

BankWatchRatings Instituciones Financieras

Ecuador

Fecha del Informe:

Quito, Septiembre de 2006

DINERS CLUB DEL ECUADOR

Ratings (Junio 2006)

Calificación Global		
Rating Actual	Rating Anterior	Fecha de revisión
AA+	AA+	Sep-06

Resumen Financiero

DINERS CLUB DEL ECUADOR S.A.

(Mill)	2T06	2005*	2T05	2004*
Total Activos	424.204	403.957	318.193	317.345
Patrimonio	50.978	54.871	38.378	42.943
Resultados	12.534	17.067	11.106	11.524
ROA (%)	6.05	4.73	3.86	3.86
ROE (%)	43.75	34.9	48.06	30.69

* Base consolidada auditada. Auditado por: Deloitte & Touche 2003 y

PricewaterhouseCoopers 2004 y 2005

** Indices anualizados y utilidad antes de impuestos y participaciones.

Contacto:

Patricio Baus H.

593-2 2222-323

pbaus@bankwatchratings.com

Sonia Rodas

593-2 2222-323

sonia.rodas@bankwatchratings.com

Fundamento de la Calificación

El Comité de Calificación de BankWatch Ratings S.A., con base en los balances y demás información a 30 de Junio del 2006, decidió mantener la calificación de "AA +" a **Diners Club del Ecuador S.A.** La descripción de la calificación otorgada de acuerdo a la Resolución JB-2002-465 de julio 5 del 2.002 es la siguiente:

"La institución es muy sólida financieramente, tiene buenos antecedentes de desempeño y no parece tener aspectos débiles que se destaquen. Su perfil general de riesgo, aunque bajo, no es tan favorable como el de las instituciones que se encuentran en la categoría más alta de calificación".

La calificación considera las tendencias macroeconómicas y las del Sector Financiero Ecuatoriano que durante los últimos años se ha fortalecido sostenidamente, sin embargo, es vulnerable a debilidades del entorno macroeconómico que entre otras cosas se ve amenazado por un ambiente de incertidumbre y de inestabilidad política. A lo dicho se suma la intención de ejercer mayores controles en el sector, especialmente en lo que se refiere a control de tasas y comisiones.

Así mismo, la calificación refleja la fuerte posición de Diners Club del Ecuador en el mercado de tarjetas de crédito, sus altos niveles de rentabilidad, que responden a las estrategias de negocios enfocadas en el crecimiento de los ingresos, acompañada de un control adecuado de riesgos, que sostiene una sana estructura de calidad de sus activos.

Se reconoce el profesionalismo y la proactividad de la Administración de la Institución, la misma que toma sus decisiones en base a información e instrumentos técnicos especializados.

Su rentabilidad se mantiene muy superior al promedio reportado por el Sistema Financiero, es y se sustenta en ingresos financieros, especialmente en Otras Comisiones, las que mantiene con sus establecimientos afiliados, lo cual es consistente con la naturaleza del negocio. La importante participación de estas comisiones en los ingresos del Grupo, hace que los resultados netos sean menos vulnerables a variaciones en la tasa de interés. Adicionalmente mantiene el control sobre sus gastos de operación y su estructura de costos no es pesada. Los niveles de eficiencia son superiores a los reportados por el sistema a pesar de que realiza márgenes de

Las calificaciones de riesgo que realiza BankWatch-Ratings se fundamentan en la información que obtiene de los emisores y sus estados financieros auditados. En el caso de Grupos Financieros, el análisis se realiza sobre los estados financieros consolidados de la institución y sus subsidiarias. Contribuyen al proceso, la información pública disponible, información obtenida en las reuniones y conversaciones sostenidas con los ejecutivos de la institución, así como de otras fuentes que BankWatch-Ratings considera que son confiables. BankWatch-Ratings no audita ni verifica la información proporcionada. Las calificaciones de riesgo pueden modificarse, o dejarse sin efecto, como resultado de ausencia de información, cambios en la situación de la entidad u otros motivos. La calificación de riesgo no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener algún tipo de valores. Las Calificaciones de riesgo no constituyen un comentario respecto de la suficiencia del precio de mercado, la conveniencia para un inversionista en particular o la naturaleza de una posible exención tributaria, o de imposiciones tributarias que afecten al instrumento calificado.

provisiones mayores a los requerimientos legales dado su metodología de análisis de riesgo de crédito.

La estructura de calidad de la cartera, principal rubro del activo, mantiene su buena calidad. Paralelamente se conservan altos niveles de cobertura para la cartera en riesgo y para la cartera C, D y E los mismos que responden a la política adoptada por Diners Club del Ecuador que considera que el incumplimiento o el deterioro de la calidad crediticia no responden exclusivamente a la actual posición financiera del cliente o a su riesgo de crédito histórico, sino también a efectos sistémicos relacionados con la situación económica del entorno los cuales no están recogidos en la probabilidad de no pago.

El fondeo de Diners mantiene su tendencia de crecimiento y diversificación, los depósitos a plazo que constituyen su principal componente y a Jun-06 elevan su participación a 58.97% en relación con Dic-05 (55.3%), las provenientes del Mercado de Valores constituyen el 12.6% del fondeo, con una disminución respecto del trimestre anterior. Los depósitos mantienen un alto grado de concentración que se conserva superior al promedio del Sistema Financiero, situación que se explica por la imposibilidad legal de realizar captaciones a la vista. Sin embargo, este factor se mitiga por dos elementos: uno debido a que independientemente del cliente esta muestra mantiene una diversificación de los plazos de vencimientos en cada uno y, dos, ya que adicionalmente han mostrado una ampliación de los mismos.

Por lo que si bien la concentración de depósitos a plazo subsiste, se evidencia un margen de maniobra por la diversificación y ampliación de los plazos y se reconoce la capacidad que ha demostrado la Organización para obtener nuevas alternativas de fondeo como el Mercado de Valores y la obtención de líneas de crédito de las Instituciones Financieras.

En cuanto a la Liquidez se observa una disminución de los niveles de liquidez estructural respecto de los que se reportó a Dic-05, sin embargo, no se produce posiciones de liquidez en riesgo. Las brechas de liquidez negativas que se generan y que son consistentes con los ciclos de pago del negocio, están cubiertas con los fondos disponibles que mantiene el Grupo, sin embargo, se observa una disminución del excedente de liquidez para cubrir dichas brechas, en los diferentes escenarios de análisis.

A pesar de lo anterior la posición de liquidez de DCE ha mejorado por el cambio en la estructura y diversificación de los plazos de vencimiento del fondeo.

La gestión operativa del Grupo ha permitido fortalecer su posición patrimonial, debido a la decisión de los accionistas de capitalizar la mayor parte de las utilidades generadas. Esto a su vez, respalda de una manera sólida el crecimiento del negocio, cubriendo adecuadamente los riesgos que muestra el balance y los potenciales riesgos analizados al momento.

Diners Club del Ecuador y el Banco del Pichincha pertenecen a un mismo grupo económico por compartir el accionista mayoritario; en tal virtud ambas empresas aprovechan las sinergias que la relación ofrece. Debe comentarse que los sistemas informáticos y de control, la administración, sus políticas y la toma de decisiones son independientes, por lo cual se reconoce en esta calificación las fortalezas de Diners Club del Ecuador frente a las empresas financieras del grupo económico.

ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Profesionalismo y experiencia en la administración.
- Estrategia, metas y políticas altamente definidas.
- Modelos y sistemas adecuados de administración de riesgos.
- Líder en el mercado local de tarjetas de cargo y crédito.
- Flexibilidad e innovación de productos.
- La rentabilidad es recurrente y se sustenta en la generación de ingresos operativos de buena calidad.
- Niveles de provisiones que reflejan la capacidad de generación del negocio y evidencian la existencia de una política conservadora dentro del Grupo.
- Activos de riesgo de buena calidad.
- Estructura de fondeo menos vulnerable a situaciones de shock en el corto plazo.
- Aceptación en el mercado de valores para captación de fondeo.
- Su fondeo incluye un componente sin costo importante proveniente de los establecimientos afiliados.
- Adecuado nivel patrimonial.

Oportunidades

- Incremento en la tendencia de mercado a realizar sus pagos con tarjeta de crédito.
- Desarrollo de e-business.

Debilidades

- Aceptación a nivel internacional de la tarjeta, al compararse con su competencia, a pesar de su mejor posición luego del convenio establecido con Mastercard en el exterior.
- Alta concentración en los depósitos a plazo.
- Por la naturaleza de su negocio tiene un limitante, frente a los Bancos, para captar recursos del público a través de cuentas corrientes y de ahorro.

Amenazas

- Contracción en la capacidad de pago del sector de consumo.
- Incremento de la participación de la competencia, tanto del sistema financiero como de casas comerciales que emiten sus propias tarjetas.
- Mercado con un alto grado de penetración de tarjeta de crédito, especialmente en los segmentos de ingresos medios y altos a los que se dirige su gestión de negocios.
- Descuentos por pagos en efectivo en locales comerciales.

ANALISIS FINANCIERO

RENTABILIDAD

Indices seleccionados del Balance

	2T06	2005	2T05	2004
ROA	6.05	4.73	6.99	3.86
ROE	43.75	34.9	48.06	30.69
NIM./Ingresos Operativos	22.76	20.72	20.88	21.45
NIM / Act.Prod.Prom	6.02	5.06	5.11	5.48
MBF (USD Miles)	40.215	66.846	30.882	57.812
MBF/Act. Productivo Prom	20.8	19.59	20.04	22.18
Comisiones/Ventas	4.79	4.14	4.76	4.31
Gasto operac/ Ing. Operat.	69.67	74.48	75.43	78.37
Gasto operac/ Act.Prom.	15.93	15.28	15.26	15.08
Prov./Resol.+Prov	48.88	52.46	44.67	58.20

*Indicadores anualizados antes de impuestos y participaciones.

*No considera como parte del valor patrimonial los aportes para futuras capitalizaciones.

+ Estos indicadores incorporan el efecto de la Resolución N-JB-2002-500.

** Indicadores anualizados.

La estrategia comercial de Diners es una de sus ventajas competitivas, ya que le permitió mantenerse como líder del mercado ecuatoriano de tarjetas de crédito y pago que en los últimos tres años ha experimentado un crecimiento significativo que ha elevado el grado de penetración de estos medios de pago. Según un especialista del tema, el grado de penetración de estos medios de pago es del 34% en el Ecuador.

Diners mantiene su mercado objetivo en los segmentos de mercado con ingresos medios y altos, que enfrenta una alta competencia por el ingreso al mercado de nuevos partícipes, sin embargo, la presión del mercado no ha significado el deterioro de las políticas de riesgo de la institución. A pesar de que sus competidores, frente a la saturación de los segmentos de mayores ingresos han dirigido sus metas a los segmentos de menores ingresos, para lo cual se han reducido las exigencias de capacidad de pago o de calificación de riesgo de crédito de los clientes.

Según estudios técnicos del sector "En tres años, los ecuatorianos hicieron crecer un 40% el volumen manejado por tarjetas de crédito

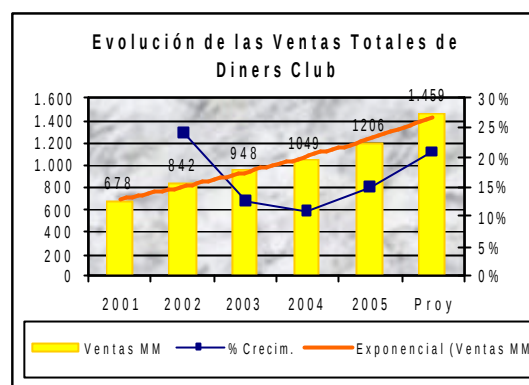
Este medio de pago ha aumentado significativamente en los hábitos de consumo y pago de los ecuatorianos, según un informe de la consultora de mercado Market Watch.

Esto se advierte en la evolución de la cartera de tarjetas de crédito al pasar de \$393 millones, en diciembre de 2002 a \$1,078 millones en diciembre de 2005, es decir un crecimiento anualizado del 40% en tres años.

El número de tarjetahabientes en los últimos tres años pasa de 584 mil en diciembre 2002 a 1,3 millones en 2005; que representa un crecimiento anualizado de 31,2%. La cartera promedio con tarjeta de crédito sube de \$670 a \$818.

El líder del mercado ecuatoriano sigue siendo Diners Club, a pesar que ha disminuido su participación de mercado al pasar del 47% en 2002 al 33% en 2005, mientras que sus competidores han elevado sus participaciones de mercado.

La evaluación de las ventas de Diners muestra también un crecimiento significativo



Las ventas del semestre fueron de (USD 648.63MM) con un excedente de 3.86% por encima de lo presupuestado. La perspectiva para fin de año es alcanzar un crecimiento anual de 20% (USD 1.460MM). La estrategia de la institución es mantener sus metas de crecimiento y su posición en el mercado, copando los segmentos de ingresos medios y altos.

Los ingresos netos suman USD 54.633M., con un crecimiento anual de 39.9% en relación con Jun-05, lo generado en el trimestre representa el 41.9% de lo que se generó en el primer semestre del año 2005.

Este crecimiento se explica por el mayor volumen de facturación ya que los ingresos financieros se fortalecen tanto por la generación de la cartera como por las comisiones provenientes de las ventas realizadas.

Los ingresos financieros, intereses y comisiones, se mantienen como el principal componente de los ingresos netos totales con el 73.6% de participación. Sin embargo, se continúa la estrategia de ventas y la política de manejo y conocimiento de sus clientes, gracias a lo cual se sostiene el crecimiento de los ingresos operativos (46.2% respecto de Jun-05).

El incremento de los ingresos operacionales proviene de los ingresos por servicios, debido a la incorporación de nuevos socios y el mantenimiento de los socios anteriores que generaron un incremento de ingresos provenientes de afiliaciones y renovaciones, pero se integra un aporte importante proveniente de la prestación de servicios a los socios, gracias a los productos ofrecidos y al número de nuevos convenios de servicios realizados. A Jun-06 los socios Diners llegan a 223 Mil (208.6M a Dic-05).

Adicionalmente, se obtiene otros ingresos operacionales especialmente provenientes de la generación de utilidades en las empresas en que mantiene acciones y participaciones. Estos ingresos representan el 6.1% del total de ingresos.

La rentabilidad muestra una disminución respecto de igual período del año anterior debido a que en este año se ha provisionado de manera mensual la participación de trabajadores y de impuestos, que elevan coyunturalmente los

gastos de operación y de provisiones realizadas que representan el 42.7% del margen operacional antes de provisiones. Es importante mencionar que se mantiene la política adoptada por el Grupo en cuanto a provisionar el 1.5% sobre las ventas totales.

El incremento de gastos se sitúa especialmente en gastos de personal y en servicios varios, éstos últimos se explican parcialmente por el incremento de las transacciones realizadas.

A pesar del incremento de gastos el margen operacional neto se incrementa en el 80.4% respecto de Jun-05, y el resultado final es mayor en 12.9% en el mismo período.

El indicador de eficiencia medido por la relación gastos operacionales frente a ingresos operativos netos mejora pasando de 75.43% jun-05, a 74.48% dic-05 y 69.67% jun-06. No así respecto del total de activos donde se advierte una ligera disminución.

La utilidad de la Institución mantiene una tendencia positiva y se sustenta en ingresos financieros y principalmente ingresos por comisiones, lo cual es consistente con la naturaleza del negocio. La importante participación de las comisiones en los ingresos del Grupo, hace que los resultados netos sean menos vulnerables a variaciones en la tasa de interés, y por su naturaleza las comisiones, que se originan particularmente en la facturación con establecimientos afiliados, no son dependientes de la cartera que permanece en el balance sino de las ventas.

ADMINISTRACION DEL RIESGO

Diners Club del Ecuador ha diseñado e implementado un sistema de Gestión Integral de Riesgos, para lo cual cuenta con políticas, manuales y herramientas de medición y control de riesgos alineados con Basilea II. Dicho sistema incluye la medición del valor de las pérdidas esperadas con el objetivo de cuantificar los requerimientos de provisiones de la Institución.

En lo que se refiere a la gestión del Riesgo Operativo y Legal, la Organización ha desarrollado e implementado un sistema de Gestión de Riesgos para identificar, cuantificar, mitigar y monitorear los riesgos operativos y legales, que podrían afectar la Organización. Este sistema utiliza herramientas y metodologías, entre las cuales se pueden destacar: la elaboración de un inventario de procesos el cual detalla información relacionada con el tipo de proceso (Gobernante, Operativo o de Soporte), su criticidad para la continuidad del negocio, los niveles organizacionales de ejecución y supervisión, las políticas que rigen el proceso, entre otros, con el fin de focalizar la revisión de éstos, en el marco de una adecuada gestión de riesgo operativo.

La información obtenida permitirá a Diners la actualización de flujos y procesos del negocio, lo que posibilitará completar las políticas de la organización, el Plan de Continuidad Integral del Negocio, los Acuerdos de Nivel de Servicios, la identificación de los riesgos en cada proceso,

la matriz de riesgos de la organización, los Manuales de Supervisión, etc.

Adicionalmente, se diseñó un sistema de información de Riesgo Operativo, basado en las recomendaciones de Basilea, en el cual se registrarán los eventos de riesgo que se presenten con el fin de obtener información que permita medir, controlar y mitigar los riesgos operativos, en la actualidad este es el requerimiento de la SBS

1. ESTRUCTURA DEL ACTIVO

Indices seleccionados(%)	2T06	2005	2T05	2004
Act. Prod. / Activo Bruto	86.13	86.77	84.85	80.66
Act. Prod. / Pasiv. Costo	173.58	184.18	169.88	169.14
Act. Improd. – Fondos Disp. / Pat. + Prov ^	49.74	50.48	54.66	71.49

+ Estos indicadores incorporan el efecto de la Resolución N-JB-2002-500.

^ Incluyen provisiones para contingentes y no consideran las provisiones para inversiones.

Los principales activos productivos e improductivos que reporta el Grupo se detallan en el siguiente cuadro:

Activos Productivos	%	Activos Improductivos	%
Bancos e IFT's	10.2	Fondos Disponibles	14.0
Inversiones	1.0	Cartera Venc.y no dev.	44.6
Cartera x Vencer	85.3	Cuentas por cobrar	16.2
Acciones y particip.	3.5	Bienes Adj. por pago	0.5
		Activo fijo	5.6
		Otros activos *	19.2
Total en %	100	Total	100
Total USD. mill.	412.8	Total USD. Mill.	66.4

* Derechos fiduciarios sobre bienes inmuebles

Los activos productivos presentan un crecimiento de 6% en el semestre (37% en relación con Jun-05) explicado básicamente por el crecimiento de la cartera y en menor medida por la adición de depósitos en Bancos. En la estructura del activo productivo la cartera y los depósitos en bancos y en otras instituciones financieras se mantienen como sus principales rubros.

El manejo adecuado de riesgos y el crecimiento de los activos productivos (USD412.8MM a Jun-06) ha permitido mantener la buena calidad de los activos a pesar del aumento del porcentaje de activos calificados CDE, en relación con Dic-05, no así respecto de Jun-05, este comportamiento se debe al incremento de la morosidad de la cartera, lo que explica también el incremento de los activos improductivos (USD 64.46MM) en el semestre crecen (11.8%) en mayor proporción que los activos productivos. Sin embargo, se debe precisar que el porcentaje es pequeño (3.04% respecto del total de activos) y por tanto se mantiene la alta calidad de los activos.

A pesar de lo anterior y debido al crecimiento del patrimonio y al incremento de la cobertura con provisiones en mayor escala que la de los activos improductivos, se eleva el capital libre que mantiene la institución. El indicador que relaciona los activos improductivos brutos (sin considerar los fondos disponibles) frente al valor patrimonial más las provisiones,

pasa de 50.48% a Dic-05 49.74% en Jun-06 que significa un patrimonio libre de 49.5% a Dic-05 y 50.26% a Jun-06.

1.1 Fondos Disponibles (USD 51.27MM)

A Jun-06 los fondos disponibles representan el 12.09% del activo total. Parte de este rubro corresponde al capital de trabajo que debe mantener el Grupo para cubrir sus flujos operacionales, las necesidades de financiamiento de estos flujos se originan y son consistentes con los ciclos de pagos y la naturaleza del negocio.

El 46.6% de los fondos disponibles están depositados en Bancos e Ifi's del Exterior y el 34.5% en Bancos e Ifi's Locales. Los del exterior en su mayor parte están invertidos en instituciones fondos de renta fija que está administrado por SmithBarney (Citigroup) y cuyo portafolio está conformado por bonos del tesoro, de agencias gubernamentales, de municipios y empresas corporativas de los Estados Unidos de Norteamérica, de igual manera mantiene inversiones en UBS Financial. Los fondos depositados en el exterior son líquidos y de bajo riesgo.

Las colocaciones en instituciones financieras de su grupo económico, que se efectúan con fines operativos por convenios de "Cash Management" que mantienen para varios servicios a sus socios, son el 31% de Fondos disponibles.

A Jun-06 los fondos disponibles del Grupo Diners conservan una buena calidad y liquidez, que se manifiesta en la importante participación de las inversiones colocadas en el exterior y en el bajo riesgo de crédito y liquidez inmediata que éstas tienen.

1.2 Inversiones (USD 4.23MM)

A Jun-06 el portafolio de inversiones del Grupo representa el 1% del activo, de acuerdo con las políticas de las estrategias de la institución se ubican fundamentalmente en las categorías Para Negociar y Disponible para la Venta.

Las inversiones por tipo de papel se clasifican de la siguiente manera:

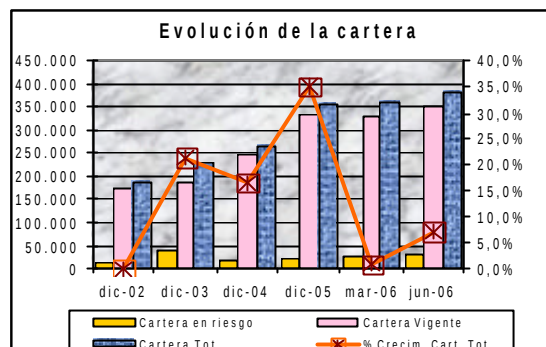
- Bonos del Gobierno Nacional 0.1%
- Certificados Tributarios 4.2%
- Cuotas en fondos administrados que se encuentran restringidos corresponden al fondo de liquidez y representan el 55.2% de las inversiones del Grupo.
- Obligaciones de instituciones financieras nacionales con calificaciones de bajo riesgo 40.6%.

El portafolio de inversiones es de buena calidad y a pesar de que muestra un riesgo de crédito menos conservador que los fondos disponibles, tiene una participación marginal dentro la liquidez total.

El 34.7% (USD 1.494M) de las inversiones están colocadas en instituciones de su grupo económico, pero no entran dentro del plazo considerado para activos líquidos según las disposiciones de la SBS.

1.3 Cartera (USD 329.97MM)

A esta misma fecha la cartera bruta asciende a USD 381.955M., que representa el 79.7% del total de activos brutos.



A continuación presentamos la evolución de los indicadores que muestran el desempeño de la cartera del Grupo:

Indices seleccionados (%)	2T06	2005	2T05	2004
Cartera Bruta / Ventas	64.75	29.55	56.11	25.94
Cartera Neta / Activo Neto	77.8	78.05	76.5	74.83
Cartera Vencida / Cart. Br.	2.15	1.72	2.24	2.30
Cart. en riesgo / Cartera Br.	7.76	6.44	8.23	7.01
Cartera CDE / Cartera Br.	3.03	2.45	3.47	3.59
Prov. Cart. / Cart. en riesgo	175.8	179.53	142.9	142.93
Prov. Cart. / Cart. CDE	450.5	471.64	338.9	278.8
Castigos / Cartera Bruta Pr	0.57	0.93	1.18	1.64

+ Estos indicadores incorporan el efecto de la Resolución N-JB-2002-500.

* Indicadores anualizados.

La cartera es el principal activo de Diners y mantiene su buena calidad gracias a las políticas de control de riesgos establecidas. Los créditos y contingentes calificados como A y B representan el 97% de la cartera bruta. Las categorías de calificación A y B tienen una participación individual del 91.9% y 5.12% respectivamente.

Entre Dic-05 y Jun-06 la cartera calificada como C, D y E (USD 11.5MM) crece en 32.27%, que expresa el crecimiento de la cartera en riesgo, sin embargo, su peso se diluye por el crecimiento de la cartera total.

A Jun-06 la morosidad total (7.76%) se mantiene sobre lo presentado a Dic-05 (6.44%), sin embargo, se advierte un mejoramiento respecto de lo registrado a Jun-05 (8.23%) que constituye un ciclo completo de evolución anual. Por tanto, consideramos que la cartera de Diners mantiene su buena calidad y la tendencia anual se mantiene positiva.

De acuerdo con la política conservadora de Diners se continúa con niveles adecuados de cobertura de la cartera. El nivel de provisiones que se mantiene frente a la cartera C, D y E y a la cartera en riesgo responden a la política adoptada por el Grupo que adicionalmente a las pérdidas producto del incumplimiento o el deterioro de la calidad crediticia que es recogido en el Score de Crédito a partir del comportamiento histórico de pago del cliente, considera también otros factores por lo que se evalúa los riesgos teniendo en cuenta la exposición potencial que tienen los socios que conforman la cartera actual.

La evolución de la calidad crediticia y la medición del riesgo se realizan sobre la base de tres análisis técnicos:

- la calificación de los clientes de acuerdo al Scoring,
- la migración de la calidad crediticia de los clientes por categoría de riesgo; y,
- Cálculo de pérdidas esperadas.

Los modelos de pérdidas esperadas requieren que se defina un porcentaje de severidad, exposición y probabilidad de incumplimiento, para lo cual ha desarrollado sistemas de información cualitativa y cuantitativa de cada socio.

Adicionalmente, se ha tomado en cuenta los posibles deterioros de la cartera originados en eventos exógenos con impacto generalizado en todas las instituciones del sistema financiero, desarrollando un modelo de riesgo sistémico, mediante el cual se establecen pérdidas potenciales que podría asumir en el caso de un escenario de crisis en el entorno económico, a partir del concepto de Valor en Riesgo (VaR) bajo un nivel de confianza y un horizonte temporal, como consecuencia de la volatilidad del valor de una posición.

Estos modelos estadísticos le han permitido determinar la pérdida esperada por concepto de riesgo de crédito.

De los estudios de Scoring se advierte que en el período anual, se incrementan los clientes calificados AAA, y se reducen de más alto riesgo, la variación de la estructura de socios por categoría de riesgo muestra una reducción del nivel de riesgo, por lo que la cartera de crédito de consumo de Diners es de buena calidad y muestra una evolución favorable en el último año.

Del análisis de exposición y probabilidad de incumplimiento se deduce un incremento de la exposición al nivel de riesgo que se explica básicamente por el crecimiento de la exposición de los clientes de bajo riesgo AAA, AA y A que constituyen el 83.25% de la exposición de Diners, y el 65.57% corresponde a clientes AAA.

Del análisis de pérdidas esperadas se advierte que con una severidad del 79.1% se encuentra en los niveles de provisiones de consumo requeridas de acuerdo a la normativa de la SBS. Adicionalmente, la Organización ha constituido provisiones genéricas sobre la base de los modelos propios como el de riesgo potencial y sistémico, dada su posición conservadora, los cuales recogen la posible evolución que tendría la cartera ante shocks externos negativos.

Límites de Crédito:

El Grupo reporta un cliente comercial relacionado cuyo crédito asciende a USD 1.339M., monto que representa el 2.82% del patrimonio técnico constituido. Este crédito tiene un estatus de crédito vigente y una calificación de B, está provisionado en el 19% y tiene una garantía que cubre en 12 veces el monto adeudado.

1.4 Mayores Deudores:

Dada su naturaleza, la cartera del Grupo no tiene riesgo de concentración, el monto de cartera que corresponde a los veinte y cinco mayores deudores representa el 1.91% de la cartera bruta total más contingentes.

Dentro del monto que corresponde a los veinte y cinco mayores deudores el 66% corresponde a créditos calificados como A, y el 34% restante a créditos calificados como B, dentro del cual se incluye la operación mencionada en el punto anterior.

1.5 Mayores Vencidos:

La cartera en riesgo tampoco está concentrada, el monto de cartera que corresponde a los veinte y cinco mayores créditos vencidos asciende a USD 892M., valor que representa el 3.01% de la cartera en riesgo y el 0.23% de la cartera bruta total.

RIESGOS DE MERCADO

La sensibilidad que tiene el margen financiero del Grupo frente a la variación en un punto porcentual de la tasa de interés asciende a USD. $\pm$ 1.289 M., monto que representa el 1.60% del margen bruto financiero anualizado y el 2.51% del Patrimonio Técnico constituido a la fecha.

El impacto que podría tener la variación de la tasa de interés en el margen bruto financiero, se atenúa ya que el 70.3% de este margen proviene de las comisiones que cobra el Grupo a los establecimientos afiliados las cuales, si bien se han reducido no tienen una relación directa con la tasa de interés.

Al igual que en meses anteriores los pasivos tienen una mayor duración que los activos, y por tanto, la institución estaría posicionada favorablemente frente a la subida de la tasa de interés, debido a que en un plazo de 12 meses existe más activos repreciables que pasivos repreciables.

La sensibilidad que tiene el valor patrimonial frente a la variación en un punto porcentual de la tasa de interés representa el 0.56% del patrimonio técnico.

2. RIESGO DE FONDEO Y LIQUIDEZ

Indices seleccionados (en%)

	2T06	2005	2T05	2004
Cartera Neta / Oblig. Pú	173.9	191.14	168.7	149.6
25 mayores dep. / Total	50.97	55.41	46.52	53.7
25 mayores dep / Liq. es primera línea	188.01	189.53	174.69	191.2
Fondos disp. / Pasivo de plazo *	32.32	34.89	28.80	35.67
Liq. estruct. Primera línea Pasivo de corto plazo *	32.43	35.04	29.4	36.0

* Incluye depósitos, cuentas por pagar a establecimientos afiliados y valores en circulación, todos ellos hasta 90 días.

A Jun-06 el fondeo de Diners alcanzó a USD 312.419M con un crecimiento de 32.2% entre Jun-05 y Jun-06 (4.7% en el semestre). La principal fuente de fondeo son los depósitos a plazo que representan el 58.97% del fondeo total, participación

que se ha ido reduciendo como parte de la estrategia de diversificación de sus fuentes de fondeo que se mantiene desde hace varios años, por ejemplo, en el 2003 los depósitos representaban el 70.6%. Esta diversificación se logra a través del ingreso de nuevas fuentes de fondeo especialmente del mercado de valores, que han adquirido ya una participación importante (12.6% a Jun-06 y 11.7% a Jun-05).

Como parte de la naturaleza de su negocio Diners tiene el fondeo de los establecimientos afiliados que a Jun-06 constituyen el 23.8% del fondeo total. Las obligaciones financieras presentan un crecimiento importante del 60.3% en el período anual y elevan su participación en el fondeo total al 2.7%. Esta es la segunda fuente de fondeo constituye un componente importante de pasivo sin costo. Este fondeo apalanca la cartera que corresponde al crédito corriente y el diferido propio.

La dinámica del fondeo manifiesta la capacidad del Grupo para obtener nuevas fuentes de fondeo, como la colocación de obligaciones y papel comercial en el Mercado de Valores, así como de líneas de crédito en el sistema financiero.

La principal fuente de fondeo, los depósitos del público, en el semestre presentan un crecimiento de 15.1% (25MM), mantiene sus niveles de concentración y continúan sobre el promedio reportado por el Sistema Financiero, situación que se explica por la imposibilidad legal de efectuar captaciones a la vista.

El monto que corresponde a los veinte y cinco mayores depositantes representa el 50.97% del total de depósitos captados del público. Sin embargo, independientemente del cliente, mantiene una diversificación prudente en cuanto a los plazos de vencimiento, a lo que se suma la ampliación de los plazos de estos depósitos.

A Jun-06 se mantiene la concentración de los mayores depósitos a plazo, sin embargo, sus vencimientos programados les permite un margen de maniobra técnicamente gestionado. Si bien el riesgo de concentración subsiste, se reconoce la capacidad del Grupo para obtener nuevas alternativas de fondeo, y adicionalmente incrementar el plazo promedio de sus pasivos con costo.

En cuanto a los activos líquidos se incrementan con la finalidad de mantener un soporte adecuado a las obligaciones de corto plazo que mostraron también una tendencia creciente. Por lo que el índice de liquidez estructural de DCE al 30-Jun-06 es de 43.89% en la primera línea y 21.68% el de segunda línea, y el requerimiento mínimo legal es de 13.67% determinado por la concentración de sus depósitos.

Las brechas de liquidez negativas que se generan y que son consistentes con los ciclos de pago del negocio, están cubiertas con los fondos disponibles. A Jun-06 la brecha acumulada negativa en la banda de hasta 7 días en los escenarios contractual, esperado y en el dinámico es cubierta por los activos líquidos. Esta brecha a Jun-06

representa el 33.81% de los activos líquidos en el escenario contractual. Por lo que se advierte una disminución del margen de excedente de liquidez que DCE ha mantenido en períodos anteriores.

De acuerdo con las características del fondeo de Diners, el mayor requerimiento de liquidez continúa siendo por concentración, la exigencia por volatilidad se mantuvo menor como en el trimestre anterior.

SUFICIENCIA DE CAPITAL

	2T06	2005	2T05	2004
Act. Fijos*/ Patrim.	23.35	25.43	29.67	35.70
Act./Patrim.(veces)	7.10	7.36	6.43	7.39
PT/APPR	14.19	13.94	16.23	13.30
PT/Act. + conting.	12.25	12.12	14.17	11.03
TIER I/ TIER II	184.58	142.95	151.79	162.13
TIER I / APPR	10.71	8.97	10.77	9.51

* Incluye los derechos fiduciarios sobre bienes inmuebles.

+ No incluye aportes para futuras capitalizaciones.

El patrimonio del Grupo (USD 9.7MM) se incrementa en USD 2.7M en el semestre (5%), debido principalmente a los resultados del período y a la contabilización de pago de dividendos anticipados, y reparto del saldo de las utilidades como dividendos del año 2005.

La Junta General Ordinaria de Accionistas y el Directorio de la Organización en sesiones del 2 de marzo y 12 de abril del 2006, respectivamente, resolvieron aumentar el capital pagado en USD 7.770.040, con lo cual éste alcanzará la suma de USD 35 millones de dólares.

Se prosigue con la política de fortalecimiento patrimonial que resguarda la buena calidad del Patrimonio ya que el principal componente del mismo es el capital pagado que es el 45.6% del patrimonio.

A Jun-06 el patrimonio técnico del Grupo suma USD 52.295M con un crecimiento del 6.04% entre Dic-05 y Jun-06, el 75.45% corresponde a patrimonio técnico primario. El patrimonio técnico primario se eleva por las reservas para futuras capitalizaciones y el secundario se reduce ya que la transferencia a capital primario y el pago de dividendos no se compensa aún con las utilidades del semestre, que permanecen en el patrimonio técnico secundario.

A Jun-06 el Patrimonio Técnico del Grupo representa el 14.19% de los activos ponderados por riesgo, superior al de Dic-05 (13.94%) y por encima del promedio reportado por el Sistema Financiero (12.27%).

La gestión operativa del Grupo ha contribuido a fortalecer su posición patrimonial, a través de la generación de utilidades que fueron capitalizadas, lo cual a su vez, respalda de una manera sólida el crecimiento del negocio, cubriendo adecuadamente los riesgos que muestra el balance y los que la institución estima podrían provenir de un deterioro del entorno económico, especialmente a través de las provisiones genéricas, lo que se refleja en el comportamiento del capital libre que a Jun-06 es de 50.26%.

DINERS CLUB QUITO, ECUADOR (\$ MILES)	SISTEMA GRUPOS						
	FINANCIEROS		dic-04	jun-05	dic-05	mar-06	jun-06
ACTIVOS							
Depositos en Instituciones Financieras	1.398.318	37.043	30.998	39.173	43.784	41.932	
Inversiones Brutas	2.551.774	2.291	5.023	3.899	4.169	4.307	
Cartera Productiva Bruta	6.250.195	245.356	253.078	333.431	331.306	352.332	
Otros Activos Productivos Brutos	116.386	7.898	12.096	13.301	13.870	14.265	
Total Activos Productivos	10.316.673	292.588	301.194	389.805	393.128	412.836	
Fondos Disponibles	867.823	7.018	6.617	8.853	8.929	9.337	
Cartera en Riesgo	282.451	18.490	22.705	22.962	28.184	29.623	
Activo Fijo	369.698	4.132	3.754	3.413	3.210	3.715	
Otros Activos Improductivos	1.026.925	40.515	20.699	24.210	24.422	23.782	
Total Provisiones	-1.013.144	-45.398	-36.776	-45.285	-50.680	-55.089	
Total Activos	11.850.425	317.345	318.193	403.957	407.192	424.205	
PASIVOS							
Obligaciones con el Público	9.307.127	158.699	144.235	164.954	177.620	189.780	
Depositos a la Vista	6.011.352	4.211	5.206	4.329	5.049	5.551	
Operaciones de Reporto	69.646	-	-	-	-	-	
Depositos a Plazo	3.180.283	154.487	139.030	160.624	172.571	184.229	
Depositos en Garantía	590	-	-	-	-	-	
Depositos Restringidos	45.255	-	-	-	-	-	
Operaciones Interbancarias	6.490	-	-	-	-	-	
Obligaciones Inmediatas	136.615	-	85	191	76	73	
Aceptaciones en Circulación	39.652	-	-	-	-	-	
Obligaciones Financieras	576.690	3.184	5.355	5.143	5.725	8.584	
Valores en Circulación	145.653	11.098	27.713	41.548	41.623	39.477	
Oblig. Convertibles y Aportes para Futuras Capitalizaciones	112.232	-	-	-	-	-	
Cuentas por Pagar y Otros Pasivos	483.654	101.386	91.254	137.131	124.442	126.468	
Total provisiones para contingentes	18.412	36	68	120	116	109	
TOTAL PASIVO	10.826.525	274.403	268.710	349.086	349.603	364.491	
TOTAL PATRIMONIO	1.023.899	42.943	49.483	54.871	57.590	59.713	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	11.850.425	317.345	318.193	403.957	407.192	424.204	
CONTINGENTES	2.447.335	1.200	2.290	3.000	2.888	2.725	
RESULTADOS							
Intereses Ganados	413.573	25.080	12.309	27.461	8.844	18.615	
Intereses Pagados	128.427	10.781	4.728	10.207	3.153	6.537	
Intereses Netos	285.146	14.299	7.581	17.254	5.691	12.078	
Otros Ingresos Financieros Netos	144.692	43.513	23.301	49.593	13.752	28.137	
Margen Bruto Financiero (IO)	429.838	57.812	30.882	66.846	19.443	40.215	
Ingresos por Servicios (IO)	121.357	5.106	3.063	11.268	4.603	9.498	
Otros Ingresos Operacionales (IO)	115.651	4.250	2.851	5.945	2.433	3.694	
Gastos de Operación (Goperac)	438.667	36.209	18.422	43.197	12.623	24.988	
Otras Perdidas Operacionales	3.578	496	488	769	94	341	
Margen Operacional antes de Provisiones	224.601	30.462	17.886	40.093	13.761	28.079	
Provisiones (Goperac)	96.881	16.044	8.965	18.834	5.391	11.985	
Margen Operacional Neto	127.720	14.419	8.921	21.259	8.370	16.094	
Otros Ingresos	44.714	2.830	2.573	3.613	417	1.953	
Otros Gastos y Perdidas	6.378	762	388	869	207	387	
Impuestos y Participación de Empleados	27.161	4.963	-	6.936	1.968	5.126	
RESULTADOS DEL EJERCICIO	138.894	11.524	11.106	17.067	6.612	12.534	
CALIDAD DE ACTIVOS							
Activos Productivos *	10.316.673	292.588	301.194	389.805	393.128	412.836	
Cartera Vencida	138.768	6.074	6.180	6.132	8.003	8.206	
Cartera en Riesgo	282.451	18.490	22.705	22.962	28.184	29.623	
Cartera C+D+E	309.432	9.478	9.579	8.741	10.416	11.562	
Provisiones para cartera	462.451	26.391	32.398	41.104	45.966	51.982	
Activos Productivos * / T.A. (Brutos)	80,20%	80,66%	84,85%	86,77%	85,86%	86,13%	
Activos Productivos * / Pasivos con Costo	101,41%	169,14%	169,88%	184,18%	174,75%	173,56%	
Cartera Vencida / T. Cartera (Bruta)	2,12%	2,30%	2,24%	1,72%	2,23%	2,15%	
Cartera en riesgo / T. Cartera (Bruta)	4,32%	7,01%	8,23%	6,44%	7,84%	7,76%	
Cartera C+D+E / T. Cartera (Bruta)	4,74%	3,59%	3,47%	2,45%	2,90%	3,03%	
Prov. de Cartera y Contingentes / Cartera en Riesgo	170,25%	142,93%	142,99%	179,53%	163,50%	175,85%	
Provisiones de Cartera y Contingentes / Cartera CDE	155,40%	278,83%	338,94%	471,64%	442,41%	450,54%	
Provisiones de Cartera / T. Cartera (Bruta)	7,08%	10,00%	11,75%	11,53%	12,79%	13,61%	
Provisiones con contingentes sin inversiones / Activos de riesgo	-	-	-	-	-	-	
CDE sin inversiones	-	171,82%	346,39%	480,87%	446,81%	448,16%	
25 Mayores deudores / Cartera Bruta y Contingentes	0,00%	1,59%	1,51%	1,46%	2,11%	1,91%	
Castigos de cartera anualizados / Cartera Bruta Promedio	0,68%	1,84%	1,18%	0,93%	0,00%	0,57%	
CAPITALIZACION							
PTC / APPR **	12,27%	13,30%	16,23%	13,94%	14,50%	14,19%	
PTC / Activos y Contingentes **	7,12%	11,03%	14,17%	12,12%	12,41%	12,25%	
Activos Fijos + Activos Fideicomitidos / Patrimonio	41,28%	35,70%	29,67%	25,43%	23,56%	23,35%	
Activos improductivos - Fondos disponibles / Patrimonio + Provisiones con contingentes sin inversiones	93,86%	71,49%	54,66%	50,48%	51,53%	49,74%	
Capital Primario / Patrimonio Técnico **	85,67%	71,47%	66,40%	64,34%	76,27%	75,45%	
Capital Pagado / Patrimonio Técnico	62,81%	62,26%	48,96%	55,21%	53,49%	52,07%	
Patrimonio/ Pasivo + Contingentes (Apalancamiento)	7,71%	15,58%	18,26%	15,58%	16,34%	16,26%	
RENTABILIDAD							
Gastos Operativos / Ingresos Operativos	84,72%	81,57%	78,59%	77,54%	71,82%	73,25%	
Ingresos Intereses y Comisiones Cartera Netos / Ingresos Operativos	52,73%	21,45%	20,88%	20,72%	21,57%	22,76%	
ROE ***	28,64%	30,69%	48,06%	34,90%	47,03%	43,75%	
ROA ***	2,46%	3,86%	6,99%	4,73%	6,52%	6,05%	
Ingresos Intereses y Comisiones Cartera Netos / Activos Productivos Promedio (NIM)	6,42%	5,48%	5,11%	5,06%	5,82%	6,02%	
M.B.F. / Activos Productivos promedio	8,73%	22,18%	20,80%	19,59%	19,87%	20,04%	
Provisiones / Resultados del ejercicio *** + Provisiones	41,09%	58,20%	44,67%	52,46%	44,92%	48,88%	
Gastos Operacionales / Ingr. Operativos Netos	78,68%	78,37%	75,43%	74,48%	68,28%	69,67%	
Gastos Operacionales sin provisiones / Ingresos Operativos Netos	62,51%	54,31%	50,74%	51,86%	47,84%	47,09%	
Gastos Operacionales Anual / Activo bruto promedio	7,67%	15,08%	15,26%	15,28%	15,89%	15,93%	
LIQUIDEZ							
Activos Líquidos (BWR)	3.043.567	44.567	38.407	48.224	52.927	51.450	
25 Mayores Depositantes****	-	85.226	67.094	91.396	93.613	96.732	
100 Mayores Depositantes****	-	-	-	-	-	-	
Fondos Disp. / Pasivos de Corto Plazo(BWR)	27,72%	35,67%	28,80%	34,89%	35,71%	32,32%	
Liquidez Estructural (Primera Línea)/Pasivos de Corto Plazo(SBS)	36,46%	36,08%	29,40%	35,04%	35,85%	32,43%	
25 Mayores Depositantes****/Obligaciones con el Público	0,00%	53,70%	46,52%	55,41%	52,70%	50,97%	
25 Mayores Depositantes****/Activos Líquidos (BWR)	0,00%	191,23%	174,69%	189,53%	176,87%	188,01%	
Activos Líquidos (BWR)/Pasivos de corto plazo(BWR)	37,23%	36,08%	29,40%	35,04%	35,85%	32,43%	