

# 领导视野

致股东



“过去一年，星展集团强劲  
的营运表现和全面地  
增长，展示了我们作为  
亚洲银行业务专家的竞  
争优势持续发挥作用。”

2007年，亚洲整体经济虽受油价屡创新高和美国房地产泡沫爆破所带来的全球信贷市场危机的阴霾笼罩，却仍然强劲有力，蓬勃发展。

8月份，美国爆发次贷危机，殃及全球金融机构；亚洲区的银行虽受池鱼之殃，但影响幅度不及欧美银行严重。

星展集团在逆境中，仍一如既往，稳步向前，交出漂亮的成绩单。

在各业务和地区强劲表现的带动下，本集团2007年不包括一次过收益的净利收益激增14%，达24亿9千万新元。

### 核心业务表现创新高

星展集团在为债务担保凭证等投资拨出准备金，特别是面对美国次贷市场的风险承担后，仍保持强劲收入增幅，使净收益也取得增长，这证明了我们在亚洲的业务基础强稳牢固。

在拨出准备金后，我们认为2008年的债务担保凭证风险承担是在可接受的范围内。截至2008年1月底，我们在债务担保凭证的风险承担总额为容15亿新元，这不会对我们的资产负债表和资金流通带来负担。

过去一年，星展集团强劲的营运表现和全面地增长，展示了我们作为亚洲银行业专家的竞争优势持续发挥作用。



为中东和亚洲资金流通搭桥：星展集团在5月开设了亚洲回教银行；它结合星展集团的亚洲银行业务专长和中东投资界的广泛人脉。

由于贷款业务的增长和更专注地管理资产与负债，我们因此能够抵御低于息差下降的压力，取得了14%的净利息收益增幅，达41亿1千万新元。来自本区域的大中小型企业贷款和新加坡的消费贷款总额增加了25%，达1千84亿新元。

因多种付费交易活动活跃，使净费用收益增加27%，达14亿6千万新元。

在这经济走势不明朗的时刻，星展集团资产的素质仍保持为亚洲银行界之冠；我们为此深感欣慰。不良贷款比率从2006年的1.7%，下降到2007年的1.1%。准备金从前年的115%增至135%。

### 打造亚洲银行业务专家的印迹

作为一家根植亚洲的银行，我们对区域内的经商环境，有深入透彻的了解和认识。我们更致力发展亚洲业务，更用心地为客户服务，满足他们的财务需求。

- 1998年，POSB加入星展集团大家庭。为了提升银行分行的顾客服务素质并同时庆祝成立130周年纪念，49间分行在两年内完成全部翻新工作，集团以更宽阔和亮丽的分行、更训练有素的职员和创新的理财方案，为分行客户提供更佳的银行服务。全新打造POSB，凸现了星展集团对POSB的重视，并希望POSB这个素以充满邻里精神见称的新加坡著名品牌，能够继续深入人心。我们深信，把目光放在开拓海外市场之余，亦不忘坚守在本土市场的阵地。



庆祝星展银行中国有限公司成立：星展银行中国有限公司是首批在中国注册的外资银行之一，让我们进一步开拓中国市场。

- 回教银行业务可以带来4千亿美元的巨额商机，我们身为亚洲银行业务专家，自然要走在众多竞争对手的前头。我们与海湾阿拉伯国家合作理事会成员国的34位显赫家族和工业集团的投资者合作，在5月开设一家附属公司，名为亚洲回教银行，作为中东和亚洲资金往来的桥梁。业务集中在企业财务、资本市场和私人财富管理。自开业以来，已经取得盈利。我们在巴林，设立了第一个代表处，为抢攻海湾阿拉伯国家合作理事会市场筑起了桥头堡。
- 我们在印度尼西亚扎根已经10年，印度尼西亚是我们重要

的市场。在2007年，我们积极扩大在当地的业务。我们在印度尼西亚是最大的贸易融资银行之一，在当地所有外资银行的财富管理业务领域，名列第5。

去年，星展银行在印度尼西亚增设了10间新分行和支行，使我们遍布9个城市的18个地点。我们当务之急是在印度尼西亚增设分销网络，以配合企业银行业务和星展丰盛理财服务的发展。我们希望成为印度尼西亚分销网络最广阔、分行遍布各大城市的外资银行。

- 在台湾，星展集团成功标得宝华银行的良好资产，不仅为我们进军台湾。这个除了日本以外，拥有全亚洲第4大经济和银行体系的地区铺路，也使得星展集团在台湾的分销网络总数增至43间，其中20间位于台北。这项投资符合我们的大中华投资策略，有助于进一步巩固我们在亚洲金融服务业的地位和成为开拓当地财富管理业务的先驱。

星展集团打算利用在香港庞大的分销网络和在中国日益稳固的基础，促进中、港、台之间迅速增长的经济和投资活动。

## 在中国和印度发展壮大

中国与印度是亚洲两个经济腾飞最快速的经济体，它们将对全球的经济发挥举足轻重的影响力。随着良好经济势头，一个庞大的中产阶级也在中国和印度应运而生，为星展集团造就了无数个向零售银行业务客户提供财务咨询与处理方案的良机。在过去这一年里，星展集团继续加强自己的定位，紧抓这两个具有庞大商机的市场。

- 5月，星展集团成为首批在中国成立附属公司的其中一家外资银行，也是第一家在中国注册设立的新加坡银行。

星展银行中国设在上海，注册资金为40亿人民币(5亿2千3百万美元)，致力发展中等资本和优先银行业务服务。

在获得中国银行业监督管理委员会批准成立附属公司后的一个星期，星展银行(中国)有限公司就马上开始营业。作为一家在当地设立的附属银行，我们能够按当局法规，向中国当地居民提供多样化人民币产品和服务。

10月，星展银行中国有限公司掌握商机，向上海客户推出一系列人民币存款服务、房地产抵押贷款和一般保险产品。

“随着良好经济势头，一个庞大的中产阶级也在中国和印度应运而生，为星展集团造就了无数个向零售银行客户提供财务咨询与处理方案的良机。”

星展银行中国有限公司将根据其5年发展计划，强化在北京-天津走廊、长江三角洲、福建厦门和珠江三角洲的网络。原有在上海、苏州、北京、深圳和广州的分行网络，也会扩充融入一个跨分行网络，为客户提供消费银行、中小型企业银行和投资银行服务。

- 在2007年，星展资产管理有限公司购入长盛基金管理有限公司33%股权，成为首家在中国境内，入股中国一级基金管理公司的亚洲资金管理公司。这次战略性投资和合伙计划，结合了星展

资产管理有限公司的投资管理专长和长盛基金管理有限公司对中国市场的认识和分销网络。

长盛基金管理有限公司在10月获颁合格境内投资机构许可证，是6家获颁许可证的中外合资基金管理公司之一，能够替客户在海外市场进行投资。

- 我们在印度成功地建立一个批发银行服务平台，并加添财务代理、中小型企业贷款、财务投资和财富管理服务等，对象是来自各大城市的机构和企业客户。



印度尼西亚业务迅速扩展：星展集团去年在印度尼西亚增设10间分行与支行，以继续拓展企业银行业务和星展丰盛理财服务。



星展集团占37.5%合伙公司朱拉曼达南星展金融，在2007年获得强劲的增长。通过推出一系列消费金融产品，让我们有机会进入一个新的客户群。在2007年，朱拉曼达南星展金融在印度的分行总数增加到了200间。

## 欢庆40，深耕亚洲

星展集团在2007年首3个季度里，每季派发每股2角的总股息，董事部建议在第4季度，派发每股2角的单一免税股息。2006年，派发的普通股总股息是7角1分。

我们在9月推出一个总值4亿新元的市场公开普通股回购计划，并打算将购回的普通股列为库存股票，可供集团作其他用途，包括用于员工待遇计划。此举增强星展集团持续在资本管理工作中取得成效，也再次确认我们对提高股东回报率的承诺。它也有助

“我们去年致力培养员工对公司的自豪感和归属感，现已取得一定成果。这使我深感自豪。”

于我们原有的渐进式为股东提高普通股股息政策的实施。

面对2007年下半年不稳定的经济环境，我们最终还是能够取得佳绩，这应归功于公司上下13000位员工的个人努力和团体合作。我衷心感谢所有同事、客户、伙伴和股东在过去一年的支持。

我也要感谢所有董事部成员在过去一年里的指点和无价奉献，特别要感谢梁振英先生。梁先生在5月已卸任董事部成员一职。他自2002年7月加入董事部以来，在香港和中国的业务上为我们提供了宝贵的意见和观点。

我也在此欢迎6月加入星展集团董事部的郑维志先生。郑先生是永泰集团旗下富联国际集团有限公司和南联地产控股有限公司的主席。永泰集团规模庞大，业务遍及亚洲，涉足地产业和生活时尚产品业。以永泰集团在香港和中国的庞大业务，我们相信郑先生一定能协助我们更了解大中华的经商环境和政治气候，有利于我们扩展当地的业务。

我也需感谢在12月卸任的戴国良先生。戴先生在集团服务长达8年，其中5年担任副主席兼执行总裁。他打算退休后返回美国，与家人团聚。戴先生把星展集团从一家只把焦点局限于新加坡本土业务的本地银行，改造成一家主要的区域银行。在担任执行总裁期间，他协助星展集团扩大版图和加强我们的亚洲业务。

经过全球性的一番密集寻觅，我们物色了资深银行家施瑞德(Richard Stanley)先生在2008年2月出任执行总裁。以他在亚洲银行界丰富的经验，我和董事部全体成员，有信心他能够继续扩展星展在本区域的业务，增加收入来源，并把精力焦点投放在高回报的业务上。



邻里为先，银行为次：POSB欢庆成立130周年纪念，为POSB品牌、更宽敞的分行和训练有素的职员重新注入活力。



立足新加坡的新金融中心：星展集团将从2012年起，在新建成的滨海湾金融中心租用总面积70万平方尺的办公室单位，作为抢滩策略的一环。

星展集团在2008年庆祝成立40周年。星展集团创立于1968年，以发展银行的身份，协助新加坡进行工业化发展。今天，我们不仅是新加坡规模最大的金融机构向本地和本区域提供全套银行服务，我们也在香港建立了第二个基地，并日渐在中国、印度和印度尼西亚增强我们的地位。

我们独特的历史、文化和传统，使我们对于亚洲、本区域的客户和我们分行所在的社区有深入的了解，并成为我们在亚洲立足增长的强而有力的基础。

我们的目标，是要培养出一个以客为先、崇尚勤奋、团队努力、怀着“做得到”态度的集体协作文化。

我们去年致力培养员工对公司的自豪感和归属感，现已取得一定成果。这使我深感自豪。银行服务始终是以人为本的业务，能够提高员工的归属感，无形中等于提高他们的责任感和以客为先的思维。从我们对全体员工进行的归属感与敬业度调查结果中，可以看到归属感与敬业指数有所上升，足以证明我们已取得成果，这令我感到鼓舞。

在过去两年，我们以星展集团员工作为我们区域品牌宣传活动的代言人。在2006年，我们透过员工充沛的精力、干劲和活力，展现星展银行朝气蓬勃的气色。去年，我们更进一步以他们“做得到”的积极工作态度，作为宣传活动的主题。

为了让员工有一个回馈社会的机会，以及能够建立更佳团队精神，在11月，大约200名员工，到雅加达、孟买和上海帮忙修葺学校。

我们认为，星展集团作为一家主要的金融机构，不应单靠出众的服务水准来突出自己，更应对我们业务所在的社区作出一番贡献。

我们以无比的冲劲迈进2008年，纵使全球金融业正面对危机，但亚洲区的银行并没因此受到严重拖累。星展集团的财政状况健全，我们已经准备就绪，与亚洲一起成长。

要发扬我们优良的传统和进一步提高星展集团在亚洲金融界的地位，我们必须更用心地管理整体的业务，建立一个根深蒂固的星展文化和事事以客为尊的精神。

同事们在2007年为银行取得了众多成就，让我引以为荣。我相信以我们银行拥有的众多专业人才，星展集团的业务一定能更上一层楼。因此，我充满信心，我们将能更好的把握机会，把星展集团打造成一家在亚洲地位崇高、受人敬仰的金融机构。

许文辉  
星展集团控股主席