

## 执行总裁报告



戴国良

亚洲经济在2005年继续增长，几乎不受到油价高涨、自然灾害以及恐怖分子威胁的影响。

然而，我们2005年的业绩却在经济蓬勃辉映下，黯然失色。若不包括一次性收益和商誉折损，集团的净利退低15%，达16亿5千万元。贷款业务继续强劲增长，净利息和费用收益也创记录。但是，市场处在平直收益曲线所造成的较低资金回报，却抵销了上述收益。

我们的资金投资，让星展集团推出更多特许专营产品，也带动过去五年的业绩。尽管市场形势抑制了2005年的资金回报，但是在本区域为客户提供的服务，在深度与广度方面都获得进一步加强，我们对此感到鼓舞。例如，消费业务与中小型企业业务，在2005年增加了24%，达到11亿7千万元。若不包括一次性收益和商誉折损，则是集团税前营运盈利的54%。

多个客户群的销售量持续升高，促使净利息与费用收益创下记录。贷款额增加14%以及利差在下半年扩大，推动净利息收益上升9%，达到29亿4千万元。费用收益连续七年取得增长，上升6%，达到9亿8千6百万元。

资产质量保持良好水平。不良贷款比率持续好转，比起2004年的2.5%及2003年的5.2%，本财政年度的不良贷款比率退至2.1%。其中，有37%的不良贷款仍有望赎

回，但我们还是将其归为不良贷款。星展集团的准备金覆盖率则创下97%的记录，比上个财政年度的89%高。我们有能力有雄心扩展贷款业务，以支持本区域客户的增长。

### 亚洲崛起的抉择

新加坡和东南亚处在正崛起的中国、印度以及更具自信的中东地区的交叉点。金融市场正反映了这股欣欣向荣景象；亚洲，显然已成为经济增长与筹集资本的中心。

星展集团作为新加坡最大和香港第五大银行，已经为崛起的亚洲作好准备。

我们的区域客户联系网络、产品结构开发能力以及能为新的和传统投资者提供无可匹敌的分销网，使星展集团在区域资金流动的中介作用脱颖而出。

### 为区域资金流动搭桥

在亚洲，我们从开发、创构、提供保障、撰写研究报告到分销金融产品方面，都能首尾相应。这使星展银行在与大多数国际银行和国内金融机构比较之下，别具一格。我们通过对资金投资者所作的承诺，积极成为委托人，又或者汇集我们的区域分销网络，以表示对客户的支持。我们不单只求盈利，也真诚待客。



庆祝上海开业十周年  
星展银行上海分行迁往位于金融中心旺地的新办公大楼，标志着星展集团已在上海立足十年。

我们通过在港的主要中小型企业特许业务、新加坡与大型和中小型企业发行人的联系无往不利，再加上我们在更多的其他亚洲新兴市场立足，使我们获得财务服务委托。与此同时，通过在新加坡和香港的广泛零售分销网络、在亚洲逐渐增加的私人银行业务客户以及与世界各地传统投资机构的联系，我们为这些财务服务委托进行创构，重新包装，承销或私下配售。

我们在推介、创构和分销房地产投资信托(REITs)的倡导工作，显示了我们作为跨界中介机构的领导地位。2002年，我们在新加坡推出房地产投资信托，现已成为热门投资。三年后，我们站在前线，使资金跨国界通往泰国、马来西亚和新加坡，为房地产投资信托发行人筹得资本。

- 八月间，我们为泰国最大零售业地产发展商 Central Pattana 推出 Central Pattana 零售业成长地产基金。这个1百零9亿泰铢(2亿6千5百美元)的基金是泰国首次公开发售的最大宗房地产基金，也是泰国首个把主要目标对准国际投资机构的房地产基金。星展集团通过独资子公司 DBS 唯高达证券(泰国)，成为这项首创融资计划的联合财务顾问、联合主要经办人和联合帐簿管理人，吸引了来自香港、新加坡、澳洲和欧洲的投资人。我们的联营公司 TMB 银行也是此项目的另一个联合财务顾问和主承销商。

- 十二月间，我们推出升喜产业投资信托(Starhill REIT)的首次公开发售计划。这是马来西亚最大的房地产投资信托。这是位于吉隆坡黄金三角地带的优质资产。星展集团是这个由多元化经营公司杨忠礼机构所控制的房地产投资信托的联合帐簿管理人。这个在马来西亚交易所上市，总值5亿1千3百万令吉(1亿3千5百万美元)的投资信托，吸引了来自英国、欧洲、新加坡和香港的投资人，并获得了九倍超额认购。
- 香港置地首个新加坡元债券发售计划由于获得热烈反应，将融资规模从5亿元增加至7亿元，调幅为40%。这是2005年最大宗由海外发行人发行的新加坡元债券。我们是融资计划的联合帐簿管理人及主要经办人。此外《亚洲金融》(FinanceAsia)也评选这项融资计划为“年度最佳本地货币单位债券”。
- 我们立足当地市场，有助于在动荡时期给予客户莫大支持。我们在四月间，为印尼国际银行(PT Bank Internasional Indonesia)推出1亿5千万美元的全球债券。有两家国际银行因为印尼市场走势不稳，决定退出成为联合帐簿管理人。星展集团在成为唯一帐簿管理人后，提供另类保险策略，以便在特定期限内，符合印尼国际银行的融资目标，为附属债务筹集资金。市场评论家形容我们的这项举动“大胆”。星展集团承销所有债券发行，正反映了我们对发行人深具信心以及我们有能力通过分销网络配售给投资人。星展集团最终成功地将债券分销给雅加达、新加坡、香港和伦敦的投资人。



- 星展集团在此财政年度，在亚洲管理超过100个银团贷款，并在亚洲积分榜上排名前五位。我们是银团融资类别凭债收购的最活跃安排人之一。我们为印尼的Arindo Global安排了6亿美元的收购融资计划。这是2005年东南亚最大和高度结构性的收购融资计划。我们也为韩国的Hi-mart控股安排4千7百20亿韩元的定期贷款。这是去年韩国最大宗的财务保证人凭债收购交易，并被《财资》(The Asset)评为“韩国最佳交易”。

正当亚洲成为筹集资本的中心时，我们全年的区域融资和其他更多的财务项目，正展示星展已为撮合发行人与投资者准备就绪。

### 跨越区域

在此财政年度，星展集团在中国、印度和印尼开设新分行，增加产品种类以及争取新客户。

- 我们继续把业务集中在中国的三个成长区，即：中国北部、长江三角洲和珠江三角洲。在此财政年度，我们在广州的分行推出了企业银行业务、在杭州设立代表办事处以及在北京分行为当地的中国企业推出人民币产品。我们在中国现有的四间分行和四个代表办事处的网络会随着已获得批准，在苏州开设一间分行以及在上海设立支行而进一步扩大。

星展银行2005年在中国银团贷款受委托安排人和帐簿管理人方面，排名第四位。这一年，星展集团是中国

建设银行636亿港元首次公开售股的副主要经办人。这是中国最大的招股计划。

- 我们在印度开设新德里分行，并为印度多家蓝筹股公司提供革新的财务解决方案。我们扩展业务范围，推出中小企业银行业务和周全的投资银行业务服务。我们也发挥全球金融市场和咨询专长的优势，在客户服务中附加了咨询、现金管理、贸易融资、托管与财务解决方案。去年，星展集团在印度银团贷款受委托安排人方面，排名第三，并挤进M&A积分榜的第八位。

我们计划利用新加坡与印度自由贸易协定(紧密经济关系协定)的优势，准备今年在印度境内开设更多分行。

除了内部增长，我们也与在印度金奈备受尊崇的穆鲁卡巴集团(Murugappa Group)组成策略伙伴，以便进入印度广大的零售市场。我们通过合资方式，成立了非银行金融公司 – 朱拉曼达南星展金融公司(Cholamandalam DBS Finance)，推出以泛印度为基础的消费金融服务。双方各拥有这家公司37.5%的股权。我们共同的远景是，借助星展集团类似泰国Capital OK的消费金融合资计划的经验优势，建立一家主要金融服务公司，以提供广泛的消费金融服务、资产管理以及证券服务。这项合作关系，能让星展集团深入参与印度的经济增长势头，并与日益增加的中等入息客户取得联系。



(前页左起)

**投资信托新方向**

星展集团是丰树物流信托首次公开发售计划的联合主要经办人。这是新加坡第一个以亚洲为对象的物流投资信托。

**坚定的承诺**

星展集团是印尼国际银行1亿5千万美元债券发行计划的唯一主要经办人。这项计划被评为“亚洲境外债券市场最大胆的承销举动之一。”

(此页)

**扩展印度业务**

2005年，星展集团在新德里开设分行，并与印度主要非银行金融公司合资，提供消费金融业务。

- 2005年，我们在印尼通过雅加达、棉兰、万隆、三宝壟和泗水的分行，取得了85%的强劲资产增长。印尼星展银行在彭博社的印尼首次公开售股计划承销商积分榜上，位居第二。此外，印尼星展银行也在《Basis Point》杂志的印尼银团贷款委托安排人排名榜上名列第二。我们扩大金融服务范围，更专注的为我们的印尼客户提供财务解决方案、现金管理以及贸易融资服务。在此财政年度，我们成为印尼最大的贸易融资银行之一，星展的知名度也提高了。星展集团也是PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk的5千亿印尼盾国内债券发行计划的联合主要经办人和帐簿管理人。这是自这家公司2004年上市以来，我们所安排的第二次融资计划。我们也与印尼国际银行合作提供策略性现金管理服务，以允许星展集团的客户分享合作伙伴分行网络的便利，处理现金事项。
- 星展集团继续扩大在马来西亚资本市场的领导地位，支持当地的客户业务。例如，星展集团是云顶国际首次公开售股以及在新加坡交易所挂牌，两地上市的唯一全球协调人和联合帐簿管理人。云顶国际是马来西亚经营娱乐业云顶有限公司的海外公司。这次的招股计划筹集了大约3亿5千万元。

**同搭亚洲崛起列车**

现代亚洲最大的特色之一是新中等入息阶级信心满怀。与过去的节俭相比，亚洲新中产阶级更乐于消费、旅行和投资。

在亚洲日益富裕，投资者蜂拥而至之前，星展集团早已立足亚洲。我们已经在新加坡和香港这两个高度发展和管制良好的市场，为将近五百万名客户服务。

我们在新加坡拥有最大的零售网络。这包括储蓄银行在内的768台自动提款机和86间分行。我们的自动提款机网络，处理了新加坡自动提款机交易总量的大约50%。这使我们在通过自动提款机网络，对首次公开售股、房地产投资信托和其他证券进行分销时，处于主导地位。星展集团在新加坡的私人 and 公共住宅抵押贷款市场占有率继续领先，约占26%。在香港，我们占有大约7%的市场，是第五大房屋贷款借贷银行。

我们继续努力专注发展信用卡特许经营业务。星展集团在新加坡拥有大约8千个商家参与信用卡优惠服务，是最大的商联网络之一。此外，我们也是新加坡最大信用卡发行银行之一，占有20%的市场。在香港，我们占了10%的市场，位居第四。





(此页)  
**为50家杰出企业得奖者欢呼**  
有超过三分之二的新加坡50家杰出企业家奖得主，选择星展银行为主要银行。

(下页左起)  
**实现客户愿望**  
星展集团是奥兰国际在新加坡首次公开售股的联合主要经办人。这个2亿6千7百40万元的融资计划，反应热烈，获得超过30亿元的超额认购。

**香港中小型企业开路先锋**  
星展集团对协助柏斯音乐学校(Parsons Music School)成为香港最大的音乐连锁学校并立足中国大陆，深感自豪。

在财富管理方面，我们是为广大市场提供投资产品的最大分销商。我们的成功取决于有能力将内部产品开发专才，与健全的营销策略和分销网结合。重要的是，我们能够从一系列与股票挂钩和利率挂钩的结构性存款、单位信托和保险产品中，按投资者特定要求进行反向工程处理。分销财富管理产品的费用收益去年上升了9%，达到1亿3千万元。我们所分销的更高利差财富管理产品的销售量，足以弥补总销量的下跌。

我们的星展丰盛理财，是为了照顾新加坡、香港和区域渐增的富裕客户。八月间，我们扩大了星展丰盛理财服务范围，在印尼设立了星展丰盛理财中心，为富裕的大众服务。这包括了当地和外籍居民。

同年，我们也在中国的深圳分行推出消费银行业务以及设立星展丰盛理财中心，提供人民币与外汇存款、定期存款、抵押贷款、汇款和外汇服务。

### 协助中小型企业起飞

中小型企业占了亚洲国内生产总值的重要部分，是区域经济强劲增长的动力。但是，许多银行却往往避开这个有待开发的市场，转而为大企业客户服务，或者投入高盈利的私人银行业务。星展集团的目标是应用我们的资本市场、财务、现金管理和信贷风险管理的专门知识以及资金能力，为本区域的中型资本企业和中小型企业服务，我们的努力将在业绩表现中得到印证。

尽管新加坡的贷款市场处于停滞状态，我们还是取得了双位数增长。我们扩大了产品服务范围，包括财务、投

资、贸易融资和现金管理产品以及特别为中小型企业市场定制的更高价值结构性和金融市场咨询服务。星展集团是超过三分之二的新加坡50家杰出企业家奖得主的主要银行。这个奖项是新加坡深具威望的企业家表扬奖之一。

在香港，我们极力支持中小型企业，是主要的商业贷款银行之一；在贸易融资方面排名第二。2005年，我们在香港的中小型企业贷款业务取得15%的增长，比市场平均11.5%的增幅来得高。

在本区域其他地区，我们在上海分行推出了中小型企业银行业务，在印度和印尼我们专注于中小型企业的贸易融资、财务和现金管理，以便为这些地区境内的客户服务。

### 风险管理

星展集团承诺走在亚洲各银行的最前线，实践风险管理准则与标准。我们深信依照国际风险和信贷管理准则的最佳实践以及整体的运作方式，会使我们的银行业务独树一帜。

我们对新巴塞尔资本协定(Basel II)表示欢迎。这将进一步提升风险管理流程，以及更能反映经济风险的资本要求。我们的风险管理架构已经严谨遵循新巴塞尔资本协定的原则。

我们能如期实践由国内和当地监管机构对遵守新巴塞尔资本协定所订下的时间表。



\* 此照片由奥兰国际有限公司提供

### 在亚洲备受尊崇

多个世纪以来，新加坡和东南亚是东西贸易线和南北贸易线的交汇点。这使到整个区域享有多元种族、国际都会以及强大联系网络的优点。星展集团也已准备就绪，立足于崛起的亚洲，为客户服务。

目前，星展集团是由12人组成的董事部领导，其中只有6人是新加坡公民。管理层则是由不同领域的亚洲银行业务专才组成。他们在全球的金融市场拥有丰富经验。集团的董事经理也从世界各地猎取。其中大约51%持有新加坡护照、17%持有香港或中国护照、9%持有英国护照、8%持有马来西亚护照、5%持有美国护照以及4%持有加拿大护照。其余的6%则持有其他地区的护照。

我们打算从初级职员做起，扩大团队的多样化。例如，最近所推行的管理行政助理计划，就让来自新加坡、香港、中国大陆、印度、越南和泰国的毕业生，一起参与强化培训课程以及两年的职务轮流调派。我们确认职员培训与发展的重要性，并会在接下来几年内投入更多，以确保我们培养出一组强大的亚洲银行业务专才，并且拥有正确的原则和价值观。

我们要成为一家根植亚洲，备受尊崇的银行还须加倍努力。但是过去几年，我们在加强更高回报的消费和中小型企业银行业务、发展和扩大以收费为基础和持续

的收益来源以及扩大地理范围，进入高增长的亚洲市场方面，都取得了进展。我们建立了强稳的财务和财富管理的能力，与国际银行并驾齐驱。我们已将银行业务扩展至香港，现在正是把实力渗入我们在亚洲其他市场的时候了。

我们的总资本充足比率为14.8%，一级资本比率10.6%，这比管制规定的最低要求高出许多。

我们遵照新加坡财报准则，在2005年第四季结束时，摊销在2001年收购的星展香港的商誉，其折损价为11亿3千万元。这是为了反映未来现金流量、更高市场利率和股票成本的长期预估。商誉摊销至少每年会检讨一次。不过，这笔商誉折损不会影响星展集团的业务运作，资本比率和派发股息的能力。商誉是在2001年收购计划完成后从资本中扣除，因此不会影响我们的管制资本。此外，商誉折损也没有影响股息的派发。董事部就建议将每季股息调高至每股17分，使到2005年的总股息为每股58分。

惠誉评级机构在12月，将星展香港的长期外汇评级从"A+"调高到"AA-"，以反映其在集团运作中的独资地位及核心作用。此外，准标与普尔和穆迪给予我们的信贷评级分别是"AA-"和"Aa2"，是亚洲银行中的最高级别。

## 执行总裁报告



巩固香港信用卡特许经营业务  
香港星展银行借助新加坡的成功经验，去年也推出  
DBS Black Card。

我们对所作出的努力获得市场肯定感到鼓舞。本财政年度，《亚洲金融》(FinanceAsia)评选我们为亚洲最佳银行，《亚洲银行家》(The Asian Banker)评选我们为亚太区三大杰出零售银行，《欧元》(Euromoney)和《财资》(The Asset)则评选我们为新加坡最佳银行。《财资》也同时评选星展集团为新加坡最佳投资银行。《国际私人银行家》(Private Banker International)则推选星展银行为亚太区杰出的私人银行。此外，星展集团也获得《环球投资人》(Global Investor)的肯定，被评为亚洲最佳次托管供应商。

客户对我们而言是至关重要的，这些奖励与表扬，更激发我们努力开拓区域业务，以便为我们的客户提供更好的服务。

### 致谢

我借此机会感谢同事的奉献与辛劳。没有他们的努力和牺牲小我的无私精神，星展集团不会取得今天的成就。

我也要感谢在2005年底卸下主席职务的丹那巴南。

丹那巴南是星展集团在1968年成立时的创办人之一。在他领导当时称为新加坡发展银行的新创公司十年后，于1978年离开并加入新加坡公共部门。他在政府部门担任多项要职，其中就包括出任外交部长。

我们很幸运丹那巴南在1998年重返星展集团担任主席。在这八年里，他的高瞻远瞩和领导才能，使我们获益良多。他让集团平稳航行，也要我们铭记传统与使命。这在动荡时期至关重要。我们怀念他的风采和敏锐的提问。不过，他的正直，热忱和公正精神，将会伴随星展集团成长。

我们欢迎文辉接过主席棒子。文辉在企业界的成功以及对提高生产力的冲劲和对服务素质的坚持，在本区域众所周知。凭借他在商界和工业界的经验，将能带领星展集团走入新领域。

我也要感谢客户、商业伙伴和股东的继续支持。

A handwritten signature in black ink, appearing to read "David Lim".

戴国良  
副主席兼执行总裁  
星展集团控股