

主席汇报



2005年回顾

星展集团2005年的业绩喜忧参半。若不包括一次性收益和商誉，集团净利下跌了15%，达16亿5千万元。尽管主要业务取得增长，盈余处于平稳水平，但是非利息收益却受注资缩减影响而下跌。

全年净利与2004年同期的19亿9千5百万元比较，减少至8亿2千4百万元。这是受一笔11亿3千万元有关星展香港商誉折损的影响。脱售新加坡办公大楼所取得的3亿零3百万元收益抵销了部分的亏损。对于收购香港业务所摊销的商誉折损全数款额，是从我们的监管资本中扣除。因此，这次的商誉摊销对集团业务不会带来重大冲击。

贷款业务增长是由区域借贷、新加坡和香港的大公司与中小企业的借贷活动带动。总贷款额达795亿元，比2004年增加了14%。净利息收益上升至29亿4千万元。此外，费用收益也因业务活动增加而相对提高。

我们在开拓亚洲新市场方面所作的努力开始取得成果。区域业务占了集团2005年收益的将近35%。八年前当我们开始进入区域市场时只占15%。星展集团目前的业务网络跨越14个市场，其中12个在亚洲。

整体资产质量维持在稳固水平。不良贷款比率保持在2.1%，是亚洲最佳之一。截至2005年底的总资本充足比率为14.8%。

标准与普尔把星展集团的信贷评级从“A+”上调至“AA-”。这显示了我们的核心业务强稳以及银行基础稳固。我们的评级在亚洲是最高的，可与在本区域有业务的国际银行媲美。

董事部建议派发每股17分的年终股息，使全年股息为每股58分。这比2004年高出45%，这也意味着不包括一次性收益和商誉折损，2005年的派息比率为43%。

致谢

我要感谢我们的客户、伙伴和股东的支持以及我的星展集团同僚和董事部共事成员的辛劳奉献。我也欢迎洪光华重返曾服务多年的董事部。光华是在1968年星展银行初创期间献身服务，并在1974年离开。他在私人业界的经验能为集团带来财富。四月间，我们的四位董事霍兆华，陈天立，Gail Fosler和邓立平卸下职务。我对他们的无私贡献心存感激。

在我卸任后，我很高兴能将棒子交给2005年6月加入董事部的许文辉。文辉的企业远见使他受到高度敬重，并获得新加坡和本区域许多商业领袖的敬佩。我有信心在他的领导下，星展集团会继续成长，并巩固其在亚洲受尊敬的银行地位。

2005年对星展集团来说充满挑战。我们还有许多工作要做以及还有许多可以改进的地方。区域市场的蓬勃发展给星展集团带来许多机会。我们已为进入本区域快速增长的市场作好准备，致力成为亚洲银行业务专家的承诺保持不变。

丹那巴南
星展集团控股主席
(2005年12月31日卸任)

主席汇报

丹那巴南 (左)
许文辉 (右)

过去几年，我们目睹了星展集团的转变——从一家只专注新加坡市场的银行，发展成一家将视野扩展至区域，并提供全面产品与服务的银行。

今天，星展集团不单只是广纳人才组成团队，我们已在致力达到严谨地监管和遵守银行业务准则，从而成为一家国际银行。我们聚焦亚洲——本地和我们占有绝对优势的亚洲市场，这是因为我们了解亚洲的商业环境与文化。

在扩展业务时，我们的目标是确保能善用人力资源和逐渐扩大的规模效益。尽管会面对困难，可是我们仍在所涉足的国家，奋力追求“同一银行，同一团队”的精神。在这个过程中，我们计划吸收、培养和指导年轻同僚，把注意力集中在巩固和加强管理团队的实力上。

另一个优先考虑事项，是确保星展集团能逐渐让客户有“无痛苦”的经验；使客户满意是服务业的基本要素。由于市场开放，竞争加剧，即使是提供基本需求的银行业务，客户也比以前有更多的选择。星展集团在客户服务方面要精益求精，以便成为首选银行。在许多世界级企业中，客户服务水平都经由系统地管理以及不懈地跟进；星展集团也会力求实行。

最后，我们的远景是建立一个敏锐、高绩效、负责任以及讲求服务水准的机构。我们有必要奋力追求世界级水准。尽管

我们已经取得重大进展，但这只是在激烈竞争环境中持续奋斗的第一步。衡量我们所有业务层面的表现，是维持长期卓越表现的关键因素。如此一来，我们的成员在工作时就更具自豪感，并且能领悟他们所发挥的影响力。

我在2005年6月加入星展集团董事部，并在2006年1月从前主席丹那巴南手中接过棒子。这期间，我在丹那巴南和其他董事部成员的慷慨赐教和指导中获益良多。我对他们的指引心存感激。

未来继续充满挑战，但是当我环顾四周，发现我们的职员具备才能、热忱与责任感时，我有信心我们的总策略是健全的，我们会在迅速繁荣的亚洲市场中获得许多机会。更重要的是，在与我共事的董事部成员的支持下，我相信我们能秉持星展集团的优良传统，在崛起的新亚洲中提高我们的声望与地位。



许文辉

星展集团控股主席

(2006年1月1日受委任)