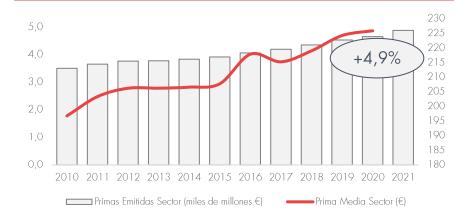
La compraventa de vivienda recupera el ritmo y el ramo de Hogar mantiene el crecimiento en primas.

### LA COMPRA VENTA DE VIVIENDA SUBE UN 34,6%



PARQUE DE VIVIENDAS 26,0M1 +0,3% (dic 21 / dic 20)

5,3M1 20% del total EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN Y LA PRIMA MEDIA



**FRECUENCIA** 40,4% +2,7p.p(3T 2021 / 3T 2020) EVENTOS ATMOSFÉRICOS Ratio combinado SECTOR 4T 2021 96,7% 3T 2021 97,2% 2T 2021 98,6% 1T 2021 101.3%

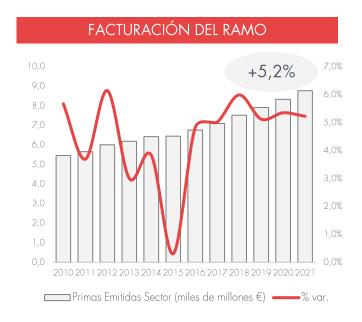
Fuentes: INE, ICEA (últimas cifras disponibles a septiembre 2021), Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana 1. Total parque de viviendas estimado a cierre de 2021, considerando un incremento promedio de los últimos 5 años

#### Ramo de Salud





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





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

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



## Resultados 12M 2021

#### Resultados del Grupo



Seguimos creciendo en pólizas y teniendo uno de los mejores ratios combinados del sector.

Miles de euros	12M 2021	12M 2020	% var. 21/20	12M 2019	% var. 21/19
Primas emitidas	907.189	898.614	1,0%	891.295	1,8%
Primas imputadas, netas de reaseguro	882.728	878.177	0,5%	854.762	3,3%
Resultado técnico	103.635	145.939	-29,0%	103.650	0,0%
Resultado financiero	34.661	29.253	18,5%	31.570	9,8%
Resultado antes de impuestos	145.180	179.624	-19,2%	142.837	1,6%
Resultado neto de impuestos	110.137	134.846	-18,3%	107.295	2,6%
Ratio de siniestralidad	67,7%	61,5%	6,2 p.p	68,0%	-0,3 p.p
Ratio de gastos	20,5%	21,9%	-1,4 p.p	19,9%	0,6 p.p
Ratio combinado	88,3%	83,4%	4,9 p.p	87,9%	0,4 p.p
Clientes (miles)	3.345	3.215	4,0%	3.112	7,5%

#### **PRIMAS**

Seguimos creciendo en pólizas (+4,0%) mientras continúa la presión en precios en el ramo de Áutos.

#### RESULTADO TÉCNICO

Siniestralidad en niveles de 2019 ... y magnífico desempeño en gastos.

#### RESUITADO FINANCIERO

Incremento del 18,5% incluyendo plusvalías realizadas. (-8,8% sin plusvalías)

#### BENEFICIO NETO DE IMPUESTOS

+2,6% frente a 2019. -18,3% frente a 2020.





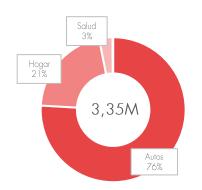
## Resultados por Ramos

#### Asegurados y primas



Hogar eleva progresivamente su peso y Vivaz supera los 100.000 clientes.

#### **ASFGURADOS**

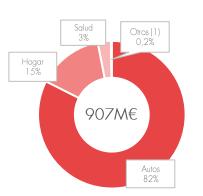


- Cartera de más de 3.35 millones de asegurados, con incremento del 4,0%.
- Crecimiento notable en todas las principales líneas de negocio.

#### Asegurados

Miles	12M 2021	12M 2020	% var.		
Autos	2.528	2.463	2,6%		
Hogar	712	662	7,5%		
Salud	105	89	17,5%		
Total	3.345	3.215	4,0%		

#### **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

Miles de euros	12M 2021	12M 2020	% var.
Autos	748.100	754.656	-0,9%
Hogar	131.243	120.654	8,8%
Salud	26.449	21.826	21,2%
Otros	1.397	1.478	-5,5%
Total	907.189	898.614	1,0%

<sup>1.</sup> Los clientes del segmento "Otros" ascienden a 5 y 9 miles a diciembre 2021 y 2020, respectivamente. Incluyendo los clientes de estos negocios en runoff, la cifra de clientes se incrementaría en 3,9%

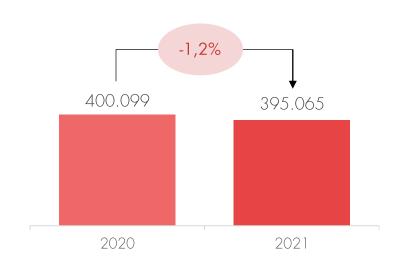
#### Segmento Autos

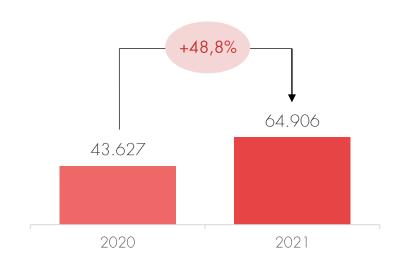




VENTAS NETAS (\*)

#### INCREMENTO DE LA CARTERA





 Elevada capacidad para seguir generando negocio nuevo y mantener la cartera en un entorno económico y de mercado complejo.

#### Segmento Autos





Buen comportamiento en un entorno de precios competitivo y de recuperación de la siniestralidad.

#### PRIMAS (miles de euros)



- 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  $(-0,9\%)^{1}$ .

#### RATIO COMBINADO



- Ratio combinado 7,1 p.p. por debajo del sector (94,1%)2.
- Ratio de gastos sobresaliente.
- Misma siniestralidad que en 2019: frecuencia al alza, mayor severidad en los accidentes en el 4T y anticipación de la actualización del Baremo.

<sup>1.</sup> El ramo de Autos para el mercado en su conjunto registra una caída del 0,9% Fuente: ICEA, diciembre 2021 2. Ratio combinado del ramo de Autos para el mercado en su conjunto: 94,1%. Fuente: ICEA, diciembre de 2021

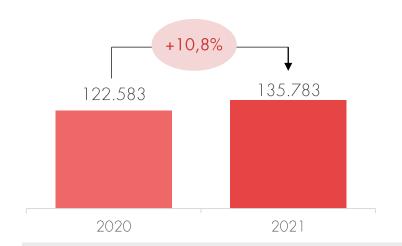
#### Segmento Hogar

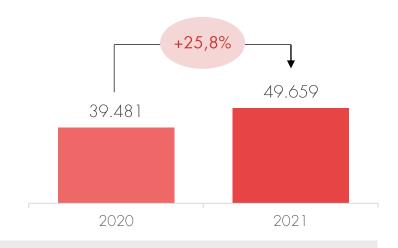




VENTAS NETAS (\*)

#### INCREMENTO DE LA CARTERA





• Fuerte ritmo en la venta de nuevas pólizas, mejores primas medias y fidelización de la cartera.

#### Segmento Hogar





Excelente desempeño en el ejercicio del Ramo de Hogar.

#### PRIMAS (miles de euros)



- Crecimiento 3,9 p.p. superior al mercado  $(+4,9\%)^{1}$ .
- Excelente desempeño en la nueva producción y la retención con primas medias más altas.

#### RATIO COMBINADO



- Ratio combinado 7,8 p.p. mejor que el mercado  $(96,7\%)^2$ .
- Atmosféricos por importe de 4,4M€ (5,5M€ en 2020).
- Notable mejora de 3,4 p.p en el ratio de gastos.

<sup>1.</sup> Crecimiento del ramo de Hogar 4,9%. Fuente: ICEA, diciembre de 2021

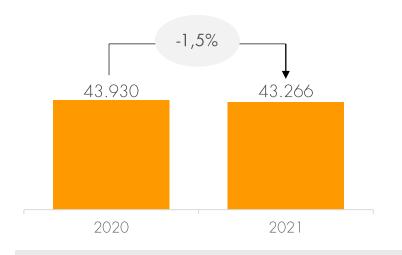
<sup>2.</sup> Ratio combinado del ramo de Hogar para el mercado en su conjunto: 96,7%. Fuente: ICEA, diciembre de 2021





#### VENTAS NETAS

#### INCREMENTO DE LA CARTERA





- En poco más de 4 años de actividad, **Vivaz supera ya ampliamente los 100.000 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.

#### Segmento Salud





Vivaz, la marca de seguros de Salud, avanza según el plan previsto en su lanzamiento en 2017.

PRIMAS (miles de euros)

#### ratio combinado



- Aumento de 15.590 asegurados (+17,5%).
- Crecimiento 16,0 p.p. superior al mercado (+5,2%)<sup>1</sup>.



- Selección prudente de riesgos.
- Continua reducción de la siniestralidad y el ratio de gastos.

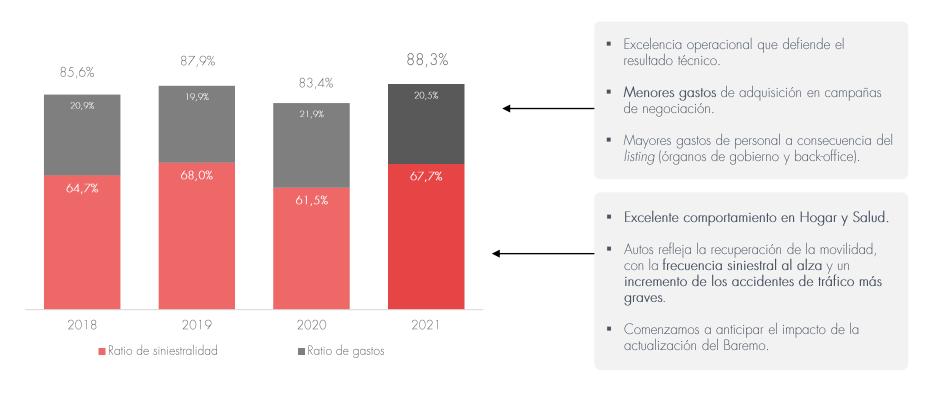
1. Crecimiento del ramo de Asistencia Sanitaria 5,2%. Fuente: ICEA, últimas cifras disponibles a diciembre 2021



#### Ratio Combinado de Grupo



Solidez técnica gracias al control de gastos y el excelente comportamiento en Hogar y Salud.

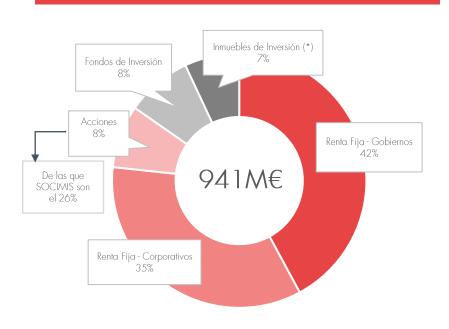


#### Cartera de inversión



Aumento de la exposición a renta variable manteniendo un perfil de bajo riesgo.

#### COMPOSICIÓN DE LA CARTERA A DICIEMBRE 2021



Ingresos RENTA FIJA<sup>1</sup>

18,8M€ -(11,4%) Ingresos RENTA VARIABLE<sup>2</sup>

2,4<sub>M€</sub> +44,3%

Ingresos INMUEBLES EN RENTABILIDAD

**4,2**<sub>M€</sub> +2,0%

El resultado financiero (+18,5%) incluye plusvalías netas realizadas por importe de 6,7 millones de euros (-1,4 millones a diciembre de 2020)

Ajustando por dicho efecto el resultado financiero disminuye un 8,8%

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

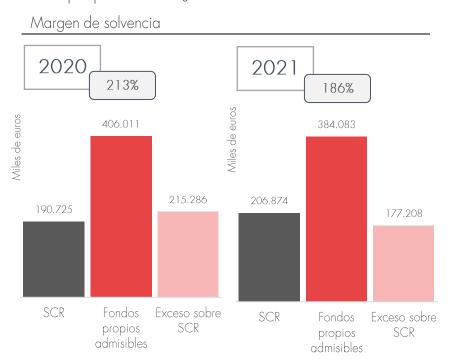
<sup>1.</sup> No incluye periodificación de la renta fija ni swap

<sup>2.</sup> No incluye AIEs

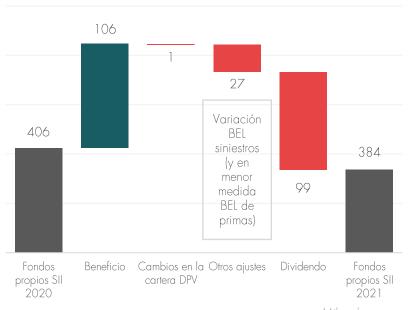
#### Solvencia II



El ratio de solvencia tiene en consideración la propuesta de dividendo complementario de marzo de 2022 propuesto a la Junta General de Accionistas.







Miles de euros

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

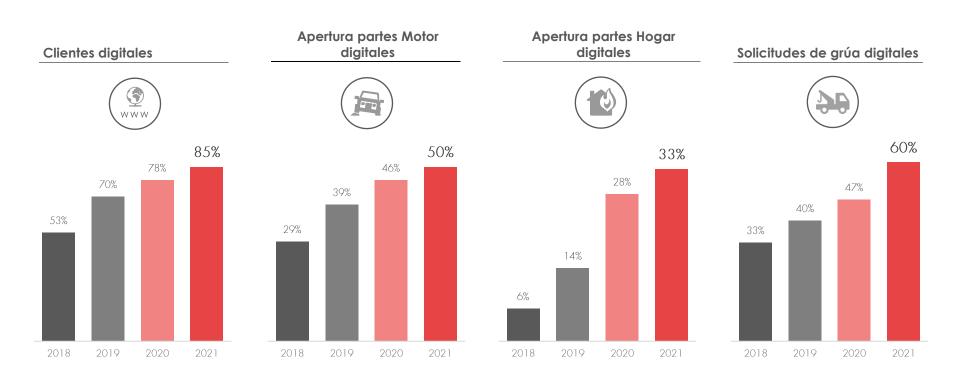


## Otros temas a destacar

#### Seguimos avanzando en nuestra digitalización



Ponemos el foco en la transformación digital para hacer la vida sencilla a los clientes.



#### Generación de empleo



En plena pandemia, generamos más de 100 empleos netos y de calidad.

123 PERSONAS +5% PLANTILLA 2021 **2.576** 

95,25% +1,7p.p. **36%**MUJERES EN ALTA DIRECCIÓN

50%
PUESTOS DE RESPONSABILIDAD
OCUPADOS POR MUJERES

57%

MUJERES EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



#### Nueva campaña y estrategia publicitaria



Ponemos en valor lo que somos:

UN GRAN GRUPO ASEGURADOR MULTIRRAMO

MODELO DE NEGOCIO DIRECTO

EL CLIENTE EN EL CENTRO

Las coberturas y servicios más completos a un precio competitivo

**Matías Prats** finaliza su etapa como imagen de la marca tras 10 años de colaboración.

número de clientes desde 2012

> **+69%** +1,4millones

NOTORIEDAD PUBLICITARIA

1° aseguradora española

Tracking IOPE de TNS (Kantar Medic











Volvemos a **innovar en la publicidad** en España: por primera vez, el prescriptor inicia su sucesión a lo largo de los spots.



# Balance de una gestión existosa

#### Una gestión muy exitosa...



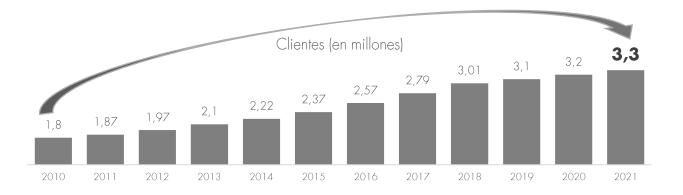


#### Una gestión muy exitosa...





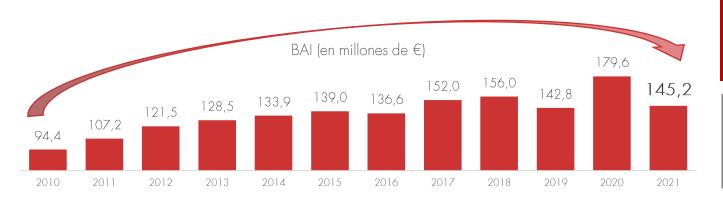
+32%
crecimiento en los
ingresos por primas
(2021 vs 2010)



+86%
crecimiento en clientes
(2021 vs 2010)

## ...con unos resultados siempre recurrentes y sólidos, y un beneficio continuamente al alza.



















#### CONSOLIDACIÓN DEFINITIVA Y ÉXITO TOTAL DE HOGAR

600.000 NUEVOS CLIENTES (2021 vs 2010)



LIDERAZGO DE DIGITALIZACIÓN EN EL SECTOR

+85% DE CLIENTES YA SON DIGITALES GENERACIÓN DE EMPLEO DE CALIDAD LA PLANTILLA HA CRECIDO EN 700

EMPLEADOS (36%)

SALIDA A BOLSA DE LINEA DIRECTA CON UNO DE IOS

CON UNO DE LOS DEBUTS BURSÁTILES MÁS ESPECTACULARES DE LOS ÚLTIMOS 8 AÑOS



## Mis prioridades



## CRECIMIENTO

RECURRENTE, SÓLIDO, AMBICIOSO Y SOSTENIBLE

BASADO EN LOS FACTORES QUE NOS HAN LLEVADO AL ÉXITO AVANZANDO EN
NUESTRA
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL Y EN LAS
NUEVAS
OPORTUNIDADES DE
NEGOCIO

CONSOLIDANDO
LINEA DIRECTA
COMO
GRAN GRUPO
ASEGURADOR
MULTIRRAMO

#### Y esta estrategia nos llevará en 2022 a...



- Ser la compañía más eficiente del sector.
- Consolidar los ingresos por encima de los 900 M€ y batir nuestro récord histórico en facturación por primas.
- Mantener uno de los BAI más sobresalientes del sector y un ROE de los mejores de Europa.
- Seguir generando empleo de calidad



## En resumen

#### En resumen:



- **1.** INGRESOS RÉCORD. Superamos ampliamente y por primera vez los 900 millones de euros en ingresos por primas gracias, sobre todo, al incremento destacado de la facturación en Hogar y Salud y el crecimiento en pólizas en todos los ramos.
- 2. BENEFICIO RECURRENTE. El beneficio neto del grupo crece un 2,6% en comparación con 2019, superando los 110 millones de euros.
- **3.** SÓLIDOS MÁRGENES TÉCNICOS Y RENTABILIDAD. A pesar del aumento de la siniestralidad, los fenómenos atmosféricos y el contexto inflacionario, el ratio combinado (88,3%) se mantiene como uno de los mejores del sector. El ROE supera el 30%.
- **4. COMPROMISO DE ALTA RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA.** La compañía distribuye a cargo de 2021 más de 99 millones en dividendos, con un payout del 90% y una rentabilidad del 5,7%. La solvencia se mantiene en un nivel confortable.

# resta ecta

## Muchas gracias



## resta lines talecta



#### Para más información:

Santiago Velázquez santiago.velazquez@lineadirecta.es

Moncho Veloso moncho.veloso@lineadirecta.es

#### Síguenos en:

Facebook.com/LineaDirectaAseguradora

Twitter.com/lineadirecta\_es

Youtube.com/LineaDirectaSeguros

Instagram.com/lineadirectaaseguradora

Lineadirectaaseguradora.com/blog