

稳步成长的亚洲银行

财务简表—星展集团控股有限公司及其附属公司(“星展集团”)

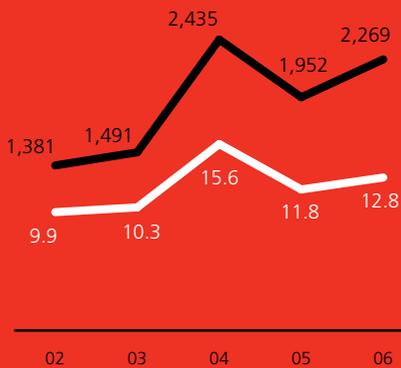
	2006	2005	2004	2003	2002
专选收益项目(百万元)					
收益	5,438	4,641	4,976	4,265	4,239
未扣除准备金与商誉摊销盈利	3,069	2,615	3,020	2,473	2,429
可归还股东净利					
(不包括商誉摊销)	2,269	1,952	2,435	1,491	1,381
股东净利	2,269	824	1,995	1,061	1,103
专选资产负债项目(百万元)					
总资产	197,372	180,204	175,671	159,479	149,425
客户贷款 ⁽¹⁾	86,630	79,462	69,659	64,330	60,704
客户存款 ⁽¹⁾	131,373	116,884	113,206	108,041	101,315
股东资金	18,675	16,724	16,444	14,818	14,241
每一普通股(元)					
基本盈利(不包括商誉摊销)	1.50	1.30	1.63	1.00	0.94
基本盈利	1.50	0.54	1.33	0.71	0.75
股息毛额	0.76	0.58	0.40	0.30	0.30
帐面净值	12.08	10.87	10.72	9.69	9.30
专选比率(%)					
股东资金回报率(不包括商誉摊销)	12.8	11.8	15.6	10.3	9.9
股东资金回报率	12.8	5.0	12.8	7.3	7.9
资产回报率(不包括商誉摊销)	1.20	1.10	1.45	0.97	0.92
资产回报率	1.20	0.46	1.19	0.69	0.73
成本效益率	43.6	43.7	39.3	42.0	42.7
不良贷款率	1.7	2.1	2.5	5.2	6.1
亏损准备金覆盖率	115	97	89	63	59
资本充足水平					
第一级资本	10.2	10.6	11.3	10.5	10.3
合计	14.5	14.8	15.8	15.1	15.5

(1) 包括按盈亏厘定公允价值的金融资产 / 负债

4 业绩概览

业绩骄人

可归还股东净利与股东资金回报
（“股本回报”），不包括商誉摊销



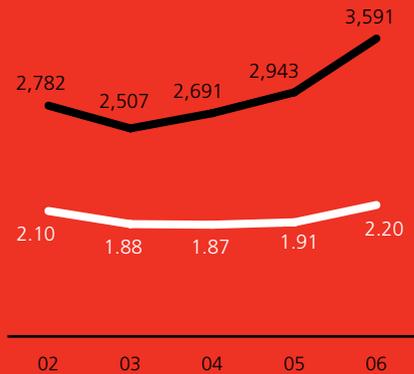
■ 净利(百万元) (不包括商誉摊销)
■ 股本回报(%) (不包括商誉摊销)

可归还股东净利与
股本回报



■ 净利(百万元)
■ 股本回报(%)

净利息收益与
净利差



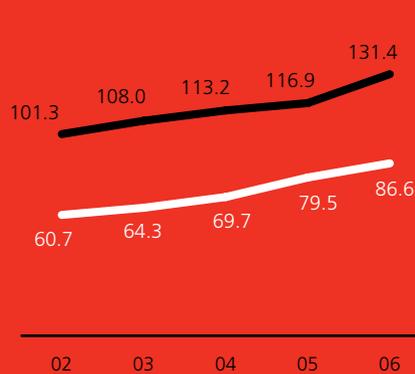
■ 净利息收益(百万元)
■ 净利差(%)

收益与成本效益比率



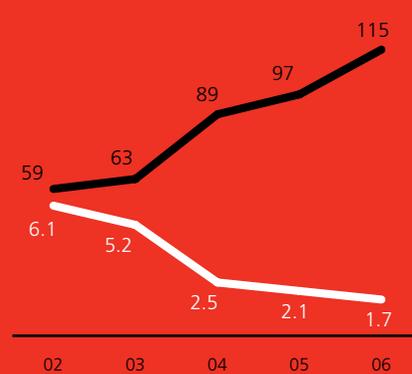
■ 收益(百万元)
■ 成本效益(%)

客户存款与贷款⁽¹⁾



■ 客户存款(10亿元)
■ 客户贷款(10亿元)

资产质量



■ 准备金覆盖率(%)
■ 不良贷款率(%)

(1) 包括按盈亏厘定公允价值的金融资产/负债



We believe that Asia's history is rich in ideas that are waiting to resurface. Our expertise in Asia and in 1
them to life. We'll invigorate all aspects of your business – whether it involves planning for the future c
Asia's largest bank, visit www.dbs.com today.

"IT IS SAID THE ART OF CHEONGSAM MAKING WAS PERFECTED CENTURIES AGO. I BEG TO DIFFER."

There are many great ideas from Asia's past.
We're here to help make sure they live on in the future.
DBS. Living, Breathing Asia.



International banking standards provide the vital support to help you bring
or getting inspiration from the past. To find out more about Southeast

再攀高峰

2006年是星展集团的好年头。我们积极打造成为具竞争力的亚洲银行业务专家并取得了丰硕成果。集团净利创下21亿8千万元的新高，净利息和费用收益也分别创下新纪录达到35亿9千万元和11亿6千万元。亚洲经济生机勃勃，使我们的业务更上一层楼。

亚

洲已崛起。本区域中产阶级迅速成长，使国内产品、

服务与基础设施的需求激增。这个世界上最快速增长的中产阶级，将继续推动经济繁荣。

在此前提下，星展集团得天独厚，积极把握此区域无限商机。身为根植亚洲的银行，我们拥有优良传统，能面面俱到地为主要来自亚洲的客户服务。然而，我们的竞争对手不会停滞不前。因此，我们必须不断革新、严行纪律以及专注核心业务，建立持久竞争优势，才能成为更强大的组织。有鉴于此，我们在去年遵行三大重点方向：打造强势星展文化、全方位的业务管理以及实践诚心诚意以客为尊的理念。

打造强势星展文化

当我们不断在亚洲扩展业务时，我们需要能更好地吸纳资金与人才。虽然这对所有领域都至关重要，但对银行业更殷切，因为人力资源是我们最大资产。尽

“身为根植亚洲的银行，我们拥有优良传统，能面面俱到地为主要来自亚洲的客户服务。然而，我们的竞争对手不会停滞不前。

我们必须不断革新、严行纪律以及专注核心业务，建立持久竞争优势，才能成为一个更强大的组织。”

管现代科技推动银行业的改革，可是始终至终，我们的业务还是以人为本。在扩充之余，我们的目标是在组织里培养一套坚定的价值观，通过潜移默化，使之成为独特的星展集团绩效文化。我们希望星展集团职员具备“我做不到”的积极态度、强烈的责任感以及顾客至上的思维。

要达到这个愿望，我们必须让职员对公司深感自豪及有归属感。为此，我们在2006年竭力强调内部沟通，召集集团

内将近1万3千名雇员。一些职员也成为我们的全新区域品牌宣传活动中的代言人。我们将个别主要的市场 – 新加坡、香港、中国、印度和印尼的职员聚集在一起，共聚一堂。此外，我们也极力展现星展品牌的新活力，并在所有业务领域与地区，培养更强的团队精神。

我们还有不足之处，但已采取有效步骤，继续改进。我们会在人才管理、培训和人力发展领域加强力度。为了培养更强的绩效导向文化，我们修订了星展