

# 立志强化亚洲业务

亚洲正在崛起。经过多年的强劲增长后，在消费者信心增强、资产价值上升以及环球贸易增加的带动下，本区域的经济在2006年依旧蓬勃发展。

# 在

经济一片大好的景象中，担心油价上涨，经济放缓和高

通货膨胀的阴影却笼罩五月的天空，导致区域股市面对抛售压力而受挫。市场波动激烈，走势不稳，使资本市场、投资交易和财富管理活动受抑制。不过，这种忧虑很快就消退。到了十二月，区域多数股市已经回升并创下最高记录。在市场恢复元气的前提下，新加坡的经济超越了早些时候的预测，取得7.9%增长。我们的第二大市场香港，预计也能获得超过6.5%的增长。

星展集团在整体经济良好的环境里，再加上身为亚洲的银行业务专家所具备的竞争优势，让集团的净利创下成立38年来的最高记录。

我们切望具有最佳资产组合，把业务组合转移至具更高风险调整回报的领域以及加强能获取持续收益的业务，这使我们的盈利保持稳定增长。在这同时，我们也在扩展环球交易服务、财务投资、资本市场和财富管理产品的实力。这些业务策略，为股东取得了更高回报。

在各业务和地区表现强劲的驱使下，本集团2006年不包括一次过的净收益和商誉摊销，上升了32%，达到21亿8千万元最高记录。盈利增长范围甚广，各主要营运单位都有良好表现。

这一年的贷款额升高，息差甚好，再加上我们专注于资产和债务的管理能力，促使净利息收益上升22%，达到35亿9千万元。净息差处于2.2%的最高记录。净费用收益也连续八年上升，涨了

17%，达到11亿6千万元。非费用收益则增加了46%，达到5亿9千8百万元。

这一年，大公司和中小企业的活跃贷款活动，使贷款额上升9%，达到866亿元。新加坡的消费贷款活动也在下半年恢复活力。此外，星展集团也增加在新加坡和香港核心市场以外，例如中国、印度和印尼的企业贷款活动。我们的贷款额大致上自2002年12月起，连续八个半年期取得年均复合10.5%的稳健增长率。



我们的资产质量继续是亚洲各银行的佼佼者。不良贷款比率从2005年的2.1%减至今年底的1.7%。尽管信贷周期持续良好，但是星展集团还是增拨准备金，从去年的97%增加到115%的最高记录——这比起1998年的44%最低水平多出了将近一倍半。

客户在发展和开拓亚洲业务时，星展集团有能力满足他们的需求。我们有信心凭借优质资产，进行更周全与风险较高的信贷活动，在不削弱信贷标准的情况下，积极取得贷款增长。

对市场认同我们在核心业务上所取得的佳绩，我们感到鼓舞。星展集团股价在2006年上涨了37%，超越海峡时报指数27%的升幅以及新加坡金融股票指数29%的涨幅。

#### 强化亚洲业务

我们根植亚洲。我们的竞争优势在于深入了解各亚洲文化，并且能运用这种敏锐的洞察力，协助客户处理至关重要的需求。

高瞻远瞩与坚定意志，使我们多年来在资本市场、财务投资与财富管理方面，累积了专长。迄今，我们能够运用这些专长，通过广泛的分销网络，将传统客户与“新亚洲”投资者紧紧连系。在争取高流动性的中小型企业、首次高净

购领域，继续保持领导地位。我们也一马当先，开创一系列的资本市场交易。这正体现我们掌握产品结构的知识以及我们拥有为融资客户与亚洲投资者搭桥的良好记录。

\* 星展集团是亚洲发展银行100亿美元亚洲货币票据发行计划的区域安排人。这是自1997年区域经济危机以来，首宗多地区多国货币融资方案，也是分割的亚洲货币市场的新里程碑。一反过去的顺序募资方式，亚洲发展银行现在能从单一、统一的框架里，同一时间接触多个亚洲金融市场。亚洲发展银行的这项创举，克服了亚洲市场各管辖范围内不同条规、税务、文件管理和货币协议的局限。接下来，其他亚洲发

等在新加坡元债券市场的主要中介机构的海外发行人。我们今年扩大地域范围，接触亚洲以外的发行人，例如协助阿联酋航空公司成为中东首个非银行的五年期和十年期票据发行人，在新加坡元债券市场筹集4亿元资金。

\* 自2002年起，星展集团便开拓迅速发展新加坡房地产投资信托市场。此后，我们一直保持领先地位，承销了18宗销售总值达14亿9千万美元的房地产投资信托。我们也成功地将专长带到其他市场。在香港，我们推出了首个中国大陆资产的产业投资信托。在泰国，我们通过国际发行方式，推出首个上市交易的办公楼产业基金以及首个上市交易的零售业产业基金。在马来西亚，我们通过国际发行方式，主理马来西亚首个房地产投资信托。在新加坡，星展集团在承销房地产投资信托方面保持领先地位，占有37%的市场渗透率。

\* 我们在五月间推出新加坡首个在新加坡交易所挂牌的商务投资信托。这提高了我们在资产证券化市场领域的领导地位。我们是太平海运信托1亿美元商务投资信托的唯一财务顾问、承销商和帐簿管理人。这次的公开发售计划获得了大约9倍超额认购。星展集团准备应用这个灵活的商务投资信托结构，协助其他发行人，包括基础设施和公共事业领域，取得稳定的现金流量。

**“星展集团在整体经济良好的环境里，再加上身为亚洲的银行业务专家所具备的竞争优势，让集团的净利创下成立38年来的最高记录。”**

值资产客户，或者通过我们遍布全岛的自动提款机网络和高互动电子银行卖出证券等业务项目上，只有少数银行能和我们匹敌。我们深信，星展集团以全新或非传统方式，在为迅速成长的亚洲资金流动搭桥时将会处于优势。

2006年，我们在区域债务和股票资本市场、银团融资、个人股票以及合并与收

行人也会应用亚洲发展银行的融资方式募资，无须通过伦敦或纽约市场这个遵行已久的募资管道，来处理这些大多数来自亚洲的资金。届时，亚洲便能设定自身步伐，让本区域的流动资金，重新分配给合适的亚洲发行人。

\* 星展集团将继续是跨业公司和银行



散发新亚洲精神：为了加强职员对公司的自豪感，星展集团职员成为全新区域品牌宣传活动的代言人，形象鲜明。

\* 星展集团在二月间受委为9千万美元五年期外币可转换债券的联合主理人和联合帐簿管理人，为印度的Videocon首次发行债券。尽管四个联合主理人中的两个，因无法为这项发行项目的交易获得相关信用支持，在最后一刻退出，但是星展集团还是坚持到底，在农历新年除夕日时成功敲定这项融资项目。这项发行项目获得投资者的良好反应，使星展集团挤入发行可转换债券积分榜10强。

\* 在股票资本市场，泰国最大的酿酒与蒸馏厂泰国酿酒 (Thai Beverage)，在五月股市走势不稳期间，首次进行公开售股，筹集13亿7千万元资金。这是自星展集团于1993年为新加坡最大的电信公司新电信招股筹集42亿元资金以来，最大宗的公开

售股计划。星展集团是这次泰国酿酒环球售股计划新加坡部分的主要经办人和协调人。尽管市场显露疲态，可是，这次的国际与新加坡招股计划还是获得超额认购。

\* 我们在三月间受委托成为2亿6千5百万美元等值贷款安排的唯一安排人，为印度的Spice Communications募资。这是印度星展银行首个国内银团贷款 / 证券机构委托。这项融资计划为配合马来西亚电信公司完成收购Spice Communications 49% 股权的献议。

多家国际和区域金融刊物出版社继续认可我们在资本市场的领导地位。《财资》杂志表扬星展集团为2006年度新加坡最佳国内银行、最佳国内投资银行、最佳股票行和最佳债务机构。《亚洲金

融》则挑选星展集团为“最佳小型公司融资股票行”，并表示星展集团“为协助新加坡和香港小型公司上市交易创造稳固利基。”

#### 为客户坚守岗位

身为亚洲银行业务专家，我们深感自豪。我们的关键决策者都身处亚洲是理所当然的。随着亚洲迅速成为经济活动和资本集合的中心，我们在亚洲占尽地利，能直接满足客户大多数的需求，比起北美洲或欧洲越来越更具优势。然而，当亚洲经济面临暴风雨时，我们是不可能收伞离去的。

当我们在2006年面对挑战时，我们坚守承诺，继续为新加坡和整个区域的客户服务。



五月间，在通货膨胀和经济泡沫阴影的笼罩下，新兴市场股市猛跌。世界各地的高贝塔 (high-beta) 股票都面对抛售压力。即使是充满活力的亚洲新兴市场 (不包括日本和印度) 也不能幸免。菲律宾、泰国、新加坡和香港的股票指数，皆以双位数幅度下跌。

股灾余波导致资本市场游资飘忽不定。可是，星展集团坚守岗位，协助客户度过难关。

\* 我们在五月间成功处理豪华度假酒店集团的首次公开售股，为悦榕控股筹集了3亿6千9百万元资金。投资机构认购部分获得世界投资者青睐，而通过自动提款机认购的部分，则全数售出。

\* 七月间，尽管股市表现疲弱，甚至有三项新的与房地产相关的发售计划和四项首次公开售股计划，都取消在香港和新加坡股市挂牌的念头，

但是我们还是成功地公开发售星狮地产信托和CDL款待业房地产投资信托。星狮地产信托的2亿7千万元首次公开发售，引起了大批投资机构和散户投资者的兴趣。

\* 星展集团是CDL款待业房地产投资信托3亿5千2百80万元发售计划的联合财务顾问、联合主要承销商和联合帐簿管理人。这是亚洲日本以外，首个创新合订结构的酒店产业投资信托。在股市走势不稳，甚至部分著名承销商信心动摇时，我们还是坚守对城市发展有限公司的承诺。这次发售计划的反应良好。配售股获得0.9倍超额认购，零售部分则有5.6倍的超额认购。尽管我们可以从广泛的分销网络取得传统和新投资者的支持，但是星展集团不会对亚洲客户置之不理。

#### 扩大区域业务

我们聚焦亚洲，以东南亚、南亚和大中

华为主要市场；因此，对本区域的业务和文化特质了如指掌。

\* 在印度，星展集团与备受尊崇的穆鲁卡巴集团进行零售财务管理合作，按各占37.5%相等股权的方式合资。朱拉曼达南星展金融立志成为主要的金融服务公司，提供广泛的消费金融服务。合作公司在这一年里推出了一系列新产品，包括为基本客户提供个人贷款以及通过朱拉曼达南在印度超过150个营运据点提供保险产品。

\* 星展集团是首家向中国监管当局要求在所在地设立附属银行业务的外资银行。随后，我们获准进行在中国注册的准备工作，成为新加坡唯一和少数以亚洲为据点的第一批申请银行。有了当地银行业务附属公司后，星展便能为中国居民提供全套的人民币产品。我们也在十二月间获得中国银行业监督管理委员会的批准，让我们在北京、上海和深圳的分行，接受中国居民最少一百万人民币的定期存款。这加强了我们在这些市场为当地客户提供财富管理的实力。

为了能吸纳迅速增长的中国中产阶级的财富，我们购入长盛基金管理有限公司33%的股权。这项合作计划，结合了长盛在地方市场知识和分销网络与星展资金管理在投资和风险管理上的专长，以便在中国设立一家主要的资金管理公司。这项须经由监管当局批准的合作项目，落实后将能辅助星展资金管理的区域增长步伐。



庆祝上海卢湾支行开幕：开设新支行显示星展集团对中国市场的承诺。这间支行提供消费银行业务和星展丰盛理财服务。

这一年，我们也在迅速发展的苏州开设一家分行。这是苏州第一家以新加坡为据点的银行。这项扩充计划是我们立足长江三角洲、珠江三角洲和北京天津地区总体策略的一部分。我们也在上海卢湾设立支行，提供消费银行业务和星展丰盛理财服务。

- \* 随着中东和亚洲双边贸易不断上升，星展集团是亚洲少数，也是新加坡第一家，通过迪拜国际金融中心获得银行营业许可证的银行。尽管我们在迪拜国际金融中心的分行业务才刚开始，但是我们已经参与多项主要融资项目，包括受委托为迪拜民航局安排10亿美元的三年期租赁型债券（遵循伊斯兰法租赁协议）。此外，我们也参与迪拜世界港口公司(Dubai Ports World)收购英国铁行轮船集团(P&O)的融资项目以及科威特金融机构和沙地阿拉伯Al Rajhi Banking and Investment Corporation的两项Murahabas (伊斯兰银团贷款)融资项目。
- \* 星展集团目前拥有27.8%股权的Hwang-DBS (Malaysia) Berhad独资附属公司Hwang-DBS Securities Berhad (HDBSS)，获得马来西亚当局批准，将证券业务改成投资银行业务。星展集团是HDBSS的活跃伙伴，获准转型让HDBSS能从现有的企业财务顾问业务，扩大至更广泛和复杂的批发银行业务，包括财务投资产品，以便为马来西亚的客户服务。

我们会通过加速业务的自然增长以及审慎、严谨的策略性收购与联盟计划，继续开拓我们在本区域的银行业务，企望为星展集团泛亚洲业务带来增值，并长期为股东谋求最大利益。



DBS memahami betul bahwa pada saat anda mengumpulkan kekayaan, anda juga untuk generasi-generasi selanjutnya. Dengan pemahaman kami tentang Asia dan berada di tangan yang tepat. Untuk mengetahui lebih banyak tentang kami, hubungi 845 5008, Surabaya (031) 531 9661, Medan (061) 457 7336 atau kunjungi w

PT Bank DBS Indonesia merupakan anak perusahaan dari DBS Bank Ltd, bank te

**"AYAHKU BEKERJA KERAS UNTUK  
MEMASTIKAN IMPIANKU MENJADI  
PILOT JADI KENYATAAN.**

**KINI GILIRANKU MEMBANTU ANAKKU  
MEWUJUDKAN IMPIANNYA."**

Setiap generasi memiliki impiannya masing-masing.  
DBS hadir untuk membantu mewujudkan impian anda menjadi  
kenyataan.

**DBS. Hidup bernafaskan Asia.**



ga mengamankan sebuah masa depan. Bukan hanya bagi keluarga anda, tapi juga  
n standar perbankan internasional, kekayaan serta masa depan keluarga anda  
ungi: Jakarta (021) 265 85 255, Bandung (022) 427 1100, Semarang (024)  
www.dbs.com hari ini juga.

rbesar di Asia Tenggara.





维持香港业务增长势头：星展集团在贸易融资项目排名第二，是制造商的第三大银行。

### 管理亚洲增涨财富

根据国内生产总值，亚洲是世界上目前增长最快速的地区。稳健的经济基础大大地改善亚洲各社会阶层的前景。资产价格上涨伴随大量资金涌入，提高了实质财富。

毫无疑问的，更美好的前景将使亚洲，特别是中国和印度的财富膨胀。亚洲财富的增长率将比全球平均高，这给星展集团带来提供财务咨询与处理方案的新机遇。我们的强处是一套产品从开发、计设到销售的首尾相应模式，并且运用新加坡和香港广泛的销售管道，根据已确定的需求，进行反向工程，开发合时宜的产品以满足特定客户需要。

我们也继续运用衍生产品的技巧及风险管理的专门知识，为我们的散户投资者开发以往只供专业机构投资者投资的产品。

星展集团在这一年推出了允许投资者间接买入大陆A股的基金。我们在中国的资金管理伙伴，长盛基金管理有限公司，是新推出的星展中国卓越A股基金的指定投资顾问。这是应海外散户投资者的需求而设计的基金，以让他们有机会投资A股市场。

印尼星展银行是外汇结构性存款的领导者。为了向高净值资产客户提供更好的服务，印尼星展银行在2006年设立三个理财中心，使中心的数目增加到五个。2007年，我们计划在印尼多设九个理财中心。

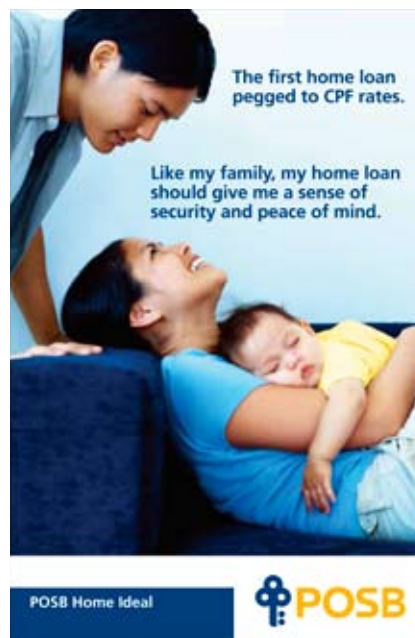
我们在印度位于孟买和新德里的分行设立丰盛理财中心，为高净值投资客户提供服务。我们也等候印度储备银行根据《全面经济合作协定》（新加坡—印度自由贸易协议），批准发出新的分行执照。

我们在新加坡拥有最大的服务网络，包括储蓄银行在内的865台自动提款机和81间分行。

我们的自动提款机网络，处理大约50%的总交易量；我们在新加坡也拥有最多互联网银行用户，占了网上银行业务市场的一半。在新加坡，我们也是发行最多信用卡的银行之一，约有20%的市场渗透率。

我们买入AXS InfoComm多数股权。AXS InfoComm开发和操作全岛390个连接互联网处理帐户的“AXS服务站”终端机。这进一步加强了我们的付款与收费业务。AXS服务站辅助我们的互联网银行业务平台和自动提款机网络，为零售和企业客户服务。

为了向零售客户提供更好服务，我们推展让储蓄银行恢复活力的措施，并使之成为向大众提供全面服务的银行。这项措施包括装修分行店面和对整体“服务到销售”营运模式进行改革。去年，总共有36间分行披上新装，其余的15间则会在今年完成。



增加透明度：星展集团属下的储蓄银行，推出与中央公积金利率挂钩的房屋贷款。



把成功经验应用在其他市场：星展集团维持在新加坡的房地产投资信托领导地位。自2002年以来，已经承销了18宗总值15亿美元的项目。在香港，我们推出首个中国大陆资产的产业投资信托。

星展集团是在新加坡提供托管服务的主要银行之一。我们是唯一获得两家主要国际证券中央托管机构 – EuroClear Bank 和 Clearstream Banking 所指定的新加坡共同托管机构。过去几年，我们把业务范围扩展到香港和泰国。去年，我们也取得相关许可证，将托管服务扩大到中国、印度和印尼市场。

#### 协助中小企业起飞

中小企业是多数国家的经济命脉。在新加坡，99%的企业属于中小企业，占了国内生产总值大约43%，并雇用半数以上的劳动队伍。在香港，大约98%企业属于中小企业。

星展集团应用综合商业模式，将企业银行业务从新加坡和香港伸展至中国大陆、澳门、印度和印尼。我们在这一年来加强效率，满怀信心地为中小企业和中等资本客户服务。我们运用资产实力，持续扩展贷款范围，并着重收费业务与服务，如星展集团处领先地位的资本市场、财务投资、现金管理和信贷风险管理等领域的专长。

在香港，星展集团在贸易融资项目排名第二，并且是制造商的第三大银行。我们的目标是继续有别于同行，对准中国市场，提供独具特色的产品如贸易融资、设备融资和财务代理。星展集团在香港的区域交易处理中心，拥有一支170人的强大队伍，支援包括新加坡和香港以及另外七个地区的业务，每年处理大约50万宗进出口交易。

星展集团在四月间完成了东南亚首个获信贷评级的中小企业贷款证券化项目。这个称为“中小企业扶助贷

**“2006年的业绩反映出星展集团同事为扩大与巩固新加坡、香港及整个亚洲地区的业务，多年来坚定不移的奉献与辛劳。”**

款”的项目，是新加坡政府的新尝试，以协助那些只有少量可抵押资产、无过去业绩记录和不易取得融资的商家。这项1亿元证券化资产组合的措施，帮助超过400家中小企业获得资金。

中小型企业扶助贷款项目，是我们对中小型企业市场深切承诺的延续。我们也是另一项由新加坡政府所推动的项目的领导者。星展集团在本地企业融资计划占22%的市场，并且也是财务代理的佼佼者，拥有大约30%的市场渗透率。

#### 资本状况与信贷评级

星展集团在六月间成功发行了9亿美元的第二级资本附属票据。这是亚洲日本以外，首次发行至少十年期的浮息附属票据的银行。在投资者热烈的反向询价后，星展集团在七月间又成功发行另外

5亿新元附属票据。两项发行计划正填补了即将到期的附属票据，这显示我们在必要时，有能力积极为客户提供商业和策略性项目。





树立里程碑：亚洲发展银行发行100亿美元票据。这是星展集团自金融危机以来，所建立的首个发行亚洲货币债券的区域平台。

我们的资产与负债保持在稳健水平，总资本充足比率为14.5%，第一级资本比率为10.2%，这都在法律规定的最低水平以上。我们获得的信贷评级在亚洲同业竞争者中最高：穆迪给予我们“Aa2”等级，标准普尔“AA-”等级以及惠誉“AA-”等级。马来西亚评级机构也在12月间给予我们“AAA”等级。这是马来西亚第四家获得这个最高等级的外资银行。马来西亚评级机构是基于我们的国内融资扎实、资产质量特优、业绩良好、融资与资金流动健全以及资本总额稳健，而给予星展集团最高评级。

目前，我们的风险管理构架严谨遵循新巴塞尔资本协议原则。我们能在本地监管机构和本地监管机构所设定的时限

内，符合新巴塞尔资本协议所定下的条件。

#### 奉献亚洲

国际货币基金组织 / 世界银行会议九月间在新加坡举行，吸引了世界各地2万人出席会议。这加强了新加坡作为主要金融中心的地位。我们也趁这个常年大会举办期间，推出首个泛亚洲品牌宣传活动，并再次重申我们奉献亚洲市场，致力成为一家专长亚洲业务的银行的承诺。

我们对星展集团在2006年所取得的进展感到满意。我们集团的净利创下了成立38年以来的最高记录。我谨此衷心感谢主席和各董事部成员的指导与意见，我也感谢我们的股东、客户和商

业伙伴，在这一年里给予我们宝贵的支持。

2006年的业绩反映出星展集团同事为扩大与巩固新加坡、香港及整个亚洲地区的业务，多年来坚定不移的奉献与辛劳。对于星展集团的同事及其家属，我诚挚感谢他们的奉献与牺牲。我们要做的事情还很多，全方位和严谨的营运将为股东带来更高的回报，并指引星展集团成为亚洲银行业务专家和持续成长。

戴国良  
星展集团控股  
副主席兼执行总裁