

欢庆新亚洲

星展集团控股有限公司
2010 常年报告



星展集团-带动亚洲思维



我们的企业价值观

- 热情专注
- 珍视关系
- 至诚重礼
- 团队精神
- 自信进取

星展集团对来自30多个不同国家1万5千多名员工的热忱、
奉献与“做得到”的精神，给予肯定。



目录

02	欢庆新亚洲
03	亚洲伙伴亚洲情
04	亚洲联系网
05	洞悉亚洲
06	亚洲创新思维
07	亚洲服务精神
08	优先策略
10	财务摘要
13	十年业绩概要
14	致股东
20	董事会
24	管理层委员会
27	营运总览
33	为亚洲创造更美好的未来
	集团资料 (封底内页)

亚洲持续创高峰。强劲的经济增长、内需带动的消费及庞大的财富创造是推动亚洲的新增长动力。

星展集团身处独特位置，以亚洲的方式提供银行服务。作为一家专注于亚洲市场的银行，我们善用自己对本区域的了解及对其文化的深刻认知，为我们的客户服务，并建立持久的关系。星展集团为整个亚洲及中东地区的消费者、中小型企业及大型企业银行业务提供完善的服务。我们专心致志扩展银行在整个亚洲的品牌业务，运用我们在中国大陆、香港及台湾与日俱增的网络，为这些市场不断增长的贸易与投资活动提供中介管道。同样地，我们也致力扩大银行的终端到终端服务，为高增长国家诸如印尼及印度提供资本流通管道。

总部设于新加坡的星展集团是本区域最大的金融服务集团之一，持续扩展中的网络有超过200间分行分布于15个市场。我们是一家资本充足的银行，荣获“AA-”及“Aa1”的信贷评级，居亚太区最高等级行列。2009年及2010年我们也连续两年获全球金融(Global Finance)杂志评为“亚洲最安全银行”。

让我们一同欢庆新亚洲的崛起，并共同紧抓眼前良机。这是亚洲的时代！
这是我们的时代！



亚洲伙伴亚洲情

星展集团全面及长远地放眼亚洲；我们与客户、员工及所处的社区建立坚稳的伙伴关系。我们维持并珍惜这种只有生于亚洲、长于亚洲的银行方能建立的关系。无论晴雨，我们都是客户的坚强后盾，我们以此为荣。

祖孙共享美好时光，孕育无价天伦乐。



亚洲联系网

星展集团拥有的明显优势，让我们在大中华地区、南亚及东南亚这亚洲三大关键增长轴心的业务能够与日俱增。作为一家根基稳扎的亚洲银行，我们在本区域的联系网使我们能畅通无阻地提供跨区域服务，让客户能简便地完成银行交易。

星展通过亚洲200多间分行网络，
以亚洲方式提供银行服务。



洞悉亚洲

作为一家土生土长的亚洲银行，星展集团了解亚洲并认同亚洲的多元性。我们熟悉亚洲错综复杂的经商环境，也因此处于绝佳位置，能不断累积和掌控亚洲不同市场、发展趋势、语言及文化知识，为充分利用亚洲及全球商机的客户，提供更好的咨询与指引。



重视亚洲历史，
塑造亚洲未来。



亚洲创新思维

亚洲,是全球许多现代化发明的发源地。富有创新思维是亚洲人与生俱来的能力。作为一家亚洲银行,星展集团的全体同仁都体现了同样的企业家精神。推动亚洲前进的价值观,也一样地推动着我们。我们持续地运用科技开发各种产品与服务,与时俱进,进一步满足客户不同的金融需求。



上海世博会新加坡馆的星展丰盛之泉,以现代频闪灯科技,将我们星展集团的标志投射在水面上。

亚洲服务精神

作为一家亚洲银行，我们深信“谦恭地服务，自信地引领”是亚洲服务精神的核心。星展集团员工尊重客户需求，并一心一意为他们寻找解决方案，为他们提供更好的服务。星展银行，作为亚洲最安全及新加坡最佳的银行*，无论何时，客户都可安心，这是一家既可靠，又可信赖的银行。

*2009年及2010年获全球金融（Global Finance）颁发“亚洲最安全银行”奖。2010年获欧万利（Euromoney）、亚洲金融（FinanceAsia）及全球金融（Global Finance）颁发“新加坡最佳银行”奖。



星展银行员工换上富有亚洲元素的全新分行制服。



作为一家土生土长的亚洲银行，星展集团占绝佳优势，能充分掌控整个区域的种种商机。在迈向成为亚洲领先银行的道路上，我们以集团的企业价值观和9大优先策略作为指引，以亚洲方式提供银行业服务。

1 巩固新加坡市场的领导地位

我们的总部在新加坡，因此，当我们在扩展亚洲业务时，也必须在本土市场保持强劲。我们将充分发挥星展银行/储蓄银行的业务品牌效应，以获得持续增长。我们专注于拓展客户的资产，尤其是消费及中小型企业银行业务；我们将强化收支业务的领先地位，同时通过加强在各个客户领域交叉销售的业务，以巩固我们的领导地位。

2 为香港业务注入新能量

在我们的第二大市场 - 香港，我们正在领先市场的基础上进一步扎根。这包括强化管理层团队，改善客户划分体系，以便为中等资本企业、中小型企业及富裕客户提供更专责上乘的服务。我们迅速行动，抢占岸外人民币的市场份额，并推出了好几个首开市场先河的创新产品。

3 重新整合区域业务版图

除新加坡和香港外，星展集团的核心市场包括中国、印尼、印度及台湾。我们在这些市场取得良好进展。我们将继续强化品牌，专注于大企业、中等资本企业、中小型企业及富裕客户的业务。

4 建立领袖群伦的中小型企业业务

全球经济活动的中心正逐步向亚洲转移，它为亚洲中小型企业的增长注入推动力。在星展集团，我们专注于为这个领域提供优质服务。我们的区域中小企业发展蓝图即将完成，并将于今年内正式推出。

5 强化我们的财富管理

亚洲创造财富的步伐领先全球。星展集团立志成为本区域首屈一指的财富经理。作为一家安全可信赖的银行，我们专长于提供以亚洲为中心的产品方案，全面地满足各种财富需求。

6 建立跨区域的环球交易服务和财资与市场服务

为了给予客户更好的服务，星展集团不断地投资在改进区域的服务设施。我们正强化环球交易服务和财资与市场服务，扩大产品系列，为全亚洲的企业及富裕客户服务。

7 重视以客为尊的星展银行服务体验

星展集团致力于成为一家广受认可、不间断提供亚洲方式服务的银行。要成为一家以客为尊的机构，我们推出了一套独特的星展亚洲方式服务价值观，以指引我们的行动；我们也在制定更多以客为尊的服务程序及措施。

8 专注管理程序、人才及文化

随着星展集团的业务遍布亚洲许多市场，我们必须拥有一套划一的准则、政策及程序来管理不同的区域市场。我们已制定了一个区域管理架构来规范我们管理业务的方式。在人员发展方面，我们专注培养人才，为员工创造机会，让他们在机构里进步成长。

9 强化科技与基础设施平台

随着星展集团在全亚洲的业务蒸蒸日上，我们意识到：必须建立一个坚稳的科技与基础设施平台，为实现商业大志提供坚强后盾。我们正在制定一个由业务驱动的科技指南，在整个集团推出规范化的软件，并优化客户服务的便捷度。

财务摘要

业绩创纪录

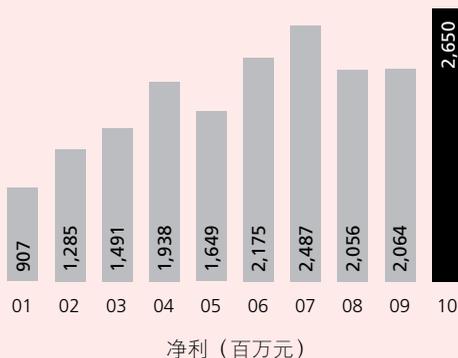
净利⁽¹⁾

26.50 亿元

2009年: 20.64 亿元

▲ **28%**

随着策略性的政策执行取得增长势头，净利上扬28%，创下26.50亿元的历史记录。星展集团处于绝佳位置，把握住亚洲崛起的种种良机。



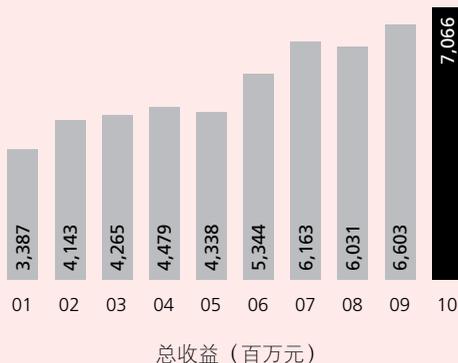
总收益

70.66 亿元

2009年: 66.03 亿元

▲ **7%**

在更高的非利息收益及强劲的贷款增长带动下，整个区域及各项业务的营收都取得全面性的增长。



亚洲业务蒸蒸日上

商誉前资产总值

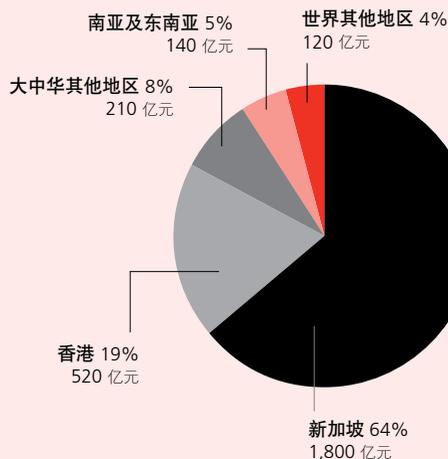
2,789.08 亿元

2009年: 2,527.97 亿元

▲ **10%**

符合集团策略，资产增值集中于亚洲市场：

- 新加坡 ▲ 9%
- 香港 ▲ 10%
- 大中华其他地区 ▲ 46%
- 南亚及东南亚 ▲ 8%
- 世界其他地区 ▼ 4%



商誉前资产总值

成功把握良机

贷款

1,520.94 亿元

2009年: 1,305.83 亿元

▲ 16%

随着星展集团在新元消费者及商业贷款市场的市场份额扩大，贷款额上扬了16%。

更强劲的企业与中小型企业借贷也促使香港、中国、台湾、印尼及印度的贷款业务取得双位数增长。



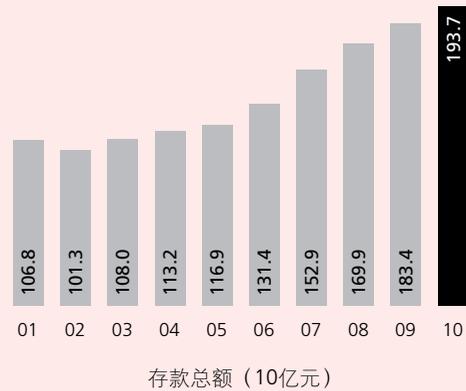
存款

1,936.92 亿元

2009年: 1,834.32 亿元

▲ 6%

随着存款类型转向储蓄及来往户头，存款总额增长了6%。



非利息收益

27.48 亿元

2009年: 21.48 亿元

▲ 28%

专注于客户驱动的交易收益刺激非利息收益创新记录。



财务摘要

强稳的资产负债表

资产质量更优越

呆账率

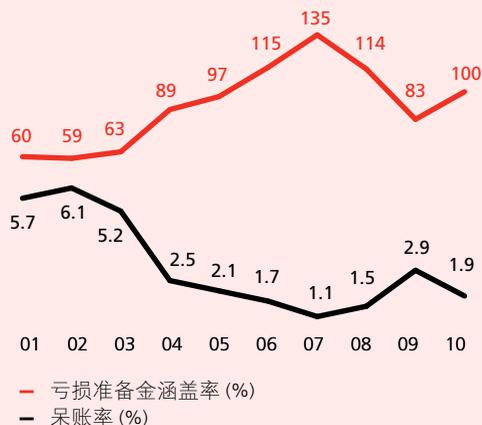
▼ **1.0百分点**

准备金涵盖率

▲ **17百分点**

亏损准备金随着信贷情况改善而降低。呆账率从一年前的2.9%下滑到1.9%。

整体亏损准备金涵盖率提高到不良资产总值的100%。



资金充足

总资本充足率

18.4%

第一级资本充足率

15.1%

星展集团的资本维持充足。星展从两次优先股发行项目中，将核心的第一级资本提高了25亿元。这两次售股项目筹集的资本将取代可于2011年赎回的21亿元优先股，惟须获监管当局核准。



股东回报改善

股东资金

▲ **5%**

股本回报率⁽¹⁾

▲ **1.8%**

星展集团为股东带来了更好的财务回报。股本回报率从8.4%提高到10.2%，而股东资金也上扬了5%。



(1) 不包括一次性项目及商誉摊销

十年业绩概要

集团	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年	2005年	2004年	2003年	2002年	2001年
选定损益表项目 (百万元)										
总收益	7,066	6,603	6,031	6,163	5,344	4,338	4,479	4,265	4,143	3,387
未扣除准备金前利润	4,141	3,999	3,421	3,545	2,975	2,312	2,523	2,473	2,333	1,670
准备金	911	1,529	784	431	135	203	63	541	544	379
税前利润	3,332	2,536	2,712	3,224	2,910	2,163	2,509	1,992	1,797	1,469
净利 (不包括一次性项目及 商誉摊销)	2,650	2,064	2,056	2,487	2,175	1,649	1,938	1,491	1,285	907
一次性项目净收益 ⁽¹⁾	-	(23)	(127)	(209)	94	303	497	-	96	212
商誉摊销	1,018	-	-	-	-	1,128	440	430	278	133
净利	1,632	2,041	1,929	2,278	2,269	824	1,995	1,061	1,103	986
选定资产负债表项目 (百万元)										
总资产	283,710	258,644	256,718	232,963	197,372	180,204	175,671	159,479	149,425	151,429
客户贷款 ⁽²⁾	152,094	130,583	126,481	108,433	86,630	79,462	69,659	64,330	60,704	68,202
总负债	250,608	229,145	232,715	209,805	176,326	161,014	156,796	143,574	133,935	135,802
客户存款 ⁽²⁾	193,692	183,432	169,858	152,944	131,373	116,884	113,206	108,041	101,315	106,771
普通股东资金	25,985	24,759	19,386	20,048	18,242	16,291	16,011	14,259	13,681	13,007
优先股	614	614	433	433	433	433	433	559	560	595
总股东资金	26,599	25,373	19,819	20,481	18,675	16,724	16,444	14,818	14,241	13,602
每普通股⁽³⁾										
收益 (不包括一次性项目及 商誉摊销)	1.15	0.91	1.14	1.39	1.22	0.94	1.10	0.85	0.74	0.60
收益	0.70	0.90	1.07	1.27	1.28	0.46	1.13	0.60	0.64	0.65
有形资产净值	9.18	8.29	7.69	7.98	7.22	6.41	5.80	4.87	4.48	5.34
净资产总值	11.25	10.85	10.25	10.55	9.79	8.98	8.88	8.18	7.92	7.70
股息 ⁽⁴⁾	0.56	0.56	0.65	0.68	0.65	0.49	0.34	0.26	0.26	0.26
选定财务比率 (%)										
普通股所派发股息 (倍数)	1.25	1.57	1.55	2.15	2.46	1.17	4.14	3.03	3.15	3.18
成本对收益比率	41.4	39.4	43.3	42.5	44.3	46.7	43.7	42.0	43.7	50.7
资产回报率 (不包括一次性项目 及商誉摊销)	0.98	0.80	0.84	1.15	1.15	0.93	1.16	0.97	0.85	0.69
资产回报率	0.60	0.79	0.79	1.06	1.20	0.46	1.19	0.69	0.73	0.75
股东资金回报率 (不包括一次性 项目及商誉摊销)	10.2	8.4	10.1	12.7	12.3	9.8	12.5	10.1	9.1	8.1
股东资金回报率	6.3	8.4	9.5	11.7	12.8	5.0	12.8	7.3	7.9	8.8
呆账比率	1.9	2.9	1.5	1.1	1.7	2.1	2.5	5.2	6.1	5.7
亏损准备金比率	100	83	114	135	115	97	89	63	59	60
资本充足率										
第一级资本	15.1	13.1	10.1	8.9	10.2	10.6	11.3	10.5	10.3	12.2
总资本	18.4	16.7	14.0	13.4	14.5	14.8	15.8	15.1	15.5	17.4

过往财政年数字经重新计算，以同本财政年度的呈现方式划一

(1) 一次性项目包括脱售资产及/或投资的增益、投资减值注销及重组成本

(2) 包括以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产/负债

(3) 每普通股数字经重新调整，以反映2008年的附加股项目 (于2009年1月实行)

(4) 2007财政年第四季前之股息数额以总数方式计算，之后则以第一级免税方式计算。2006财政年股息包括一项每股4分的特别股息

致股东



余林发主席和高博德执行总裁

这是亚洲的世纪。随着星展集团在三个核心增长市场，即东南亚、南亚与大中华区的业务足迹不断伸展，星展集团以其独特的优势来赢得区域的众多商机。

亚洲正以自己的节奏前行，不仅摆脱了全球金融危机的羁绊，还凭自身的实力实现了经济的全面V型复苏，并继续全速前进。

2010年，美国与欧洲部分地区的经济仍显疲弱，而亚洲的决策者却面对一组不同的问题与考量，包括对过快的增长速度、不断升高的通胀以及房地产泡沫的担忧。

这些令人既烦恼又兴奋的问题，显示了经济活动的中心正逐步转移至亚洲；日益增长的中产阶级以及新兴的富裕阶层与消费主义，为亚洲地区带来了快速的经济增长。

作为星展集团的本土市场，新加坡2010年的市场增长率接近15%，这是自新加坡独立以来史无前例的。香港 - 我们的第二大市场的增长率为6.8%。

对以亚洲为后院的星展集团而言，亚洲经济的蓬勃发展是件好事，但在过去一年里，星展集团仍面对许多挑战。

在亚洲，充裕、不断增长的流动资金造成资产价格的上升。为了控制过

热的房地产市场，新加坡与香港政府采取各种措施为房地产市场降温，这影响了按揭需求并对贷款业务造成压力。

亚洲的高储蓄率和资金流入本区域，对利率产生了下滑的压力。在新加坡，作为基准利率的新加坡银行同业拆息率，下滑至过去23年的新低。

创纪录的收益

尽管低利率环境带来冲击，但是，强劲的区域贷款增长、交叉销售活动所取得的更高收益以及资产质量的提高，还是让星展在2010年得以创纪录取得26.5亿新元的核心收益，比去年高出28%。净利润为16.3亿新元，其中包括有关星展银行（香港）有限公司一次性的商誉减值损失。

在过去的一年里，星展集团借助其良好的资本及充裕流动资金，以支持客户的融资需求，并进一步增加我们新元贷款业务的市场份额。

通过新设立的企业财务功能，我们采取更系统化的方式管理资产负债表，星展也因此能更有意识地善用我们的盈余存款，并减低净利率差额压缩的

影响。总的来说，净利息收益仅减少3%至43.2亿新元。另一方面，非利息收益提高28%至27.5亿新元。

资产质量有所改善，准备金拨备从上一年的83%增加至100%，不良贷款率从2.9%减至1.9%。

股本回报率从8.4%。提高至10.2%。

星展集团依然资本充裕，总资本充足率为18.4%，一级充足率为15.1%，核心一级充足率为11.8%。

成为新亚洲的首选亚洲银行

这是亚洲的世纪。随着星展在三个核心增长市场，即东南亚、南亚与大中华区业务足迹不断伸展，星展以其独特的优势来赢得区域的众多商机。

2010年2月我们制定了9点策略，立志成为新亚洲的首选亚洲银行，并以亚洲方式营运。

策略规划包括：巩固在新加坡的领导地位、为香港业务注入新能量以及重新整合我们的区域业务版图；我们也着重强化区域财富管理、中小企业、财资与市场（Treasury & Markets）以

致股东

作为以新加坡为总部的一家银行，当我们进行跨区域扩展的同时，也必须在自己的大本营保持强势。

及环球交易服务（Global Transaction Services）的各项业务。这一切都在说明我们不间断地对客户、员工、基础设施和技术领域的无比重视。

虽然只是开始起步执行我们的策略方案，但已取得不错的进展；已获改善的财务数据是最好的说明。

巩固新加坡市场的领导地位，为香港业务注入新能量

作为以新加坡为总部的一家银行，当我们进行跨区域扩展的同时，也必须在自己的大本营保持强势。为此目的，集团的首要任务是巩固我们在新加坡的领导地位。

星展集团在房屋贷款、汽车贷款、转帐卡及信用卡市场都处于领先地位。2010年，我们借助品牌业务优势，包括雄厚的存款基础，扩大了我们在好几个业务领域的领先优势。例如在房贷业务领域，星展继续创新，成为市场上第一家推出5年固定利率房贷的金融机构。

11月，我们的12间分行更率先推出试验性的新零售分行营运模式。我们的目标是：星展/储蓄银行所有的80间



分行都采用同样的营运模式，以便更进一步地优化销售及服务的效率。

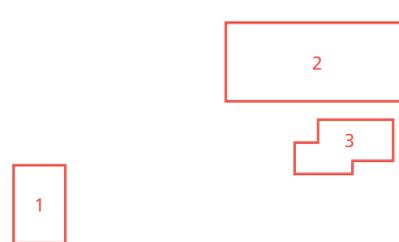
为提升客户服务体验，我们在服务与交付渠道进行了投资，增加超过150台自动提款机，使全岛形成一个有超过1,100台自动提款机的网络。其他提高服务水平的项目也得以落实，并取得良好的成效。例如，流程改进计划有助于减少在分行的排队时间。如今，80%的储蓄银行客户能在15分钟内获得服务。

我们在付款业务领域继续大步前进。星展集团于去年4月开展了手机银行业务，到12月底已拥有超过20万名用户的最大客户群。去年，我们还增加了将近20万网络银行客户，使我们的总客户群量超过150万。

过去一年，星展集团在新加坡仍然保持股票、债券及房地产投资信托基金发行的领先地位。

在过去一年，我们的新加坡业务虽然表现良好，但我们认为仍有很多机会可以做得更多。2010年我们设立了新加坡区域组织（该组织目前正在优化中），以便能更敏锐及时地应对客户的需求和更好地利用我们本土市场的优势，从而带来更大的协同效应与价值。

在我们的第二大市场-香港，为业务注入新能量的工作已取得成果。2010年星展银行香港在当地货币业务方面的净利率增加达33%，在中小企业银行业务领域，我们仍然属于最领先的银行之一，星展银行香港被香港中小企业商会连续第二年评为“最佳中小企业伙伴”。



1. 2010年星展集团增添了150台自动提款机，构筑了全岛超过1,100台自动提款机的网络。
2. 星展集团通过星展银行香港正在构建人民币业务的领先地位。
3. 星展集团是2007年在中国大陆第一家设立附属公司的新加坡银行。与苏格兰皇家银行签署的具有标志性意义的协议，将进一步促进我们在中国大陆扩展业务。

过去一年里，人民币岸外市场的成长加速，星展集团通过其香港的业务在人民币业务领域占据了领先地位。截至2010年底，我们拥有超过相当于100亿港元的人民币存款。我们是最先完成岸外美元/人民币外汇互换及跨币种互换，以及提供岸外人民币收益增值存款的银行之一。

更具意义的是，我们在整个岸外人民币同业银行市场上占据了20%的比重。

此外，星展银行香港继续在红筹股领域表现良好，客户增加一倍，资产及收益分别增长了80%和190%。



伸展我们的亚洲足迹

作为一家亚洲银行，星展集团致力于借助我们广泛的业务网络平台，为亚洲生机勃勃的贸易与投资往来以及不断增长的区域联系牵线搭桥，以便更好地为我们的客户服务。

在中国大陆，星展集团于2007年成为首家在当地成立附属公司的新加坡银行，并继续开拓这一快速成长的市场。今天，星展集团已经在中国大陆9个主要城市设立17个分行及支行。星展与苏格兰皇家银行签署具有标志性意义的协议，为后者在上海、北京和深圳大约2万5千名零售及商业银行客户提供转移至星展银行中国的选择权，这一协议的执行工作目前进展良好。

在台湾，星展集团拥有40家分行。我们在2009年提前一年开始获利。2010年，营业收入增长23%，贷款和存款也取得了两位数百分比的增长。为了表明我们对这一市场的承诺，星展银行台湾正筹备在当地注册，将于今年9月设立一家附属公司。

在印度，依据我们的策略指南，星展集团着重在企业银行、高净值个人及新兴富裕客户群中开展业务。由此，我们在2010年将科罗曼丹星展银行金融公司（Cholamandalam DBS Finance）37.5%的股权转让给莫瑞佳潘集团（Murugappa Group）。星展在印度更清晰的业务聚焦让我们占据优势，并继续维持强势的增长态势，机构银行业务收入增长达22%。2010年，星展银行印度连续第二年被评为

致股东



为“印度最佳小型银行”和“印度增长最快小型银行”（今日商业—毕马威（KPMG）印度最佳银行调查）。此外，星展银行印度在普华永道（PWC）“印度最佳银行”调查中也被评为“印度增长最快小型银行”。

在印尼，我们持续在财富管理业务领域取得良好增长，并开展了中小企业业务增长快车道的项目。在印尼，我们的环球交易服务的能力得到认可，并荣获《财资》杂志（The Asset）一系列奖项，包括连续第二年获得“现金管理新崛起银行奖”、连续第四年获得“最佳贸易融资外资银行奖”以及“最佳结构贸易方案奖”。

建立客户驱动的亚洲平台

亚洲企业家的崛起与不断增长的亚洲富裕人群，伴随着对区域联通不断增加的客户需求，给星展这家“生于亚洲，长于亚洲”的银行带来了巨大的机遇。

为了成为财富管理及中小企业相关业务的市场领导者，星展集团在2010

年强化了这些领域的区域管理团队。相关业务的策略蓝图制定工作也进展良好，将于2011年完成并推出落实。

过去一年，星展资产管理及日兴（Nikko）资产管理同意共同创立一家领先的泛亚洲资产管理公司。此项策略合作项目是贯彻我们打造一流亚洲财富管理平台的重要一步。

我们同时致力于打造跨区域的环球交易服务及财资与市场交叉销售业务。2010年，随着跨境贸易的增长，星展集团的交易资产增长54%。我们还在新加坡、香港迅速开展了人民币交易结算业务。去年记账的人民币相关交易资产达13亿美元。

在财资与市场领域，随着对银行机构、私人银行及大量富裕客户交叉销售财资与市场产品均保持良好势头，我们迎来丰收的一年，营业收入增长12%至19亿新元。

过去一年，我们也着重在财资与市场业务的避险工作。即使其他方面的收益，主要包括来自资产负债表管理、

4. 我们在印度有12家分行，着重发展企业、高净值个人与新兴富裕客户群体的银行业务。

5. 星展集团印尼管理团队，邀请客户参与高尔夫球活动，向他们表达谢意。

6. 星展集团财资与市场部捐献118,000新元给海峡时报学校零用钱基金，为贫困儿童提供零用钱，以支付他们的伙食费，公交车费以及其他学校开支。



造市及证券入仓储存领域的收入平平，稍微减少1%至12.3亿新元，但由于交叉销售势头良好，从与客户交易中获得的收入仍增长48%，达6.87亿新元。

为我们的业务增长打下坚实基础

我们认识到作为一个机构，我们需要坚固的基础来支撑我们的商业抱负。

2010年，我们对管理流程进行标准化以贯彻公正行事最佳实践的理念，并跨地域在各个业务领域强化追求卓越的企业文化。我们还将实施人才管理计划以培养属于我们团队的人才。



今天，我们有一个覆盖新加坡、香港和上海的星展培训中心来提供一整套完整的培训与发展计划。

在技术与基础设施方面，我们已制定技术蓝图，并推出适用于整个集团的重要软件应用程序。除此之外，在2009年中期，星展集团启动了为期2年的项目，以提升我们系统的可靠性与复原力，从而提高我们服务的便捷度。这个项目在2010年加速推行，现已完成过半。我们还完成了多措施以提升我们的服务便捷度以及主要应用程序的灾难复原能力。提升主机操作复原力的工作进展顺利。

股息和资本

董事会建议按每股28分派发股息，这将使全年的股息达到每股56分。以股代息计划适用于年终股息。新股将分发给选择参与以股代息计划的股东，并以星展股票在2011年5月12、13和16日最后成交价平均值再折扣5%为定价。

星展集团在2010年通过发行两次优先股募集了25亿新元，所获资金净额将依据监管部门的批准用于赎回今年相类似的赎回票据。两次发行，其中一次是为了满足个人投资者的需求，



推出后反应热烈，说明了投资者对星展集团的信心。

诚挚的谢意

没有我们15,000名员工的共同努力就不可能取得2010年创纪录的业绩。我们衷心感谢同事、客户、合伙人及股东这一年来对我们的支持。

我们也要对董事会成员提供的睿智建议和无价的贡献表示感谢；特别要感谢许文辉先生在银行困难期间所发挥的领导作用。在担任四年多的董事会主席后，文辉于2010年卸任。我们还要对Andrew Buxton先生，John Ross先生以及洪光华先生表达我们的谢意，他们三人将于2011年4月卸下董事职务。他们的远见卓识帮助星展集团顺利度过了全球金融危机，并在面对更激烈的竞争中提升了我们的表现。

余林发
星展集团控股主席

我们欢迎在10月加入星展集团董事会的赵亮溪先生。赵先生是一位经验丰富的金融专家，在此之前为新加坡毕马威的执行合伙人。

抓住亚洲世纪良机

在过去的一年里，星展集团集中精力为跨区域发展的优先策略奠基。我们目前的发展势头良好，也为2010年所取得的成就所鼓舞。展望未来，我们将继续秉承新亚洲的精神，专心致志地落实我们的策略。正当我们在加强发展区域业务，并进一步强化我们作为亚洲领先银行的地位时，我们坚信：随着亚洲世纪的来临，星展集团具备优势，能很好地抓紧在我们面前的无数商机。

高博德
星展集团控股执行总裁

董事会



从左至右

John Alan Ross, 柯宗盛, 吴幼娟, 洪光华, Bart Joseph Broadman, Andrew Robert Fowell Buxton, 余林发, 趙亮溪, 高博德, 郑维志, Ambat Ravi Shankar Menon

董事会

余林发

主席

余先生现年64岁，于2009年11月16日加入星展集团控股有限公司及星展银行有限公司董事会，并于2010年5月1日出任主席。余先生也是新科工程有限公司及新加坡健保集团有限公司的现任董事主席。余先生是名资深银行家，在业界服务长达33年。2001年退休前是前华联银行副主席兼执行总裁。

余先生目前是淡马锡控股顾问团成员。他也是星和集团、嘉德置地、新加坡政府投资公司及富登金融控股私人有限公司董事会成员。此外，他也是新加坡国防科技局的成员。

余先生是星展集团执行委员会主席及董事会风险管理委员会、审计委员会、薪酬与管理发展委员会及提名委员会成员。

此外，余先生也是星展银行（香港）有限公司主席及董事会风险管理委员会主席。

高博德

执行总裁

高博德先生现年51岁。他于2009年11月9日受委为星展集团控股有限公司及星展银行有限公司执行总裁。在加入星展银行前，高博德先生是花旗集团东南亚、澳洲及纽西兰的执行总裁。在27年的职业生涯中，高博德先生有超过三分之二的时间都在东南亚及香港工作，包括八年在新加坡。

高博德先生是银行金融学院、全球印度人基金、吴庆瑞博士奖学金董事会及万事达卡亚太、中东及非洲区域咨询委员会的成员。他也是人力资本领导能力研究院管理委员会成员、沈基

文金融经济研究所咨询委员会成员，以及新加坡印度人发展协会属下的印度商业领袖圆桌会议的管理委员会成员。

高博德先生是星展集团执行委员会成员。他也是星展银行附属公司亚洲回教银行有限公司及星展银行（香港）有限公司的副主席。

洪光华

董事

洪先生现年67岁，于2005年3月21日受委出任董事。他也是胜科工业有限公司及普洛斯有限公司主席。他曾任职NSL执行总裁长达28年，并担任执行董事至2010年12月卸任。洪先生目前也是新加坡政府投资公司及新加坡政府特殊投资公司的董事会成员。

洪先生是星展集团审计委员会及提名委员会成员。

Bart Joseph Broadman

董事

Broadman博士现年50岁，于2008年12月17日受委出任董事。他是新加坡Alphadyne资产管理公司的董事总经理。在创立Alphadyne之前，Broadman博士在亚洲为摩根大通工作了14年，离任前是该公司亚洲区副主席及亚洲区市场部（信贷、利率及股票）主管。

他目前是中央公积金局的董事，并出任其投资委员会成员。他也是新加坡美国学校董事。Broadman博士也是南洋理工大学投资委员会成员，并于最近受委出任新加坡金融管理局金融研究委员会主席。

Broadman博士是薪酬与管理发展委员会及董事会风险管理委员会成员。

Andrew Robert Fowell Buxton

董事

Buxton先生现年71岁，于2006年2月17日受委出任董事。他是一名银行家，于1999年退休。退休前，他于1993年至1999年出任英国巴克莱银行主席。退休后，他担任巴克莱集团中东业务的资深顾问，直至2003年。他于1998年至2002年担任英国银行家协会主席，并于1997年至2001年出任英格兰银行董事会成员。他也在2003年至2007年担任嘉德置地董事。

Buxton先生目前是Validata控股公司主席、国际金融服务学院院士资深会员及教育商业卓越学院的赞助人。

Buxton先生于2003年6月英女皇寿辰获颁最卓越圣麦克及圣乔治勋章，表扬他对国际贸易所做出的贡献。

Buxton先生是董事会风险管理委员会成员，也是亚洲回教银行有限公司董事及其审计委员会主席。

郑维志

董事

郑先生现年62岁，于2007年6月1日出任董事。郑先生是永泰地产有限公司（前富联国际集团有限公司）及南联地产控股有限公司主席。

郑先生在多家机构出任董事。他是香港金融管理局外汇基金咨询委员会主席、香港赛马会董事及淡马锡基金CLG有限公司非执行董事。他也是耶鲁大学校长国际事务委员会、哥伦比亚大学商学院监督委员会、香港科技大学国际咨询委员会及香港大学董事会成员。

郑先生是审计委员会及薪酬与管理发展委员会成员。此外，他也担任星展银行（中国）有限公司董事，并出任其审计委员会主席。

吴幼娟

董事

吴女士现年55岁。她于2008年12月1日受委为董事，目前是新加坡国际基金会的非执行主席。

吴女士是英杰华集团、新加坡航空有限公司及新加坡交易所的非执行董事。此外，她也是会计准则理事会主席及新加坡国立大学商学院管理咨询委员会成员。吴女士于2001年至2006年3月担任新加坡渣打银行执行总裁。她在渣打银行担任好几个高级管理层职务，为该银行服务长达21年后，于2006年3月退休。

吴女士是董事会风险管理委员会主席，也是提名委员会、薪酬与管理发展委员会及执行委员会成员。

柯宗盛

董事

柯先生现年64岁，于2003年7月29日受委为董事。他是埃克森 - 美孚亚太区私人有限公司的主席及董事总经理，同时也是埃克森 - 美孚集团公司的新加坡区域首席经理。

他也是淡马锡控股（私人）有限公司的副主席及中石化森美（福建）石油有限公司董事。柯先生也是公共服务委员会成员。

柯先生是薪酬与管理发展委员会主席。

Ambat Ravi Shankar Menon

董事

Menon先生现年47岁，于2009年5月1日受委为董事，是新加坡贸工部常任秘书。在此之前，他是贸工部第二常任秘书、财政部常任秘书及金融管理局助理董事经理。他于1987年至2003年在金管局任职。

Menon先生是新加坡印度人发展协会信托委员会成员，也是莱佛士书院理事會成员。他是新加坡公共事务对外合作局主席，以及国立研究基金会及新加坡 - 印度伙伴基金会董事。

Menon先生是审计委员会及提名委员会成员。

John Alan Ross

董事

Ross先生现年66岁，于2003年2月6日受委为董事。他在2002年2月退休前，是德意志银行集团的营运总监。在1992年加入德意志银行前，他在纽约银行工作了21年，离任前是该行的执行副总裁和全球资产与负债管理部主管。

Ross先生最近受委为TPG Special Lending 公司的董事。

Ross先生是提名委员会主席，也是董事会风险管理委员会成员。此外，他也是星展银行（中国）有限公司主席及其董事会风险管理委员会主席。

趙亮溪

董事

趙先生现年55岁，于2010年10月1日受委为董事。他在KPMG新加坡会计师事务所工作了27年，并于2005年出任其主管合伙人，直至2010年9月退休。趙先生是一名合格英国特许会计师，也是英格兰及威尔斯特许会计师协会的准会员。

趙先生目前是樟宜机场集团（新加坡）私人有限公司董事，及其审计委员会主席。此外，他也是吉宝企业有限公司、裕廊集团和新加坡奥林匹克基金董事。

趙先生是审计委员会主席和董事会风险管理委员会成员。

星展集团执行委员会



高博德
执行总裁

高博德是星展集团、星展银行、星展银行（香港）及亚洲回教银行的执行总裁及董事。他是资深银行家，在银行业已有29年资历，其中超过三分之二的时光是在东南亚及香港工作。在加入星展集团前，他是花旗集团东南亚 - 太平洋地区、澳洲及纽西兰的执行总裁。



Elbert Pattijn
集团风险管理总监

Elbert在2007年加入星展集团，出任特别企业与投资银行部主管，并于2008年10月开始担任集团风险管理总监。在加入星展银行之前，他是荷兰商业银行亚洲债务产品发行部的主管。他曾担任荷兰商业银行集团在阿姆斯特丹的交易对手风险、国家风险、风险研究与模型建构部的主管。在更早之前，他曾在巴克莱及荷兰银行工作。



林淑慧
集团财务总监

淑慧的职业生涯都在星展集团度过。她在1983年加入星展集团，并于2008年10月受委为集团财务总监。在出任此职务前，她担任风险管理部主管6年。她也是星展银行（中国）董事会主任，并身兼Bank of the Philippine Islands, 建屋局、新加坡会计准则理事会及税务咨询委员会的董事。



陈珙君
消费银行业务部

珙君为星展集团带来30年宝贵的银行业经验。这些年来，他成功为花旗银行、渣打银行及澳纽银行在亚洲建立起消费银行业务。他在业界另一广为人知的事迹是在2007年至2009年出任Bank of Ayudhya执行总裁期间，帮助该行通过内部增长及多项收购行动，扩展业务及提高盈利。



David Gledhill
集团科技与营运部

David是银行业拥有超过25年经验的老行尊，其中18年是在亚洲工作。在2008年加入星展集团前，David在摩根大通好几个区域业务担任重要职务，离职前是该行在亚洲的投资银行业务主管。David是新加坡结算所私人有限公司董事及新加坡管理大学资讯系统学院的顾问。



王开源
机构银行部

开源负责监管星展集团的企业与环球交易服务业务。在2008年出任此职务前，她担任集团财务总监5年。在2003年加入星展集团之前，开源在摩根大通工作16年。她也曾在花旗银行及法国巴黎银行工作。开源是星展银行（中国）及海皇轮船董事。她也是新加坡管理大学李光前商学院的主席。



伍维洪
财资与市场部

维洪在2000年加入星展集团。他有超过20年的财资业务经验。加入星展集团前，他于1995年至1999年担任加拿大帝国商业银行的执行董事。他创建了该行的亚洲货币交易平台与衍生产品业务。在1986年至1995年，维洪担任大通银行在台北的北亚交易主管及财务总监。

星展集团管理委员会

(包括集团执行委员会以及下列成员)



洪德林
资本市场

德林在1978年加入星展集团，目前负责资本市场、私募股权及收购合并咨询的业务。在星展集团内，他担任多家附属公司的董事，包括星展亚洲融资、星展唯高达证券控股、Hwang-DBS Investment Bank Berhad及亚洲回教银行。



邱怡和
中小型企业业务
机构银行业务部

怡和在2003年加入星展集团。他主要负责推动新加坡及区域中等资本企业及中小型企业业务的增长。怡和拥有超过30年的银行业经验，其中大部分时间在花旗集团工作，在亚洲、美国、拉丁美洲和欧洲有广泛的工作经验。



Sanjiv Bhasin
星展银行印度

Sanjiv是星展银行印度有限公司的总经理及执行总裁。1979年，他在汇丰银行印度开始他的银行业事业。Sanjiv曾在多个业务部门工作，包括企业、投资银行、信贷与风险管理部。离职前，他是该行的营运总监。2008年加入星展集团前，他是荷兰合作银行（印度）金融的执行总裁及董事经理。



林鑫川
集团审计部

鑫川在2001年加入星展集团。在出任现任职务前，他是星展集团新巴塞尔协议II项目董事。鑫川之前曾在摩根大通工作，负责推动该行在亚洲的数个营运风险项目。他也曾在普华永道于新加坡及纽约的会计事务所工作。他是新加坡国立大学风险管理研究院业界顾问团的成员。



陈亮丞
星展银行台湾

亮丞是星展银行台湾的总经理。亮丞在企业银行、消费银行及财资业务拥有丰富的经验。他在台湾花旗银行工作超过25年。在2008年加入星展集团前，他任职台湾大众银行总裁，为期4年。任职期间，他显著提升了该行的资产素质，吸引外资进入。



林森成
星展银行新加坡

森成是星展集团第一名新加坡总监，专门监管新加坡业务。他的职责是协助银行协调新加坡市场的各大品牌及业务，以从中获取更大的经营效益和价值。森成拥有26年的银行业经验，其中大部分时间是在亚洲工作，出任多个不同职务。在加入星展集团前，他是花旗集团日本全球市场的执行总裁。



Kenneth Fagan
集团法律、条规监管与秘书处

Kenneth在2008年加入星展集团。他是拥有超过30年法律工作经验的业界老行尊。他在花旗银行工作了25年，并于1994年开始驻扎于新加坡。他曾担任花旗银行亚太消费银行业务的第一总顾问，之后更兼任该行亚太企业银行业务的总顾问。



魏洪英
集团推广策略与传讯部

洪英负责企业传讯、品牌管理、策略行销及企业社会责任业务。她在金融界拥有超过20年的经验。在2005年加入星展集团前，她是渣打银行品牌管理及策略行销部的全球主管。她也是新加坡国际基金会的理事会成员。

星展集团管理委员会

(包括集团执行委员会以及下列成员)



庞华毅
星展银行香港

庞华毅是星展银行（香港）的执行总裁及星展银行（中国）的非执行董事。他在银行界服务25年，在横跨多个市场建立品牌及开拓业务领域拥有卓越的业绩记录。庞华毅加入星展集团前的最后一项职务为印尼金融银行总裁；在任期间，他巩固了银行在零售、中小型企业及商业银行市场的地位。他也曾在花旗集团工作20年，并先后出任该集团在南美洲、中东、亚洲及欧洲的执行总裁。



陈淑珊
财富管理部

淑珊的职责是推动星展集团区域财富管理业务的增长，这项业务包含了星展私人银行及星展丰盛理财。在加入星展前，淑珊是摩根士丹利东南亚私人财富管理的主管。她也曾在花旗私人银行任职，出任该行在新加坡、马来西亚及文莱的主管。淑珊也是新加坡金融管理局私人银行顾问团的成员。



Theresa Soikkeli
集团人事部

Theresa在2004年加入星展集团。在加入之前，她在数家跨国企业任职，包括摩根士丹利添惠、葛兰素威康及渣打银行亚洲。



张在荣
星展银行中国

身为星展银行（中国）的执行董事兼执行总裁，在荣的职责是推动银行在中国策略性业务的发展。在此之前，他负责管理星展集团的私募股权业务。在荣曾在渣打银行于新加坡、香港及伦敦的部门出任高职。在2005年加入星展集团前，他也曾在美国银行任职。



陈国强
星展银行印尼

身为星展银行印尼的监事长，国强的任务是扩展星展集团在印尼的业务。在此之前，他是星展银行台湾的代总监，他领导星展银行台湾和宝华商业银行成功完成合并。在2008年加入星展集团前，国强曾在新加坡武装部队及政府部门中担任多个高层领导职务。

营运总览

2010年，我们推展了一个包含9大重点的策略蓝图，致力于成为“新亚洲首选的亚洲银行”。我们专心致志地贯彻执行这些策略，并将继续专注于落实我们设下的优先策略目标。

1. 巩固新加坡市场的领导地位

作为一家以新加坡为总部的银行，在区域扩展品牌业务的同时，巩固在本土市场的领导地位是至关重要的。

2010年，我们在这一方面取得良好进展。新加坡星展集团取得16.9亿新元的净利，比上个财政年高出42%。更多的客户交叉销售及更低的准备金，带动利润上扬。这两方面的良好进展被息差下滑及成本提高局部抵消。

星展集团在房屋贷款、汽车贷款、转帐卡及信用卡市场都处于领先地位。2010年，我们借助品牌业务优势，包括雄厚的存款基础，扩大了我们在好几个业务领域的领先优势。例如在房贷业务领域，星展继续创新，成为市场上第一家推出5年固定利率房贷的业务。

星展与储蓄银行是新加坡拥有最大分行和自动提款机网络的银行。2010年，我们进一步扩大了自助服务银行

网络，为客户提供更多元及便捷的服务。我们增添超过150台新的自动提款机、60台现金存款机和易捷站，建立起一个拥有超过1,100台自动提款机、230台现金存款机及730台易捷站的全岛网络。8月，我们率先试验性地推出，只限提取现金的自动提款机，让我们的客户在繁忙时段能快捷地提取现金。目前，我们有10家分行延长营业时间，每周6日，每天营业至晚上7点。2010年我们增派150名服务员到分行，以便更好地为客户服务。

11月，我们的12间分行更率先推出试验性的新零售分行营运模式。我们的目标是所有80间星展/储蓄银行的分行，都采用同样的营运模式，更进一步地完善销售及服务的效率。

2010年，储蓄银行紧随它引以自豪的座右铭“深耕邻里，以您为先”，一如既往地关爱社区里的孩童、青少年、银发族以及各个就业阶层，为他们提供服务。

3月，储蓄银行开始在小学推行一个钱币存款计划，以鼓励孩童培养储蓄习

惯。4月，储蓄银行和活跃乐龄理事会合作，推出储蓄银行活跃转帐卡，给予婴儿潮一代及45岁以上的客户一系列的优惠。储蓄银行也开始积极地促销婴儿户头，跟9家新加坡医院合作，为新生儿及母亲提供优惠配套。

星展在付款业务的许多领域都居于领先地位。例如，我们的财路交易占了55%的市场、我们有超过150万的网上零售银行客户群。在去年4月推出的手机银行服务获得良好反应，在短短的9个月内，就吸引了超过20万名用户。

星展的机构银行业务去年的表现也很特出；我们借助强劲的资产负债表、对亚洲的深刻认知、联系网以及跟所在地企业建立强稳的关系，推动业务增长。在竞争激烈的市场，我们的新元商业贷款市场份额增长了超过两个百分点。此外，星展继续在银团贷款业务方面居领先地位，位列亚太地区（澳大利亚及日本除外）10大协调人。星展新成立的项目融资单位，迅速冲刺，成为优质地段，集水上运

营运总览

动和娱乐设施为一体的体育城，总值18亿新元融资配套的首席协调人。

在财资与市场业务领域，星展是其中一家拥有最大新元交易账册的银行，也是美元/新元、新元汇率、新元债券、新元货币市场及新元衍生产品市场最活跃的造市者。至关重要的是：我们能借助这个主导地位，交叉销售我们的财资与市场产品给机构银行、私人银行及广大的富裕客户群。

2010年，星展仍然在股票、债券及房地产投资信托发行业务居领导地位。

我们在股票资本市场维持排名第一，拥有新加坡股票发行市场19.3%的份额。新加坡自1993年以来最大宗的首次公开售股：普洛斯总值39亿新元的首次公开售股项目，我们受委出任此项目的联合账册管理人及联合包销商，这突显了我们在这个领域的实力。

星展也维持了新元债券市场的领先地位，市场份额超过43%。我们参与的重点交易包括：出任淡马锡控股标志性的10亿新元40年债券发行项目，以及Danga Capital（国库控股）15亿新元5年及10年发行项目的账册管理人。这两大项目合计起来，是新加坡历来最大宗的回教债券发行项目。

星展是房地产投资信托领域的先锋开拓者。自2002年成功推出嘉茂商产信托—新加坡第一个房地产投资信托之后，我们继续冲刺。2010年，星展再次取得特出表现，夺得新加坡房地产投资信托市场的榜首位置，取得23.9%的市场份额。新加坡历来最大房地产投资信托—丰树工业信托9.39亿新元首次公开售股项目，我们是联合全球协调人、账册管理人及包销商。星展也在凯诗物流信托基金的4.67亿新元首次公开售股项目时起主导作用。这个项目是自全球金融危机

以来，第一个在新加坡房地产投资信托上市的项目。

在企业收购合并领域，我们在新加坡的中等市场（交易额5亿美元或以下）排列第5。其中一个例子是出任以斯拉控股以4亿美元收购Aker Marine Contractors的联合财务顾问。

虽然我们对所取得的进展感到欣慰，但仍然能做得更好。我们意识到：要在本土市场争取更多的商机；我们增设了新加坡区域总监这个职位，并成立了一个新加坡区域机构。有了这个专职管理层全心全意地打理新加坡业务，我们将能更灵活地运作，为客户提供更好的服务。

2. 为香港业务注入新能量

由于香港业务支撑着整个大中华市场平台，我们认为它具有庞大尚未开发的潜能，因此，我们的优先策略之一是为星展香港业务注入新能量。为了贯彻这个优先策略，我们加强香港的管理团队，委任新的区域主管，并全局规划地在关键业务部门聘请新员工。

我们先前为香港业务注入新能量的优先策略开始奏效。2010年，星展香港取得了5.79亿新元的净利，比上个财政年增长了25%。以港币计算，净利增幅更大，达33%。业绩的进步是因为财资与市场业务吸引了更多客户流量，以及特定准备金减少。不过，由于存款及房贷市场竞争激烈，导致息差下降；利息收益的减少，局部地抵消了业绩增长，

香港是我们在大中华市场业务的支撑点，我们在这个市场的策略主要依靠为中国资金流提供中介来推动。不论是为中国红筹股牵线来港上市，还是进入人民币岸外市场，2010年对我们而言都是成功的一年。

在红筹股领域，我们的客户群扩大了一倍，资产及营收也分别上扬了80%和190%。

我们迅速争取香港作为岸外人民币中心所带来的种种商机，使得我们目前在人民币市场居领先地位。截至2010年底，我们有超过100亿港元等值的人民币存款。

对消费银行业务而言，2010年也是个好年。我们在无抵押贷款、投资及保险销售业务取得强劲的增长势头。此外，星展香港也推出许多首开先河的创新产品。例如星展八达通提款卡，一张小磁卡就集合了提款卡和八达通公共交通付费功能。这个结合银行服务与付费功能的先锋产品获得好几个业界奖项的肯定。

3. 重新整合我们的区域业务版图

a. 大中华其他地区

星展集团的优势之一是在三大增长主轴—大中华地区、东南亚及南亚的业务版图与日俱增。

我们也是唯一在中国、香港及台湾都有显著业务的新加坡银行。在这三大市场拥有超过110间分行及150台自动提款机。这使得我们为客户提供的区域性联系畅通无阻，并为大中华地区内日益增长的贸易及投资流动提供中介管道。

2010年，星展中国及星展台湾的联合净利达4,700万新元，营收则为4.26亿新元。

在中国，我们在9个主要城市设有17家分行及支行，我们的客户群扩大超过40%，达3万人。我们的计划是加速增长步伐，到2013年时把中国的业务网增至50间分行。

2010年，我们的存款额提高了一倍，这显著地改善了我们的贷款与存款比率。贷款增长也维持强劲，取得双位数增长。星展中国在财资与市场及全球交易服务的业务领域也取得强劲的交叉销售势头。

我们跟苏格兰皇家银行达成具里程碑意义的协议，让该银行在上海、北京及深圳的2.5万名零售及商业银行客户选择是否过户到星展中国，一旦转移程序于今年内完成，我们在中国的客户群将进一步扩大。

为了给予企业银行客户在整个区域更通畅无阻的服务，2010年我们成立了不同区域服务台；这包括在中国设立新加坡服务台和台湾服务以及在新加坡设立中国服务台。

在台湾，我们于2008年收购宝华银行的“优良银行资产”后，40间分行业务在2009年开始获利，比预期提早了一年。在2010年里，我们继续推动这个业务品牌增长。星展台湾的营收增长了23%，而贷款及存款都取得双位数增长。我们的优先银行服务 - 星展丰盛理财业务也取得良好进展。我们将于2011年9月在台湾当地注册一家附属公司，以凸显我们重视台湾市场。

3. 重新整合我们的区域业务版图

b. 南亚及东南亚

南亚及东南亚，包括印度及印尼业务，取得2.03亿新元的净利，营收则为4.57亿新元。

星展印度推动机构银行业务营收增长22%，其中超过50%的增长来自非利息收入。收益能够更多元化，是因为我们更努力提高交叉销售，全球交易服务业务所处理的现金，就取得30%的增长，交易量也增长了78%。

2010年，星展在印度成立了一个特别客户服务部；专门为最高级别的客户提供量身定做的服务，进一步地和他们互动与接触。这个策略立竿见影，高级客户的外汇销售量在特别客户服务部成立不到3个月就提高一倍。客户群的贷款增长也维持稳定。星展银行也为几个大型银团贷款出任首席协调人，这包括为巴蒂(Bharti Airtel's)电信公司融资90亿美元收购Zain的非洲电信资产。

在消费银行领域，我们加强了储蓄户头业务，推出转帐卡产品。在这一年里，我们增设2间分行，使印度的营业阵容增加到12间分行。截至2010年底，我们在印度共有25台自动提款机。

在印尼，我们有40间分行，业务也开始上轨道。2010年，我们的财富管理业务取得良好增长，我们推出了一个加快中小型企业业务增长步伐的项目。我们在印尼的环球交易服务的能力也备受肯定，获得《财资》杂志颁发好几个奖项；这包括连续第二年获选为“现金管理新崛起银行”，连续第四年获选为“最佳贸易融资外资银行”和“最佳结构贸易方案”。

在资本市场业务这个领域，我们担任印尼卫星TBK公司总值6.5亿美元10年债券的账册管理人，我们因此赢得了《亚洲金融》颁发的“亚洲最佳高收益债券”奖项。我们也是PT Chandra Asri总值2.3亿美元5年债券的账册管理人。

4. 建立领先群伦的中小型企业业务

中小型企业是大多数经济体的命脉；在亚洲，它的重要性也与日俱增。2010年，登上财富500榜的亚洲公司有147家。随着亚洲崛起，有望发展成跨国企业的亚洲中小型企业将有增无减。

在星展集团，为亚洲中小型企业提供银行服务是关键的优先目标。我们认定我们有必要的资金，能为这些客户提供良好的服务。这股信心来自我们强劲的资产负债表、完善的信贷技巧，以及是一家生于亚洲、长于亚洲，对这个区有域深刻认知的亚洲银行。

在全球金融危机的最糟时刻，星展明智地决定：继续作我们客户的后盾。这使我们能进一步加强跟客户的关系。随着亚洲经济体强力复苏，我们在新加坡和香港的中小型企业资产在2010年分别增长了11%和12%。

为了使这些业务能更上一层楼，我们在香港、印尼及台湾增聘高级经理人员，以加强区域业务管理层的实力。我们正在制定一个区域中小型企业策略蓝图，将在2011年完成及推出。

5. 强化财富管理

亚洲正以前所未有的速度创造财富。拥有完善监管体系及卓越信誉的新加坡，有优异的条件成为“东方的瑞士”。由于星展集团具备优越的持股人结构和背景，我们被视为一家安全及可信赖的银行。全球金融危机爆发时，许多资金纷纷涌向信誉卓越的机构，让我们因此而受益。事实上，《全球金融》在2009年及2010年连续两年都推选我们为“亚洲最安全的银行”。

在星展致力发展成为领先区域的财富经理的同时，我们也要成为一家公认能为客户提供高素质咨询和提供以亚洲市场为中心、最优越解决方案的银行。

营运总览

我们在2010年打好基础，以实现我们在亚洲财富管理市场的目标。我们加强了管理团队，全局规划地引进了一批新成员。除了委任一名新的集团财富管理主管，我们也委任了一名首席营运总监及一名首席投资总监，以加强我们的咨询服务，并提高我们在客户服务体验方面的水平。我们也加强了新加坡、印尼、中东及印度非居民客户群的高层服务团队的阵容。

过去一年，其中一个新崛起的市场主题是人民币的逐步国际化。我们观察到客户明显有兴趣涉足具潜力成为新储备货币的人民币，并迅速采取行动以满足他们的需求。

星展集团是第一家在香港推出人民币股票挂钩票据的银行。2010年，我们也是香港其中一家率先推出人民币产品的银行，为我们的私人银行客户提供一系列能够提升投资收益的产品，包括货币挂钩票据、二级市场人民币债券及A股合格境外机构投资者基金。

我们推出两个人民币基金，分别是星展资金管理中国铁路网络机会基金及星展资金管理活力薪资基金。中国铁路网络机会基金让客户在中国大力发展高速铁路网、以推动国内联系网络时，有机会参与中国铁道工业的增长。推出这个基金使我们成为首家专为客户推出人民币基金的私人银行。活力薪资基金则聚焦于中国劳工薪资提升及内需消费增长的投资主题。这个基金也引起客户浓厚的兴趣。

在2010年，星展集团的财富管理业务继续获得业界肯定。星展私人银行在《欧万利》私人银行调查中，连续第五年（2007年至2011年）获选为“新加坡最佳本地私人银行”。在《亚元》的私人银行调查中，我们被选为“新加坡最佳本地私人银行”，并在“中国最佳私人银行”票选中名

列第二（由委托管理资产规模超过2,500万美元的客户投选）。此外，我们也被金融时报集团旗下的《银行家》及《专业财富管理》推选为“新加坡最佳私人银行”。

6a. 扩大环球交易服务的交叉销售业务

2010年，环球交易服务所处理的交易资产及客户负债分别增长了54%及23%，突显了我们完整的产品配套为客户带来价值。随着亚洲区内贸易及商品需求不断增长，交易银行业务有着庞大的商机。一项有关亚洲的交易银行业务估计能带来超过900亿美元的营收，这将带给我们庞大的增长空间。

在星展集团，我们将借助业务品牌的优势，通过现金管理、贸易融资、商品融资和证券与信托服务等业务，争取显著的营收份额。以股东的观点来看，环球交易服务这项业务能获取高额的股东回报，拥有显著数额的年金收入，也提供现金流动性，这能优化星展集团资产负债表的素质。

星展集团为推动环球交易服务的品牌推出了一个积极的投资项目，以强化我们的产品提供、销售能力及增长的空间。

我们刚落实策略就奏效；星展集团争取到显著数额的亚洲区内交易流量。除了交易及现金管理业务的强劲增长，受托资产的数额也增长了19%。星展托管（DBS Trustee）在2010年获得许多公司委托，出任债券挂牌项目的债券信托人及/或支付代理人，包括新加坡航空公司、公用事业局、新加坡港务集团、新电信集团财资、新邮政、新翔集团及淡马锡金融(I)公司（Temasek Financial (I) Ltd）。星展托管也受委出任丰树工业信托及一个私有房地产投资信托的信托人。

在整个亚洲市场，星展为超过12,000个新的企业客户开设户头，并争取到超过2,200个交易银行服务项目。

在这一年里，有超过8万名企业客户，在全球105个国家使用我们的企业互联网银行服务平台 IDEAL。我们也增收了13,500名新的企业客户登录 IDEAL，其中将近45%的客户是来自新加坡以外的市场。

我们在2010年进一步巩固在业界的领导地位，成为新加坡及香港其中一家率先推出人民币交易结算项目的银行，取得13亿美元的人民币相关资产的交易。

环球交易服务在2010年赢得许多业界的奖项。其中，新加坡业务部门赢得的奖项包括最佳交易银行、最佳现金管理银行、最佳贸易融资银行及最佳次保管银行。在印度及印尼，我们的业务实力备受肯定，也赢得不少奖项。

6b. 扩大财资与市场交叉销售业务

星展财资与市场部从事外汇、利率、股票、信贷产品、债券工具的交易，并提供投资和风险咨询的服务。随着向机构、私人银行及富裕人士客户交叉销售财资与市场产品的步伐上了轨道，财资与市场部在2010年取得19亿新元的营收，比上个财政年上扬12%。

过去一年，我们为财资与市场部的业务进行避险工作。随着交叉销售的努力见到成效，来自客户的交易营收上扬48%，达6.87亿新元。即使其他方面的收益，主要包括来自资产负债表管理、造市及证券入仓储存领域的收入平平，稍微减少1%至12.3亿新元。截至2010年，客户交易所带来的营收占总营收的36%，比2009年的27%高。

在改善客户交叉销售业务的同时，确保客户获得良好的服务和适当的产品是至关重要的。财资与市场部从2009年起就着手改进检验客户适合性的审核架构，让我们更了解客户的风险偏好、经验与知识水平、投资理念及对市场风险的曝露程度。此外，我们也有一个产品风险评级架构，专门为广泛的产品评估它们的交易风险及复杂程度。当我们同时使用这两个架构时，就能更好地为客户推荐最合适的产品方案。这项计划在2010年5月全面推行。

在接下来5年，我们将投资2.5亿新元为下一阶段的财资与市场业务扩展海外市场，其中中国和印度的市场尤为重要。随着人民币日趋国际化，借助我们在大中华市场的品牌，我们将重点建立一个强大的人民币业务网，涵盖各种外汇、债券、结构产品及对冲产品方案。

香港是开展人民币产品的卓越中心。星展集团如今拥有一系列完整的人民币产品，包括外汇、利率、信贷及股票。2010年，星展是率先在香港完成岸外美元/人民币外汇掉期交易及交叉货币掉期交易的银行之一。过去一年，我们也争取到岸外人民币银行间外汇市场交易约20%的市场份额，这使我们成为领先市场的外资银行之一。

财资与市场部在2010年开展了商品衍生产品业务，以满足客户对这些产品与日俱增的需求。这主要是由于新加坡正逐渐发展成商品交易中心，再加上亚洲市场对商品需求不断增加以及近年来商品价格波动日愈剧烈所带来的需求增长。我们也开展了资产证券化业务，协助企业进一步提升它们的资产负债表素质，以降低企业的融资成本。

为了协助推动新加坡成为本区域的企业财资中心，我们尽本份培养这个领域的人才。在这一年里，我们捐献了22万新元给新加坡管理大学，为本科及研究生开办新加坡第一个专业企业财资的选修课程。

星展集团的财资与市场业务品牌的实力倍受肯定。我们在2010年赢得的奖项包括《亚洲风险》颁发的“年度区域财资机构”及“年度新加坡财资机构”；《财资》颁发的“新加坡最佳衍生品机构”；《亚洲银行家》颁发的“财资与资产负债管理产品及服务奖”；以及《亚洲金融》、《亚元》及《全球金融》所颁发的“新加坡最佳外汇银行”。

7. 重视以客为尊的银行服务体验

2010年是开启亚洲年代的年头。随着亚洲崛起，作为一家亚洲土生土长的银行拥有独特的条件脱颖而出，成为领袖群伦的亚洲银行。

虽然如此，要在竞争异常激烈，许多产品都高度商品化的银行业中脱颖而出，只有处处以客为先、以客为中心，我们才能独领风骚。

我们的目标就是要成为一家持续秉持独特“亚洲价值观”为客户服务的银行，“亚洲价值观”就是“谦恭地服务，自信地指引”我们的客户。

这是一个艰辛的旅程，需要机构每一名成员都发挥领袖的素质及坚持到底的决心；它也需要竖立一个观念，就是在每一个工作程序及细节都要从客户的立场出发。

虽然我们在这方面仍有许多工作要完成，在银行体验中贯彻以客为尊的一些重点元素已经确立。

我们设立了一个以执行总裁为首的客户体验委员会来推动我们的策略性服务议程，并设法预见及解决客户对服务素质的要求。我们也推展了一个亚洲服务项目，制订了能够在未来指引我们行动的服务价值观。

此外，我们也推行了一个中央改进计划，目标是改善客户的银行体验。2010年，我们有1,000名员工为50个服务改进项目直接做出贡献。随着这些计划逐一推展落实，我们总共减少了9,600万个小时的客户等候时间。

在新加坡执行的服务改进项目包括：

- 增加员工人数，确保所有分行的柜台在尖峰时刻都在运作
- 80%的信用卡申请在5个工作日内完成处理
- 减少储蓄银行的排队时间；在2010年下半年，超过80%的储蓄银行客户都能在15分钟内获得服务。
- 自动提款机“现金不足”的每月次数减少超过35%
- 每月高达8万份的财路申请处理时间从9天降低到4天
- 简化程序，让客户更便捷开设户头。
- 将IDEAL新用户注册的周转时间加快超过50%，并将集团一些关键营运地区的电子汇款时间缩短到3小时。

为了更好地支持我们的客户在亚洲扩充业务，我们的企业机构银行家必须清楚知道自己在本地市场和区域市场的功能与职责；我们的员工也必须深具信心：他们在跨境业务网络销售产品及提供咨询服务的努力将会获得肯定。我们在2010年推出了环球跨境业务架构，以促进我们的团队合作无间，使我们能将星展集团亚洲最好的联系网带给我们的客户。

营运总览

8. 专注管理程序、人才与文化

随着星展集团目前在亚洲多个市场运作，我们必须采用一套划一的准则、政策及程序来管理不同市场的运作。

2010年，我们推行了一个区域管理架构以管理整个集团的各种不同业务；简化纵贯层叠的机构组织，推行一套规范的区域管理架构。

我们也设置了一个区域政策架构，并成立会计与营运规范小组及风险政策单位，以确保我们在整个区域的营运程序及政策的一致性。

此外，我们设立了一个企业财资部门，以便更好地管理我们的资本、回报及流动资金。这项计划将帮助我们整个集团不断地增加资产和吸收存款。

我们也设计了一个均衡计分表，追踪记录银行在各个不同领域的表现。我们的评估是根据本年度表现以及在执行策略性首要目标方面的进展来衡量。这两方面的评分比重大致相等。

我们采取步骤，通过提供内部调动的机会、培训及坚守一套划一的价值观，以强化和栽培人才。我们还成立一个人才管理架构，在机构的所有阶层辨认有潜能的员工，为每个阶层的员工量身设计培训及发展课程。

9. 加强科技与基础设施平台

2010年，科技与营运部(Technology & Operations)致力于为我们的主要业务开发一个科技蓝图，在整个区域推行统一的软件应用程序，让客户能更方便地使用我们的服务。

区域科技蓝图概括了我们在区域市场的中期业务增长计划所需的科技支援。

在过去一年里，我们着手根据这个蓝图来执行各种计划，在集团内推出了一些统一的软件应用程序。这是为了让我们在扩充区域业务时，能够采用一套统一的区域应用平台。我们也推出了一个核心银行系统(Finacle)，一个IMEX交易系统及一个专为财富管理业务而设的Avaloq平台。

在2009年中，星展集团开始推行一个两年计划，以改进系统的可靠性及坚韧性，以提高我们服务的可用度。这项计划在2010年加速进行，到目前为止，已经有超过一半的计划付诸实践。已完成的计划包括：改善服务的可用性以及主要应用程序的灾难复原能力。提升整个主机坚韧性的计划也进行得很顺利。

我们也设立了一个创新委员会，通过科技来鼓励创新及提升客户体验。在开始的阶段，委员会已确认了5大创新领域：分析、流动银行业务、客户接触点、付款、交易及中小型企业。我们预计这些创新的计划在今年就会启动步入正轨。

为亚洲创造更美好的未来

星展集团承诺为亚洲创造更美好的未来。2010年，我们在6大市场展开一系列活动以帮助儿童社群及推广教育。此外，我们也继续为员工做出投资，营造一个充满活力，让星展员工渴盼的工作场所。



大约4千2百名员工以耀眼眩目装扮出席了星展新加坡在11月举行的公司常年晚宴。

亚洲各国有着悠久而丰富的投入社会，奉献社会传统。星展，生于亚洲，长于亚洲，深切了解培养社会关系、为社区服务以及改善民生是至关重要的。

过去数十年，之前为新加坡发展银行的星展集团，协助了不少商家及个人实现了他们的梦想。今天，这种成人之美的信念仍然继续推动着我们。延续这一传统，我们的企业社会责任项目着重在帮助儿童社群及推广教育，因为我们坚信儿童是亚洲未来的栋梁。

星展集团的15,000名员工，受集团积极地鼓励，参与回馈社区的活

动。2010年，我们的员工在新加坡、香港、中国、印度、印尼及台湾这六大主要市场，继续参与社区改善民生和帮助孩子获得教育机会的工作。

新加坡

2010年7月，24名新加坡星展同仁参与了儿童癌症基金的“散发希望”筹款活动。每名员工都剃掉他们的头发，以表示对患癌儿童的扶助。他们的付出，让星展能为儿童癌症基金筹得超过5万8千新元。这笔款项将拨入基金会的“心灵疗程游戏”治疗项目及“重返校园”项目。

2010年10月1日的新加坡儿童节，星展财资与市场部的员工捐出了11万8

千新元给海峡时报学校零用钱基金。这个基金给予有需要的儿童零用钱，帮助他们支付餐费、巴士费及其他上学费用。

星展集团也是2010年8月在新加坡举行的首届青年奥运会的银行伙伴。这项国际体育盛事不但为年轻运动员提供竞争平台，也让他们有机会参与一系列富有创意的学习课程。

作为星展集团的一份子，储蓄银行在过去的134年里，为世代代的新加坡人服务。人们亲切地称它为“人民的银行”，而储蓄银行也以“深耕邻里、以您为先”为荣。自1960年代开始，储蓄银行就已经深入儿童社

为亚洲创造更美好的未来

群，向他们灌输储蓄的良好价值观。在2010年，我们连续第二年举办一项慈善义跑活动，为急需资助的新加坡儿童筹得32万5千新元。多达5,500人，包括3,500名儿童参与了储蓄银行Run for Kids 2010的活动。

自2009起，储蓄银行就跟在新加坡提倡活跃乐龄概念的独立机构—活跃乐龄理事会合作，对战后婴儿潮世代及年长新加坡人的财物需求提供解决途径。两家机构运用各自的专长及网络，为45岁以上的人士提供金融产品与服务及合适的项目，帮助他们享有健康的生活，并为将来的生活所需做好财务准备。

我们推展储蓄银行活跃邻里计划，此项目聘请年长的新加坡公民，来帮助其他年长人士在储蓄银行进行银行交易，并教导他们如何使用各种自助式的银行服务机。此外，年长人士也能从一系列财务知识中受益，以及从回馈计划中享用餐与旅游的优惠。在2010年5月，两家机构联合推出新加坡第一张提供现金回扣的转帐卡—储蓄银行活跃卡；它是专为帮助年长客户提升他们的生活素质而设计的。截至2010年底，已有超过7万7千名年长人士拥有储蓄银行活跃卡。

香港

社会企业家积极推动社会创新以改善他们所处的社区环境。星展集团义不容辞地支持他们的发展。

在香港，星展社企计划继续更上一层楼。这个旗舰性的社区活动计划已经进入第三年，并吸引了当地不少企业及中学生的参与；超过1500名学生出席了5个讲座及一个为期两天的企业交易展，吸取了宝贵的商业知识及技能。其中一些学生还有机会学以致用，在维多利亚公园的农历新年花市，经营由星展集团所赞助的摊位。超过30名星展员工担任义务导师，全程指导学生如何经营一盘生意。

此外，星展银行香港的同仁跟他们的亲朋好友，连续第9年参加2010年1月份举行的香港公益金百万行。星展集团的1,000人大队也连续第9年获颁“杰出步行队伍”的荣衔，以肯定他们为慈善尽力，筹得11万7千港元用以支持当地的儿童及青少年公益事业。

中国

在中国，星展集团跟上海慈善基金会合作，设立一个总值25万新元的基金，为在当地的外省小孩提供奖学金。部分基金已捐献给金山区的两所外省



1,500名学生参与了香港的星展社企计划活动。



星展集团执行总裁高博德为储蓄银行POSB Run for Kids活动挥旗起跑。活动为贫困儿童筹得32万5千新元。

小孩就读的学校，让学生有更好的学习环境、器材与图书馆设施。2010年10月，我们的20多名志愿员工也陪同100名外省来的学生到上海世博会参观。



在上海一个培养团队精神的活动上，900名星展银行中国的同仁齐心协力组合出星展集团的企业标志。

印度

2010年1月17日，数以千计的民众参与了孟买马拉松。这是印度最大的慈善筹款活动之一，筹款的目的是资助各类慈善组织的活动。60名星展印度的员工参加了这段6公里的追梦行，以支持我们的非政府组织伙伴 - Aseema 及 Mumbai Mobile Crèches。星展印度员工在这项活动中帮助专为贫困孩童提供教育的两个受益机构筹得超过1万3千新元。

星展集团也捐献超过170万卢比，帮助Aseema为一所教育中心搭建设施。除了捐款外，30多名星展员工也在2010年2月到离孟买150公里以外的一个偏远部落村落去，亲自动手帮忙搭建教育中心的设施。



星展集团员工伸出援手，协助建造印度的一所教育中心。

2010年，星展集团在孟买的分行也接待了35名来自Aseema的学生，让学生学习更多有关银行业的知识以及了解储蓄的重要性。

印尼

星展集团跟印尼街童机构 (Indonesian Street Children Organisation) 合作，帮助550名贫困儿童能接受数年的教育。我们在2010年捐助4.25亿印尼盾给街童机构。星展银行印尼的志愿员工也协助教导在雅加达贫民区的儿童。

星展集团也在2010年向印尼巴东的灾民伸出援手。2009年巴东大地震摧毁无数家园，星展银行印尼展开一项慈善筹款活动，为仁人家园 (Habitat for Humanity) 筹得10亿印尼盾。此外，我们的员工也积极参与灾区的重建工程，协助建造的43栋房子在2010年11月完工。

台湾

星展台湾在2010年及2011年将捐献500万新台币给台湾儿童暨家庭扶助基金会，帮助500名儿童上学。这是星展集团于2009年开展的“Happy Ever Asia Relay”计划的一部分。在这个计划下，为协助亚洲的贫困儿童，我们在区域里各个市场的员工提出了不少创新点子筹款。



星展印尼的员工正在教导雅加达的贫困儿童。

打造星展集团成为令人渴盼的工作场所

人才是我们最重要的资产；为员工提供培训与发展，是星展集团珍惜人才计划的重要支柱。

为了确保我们的员工都能胜任地为服务客户，我们在2010年设立星展培训中心，以推动卓越的产品与服务，以及领导能力与人才管理培训工作。我们在新加坡、香港及上海拥有最先进的培训中心，总面积高达35,000平方英尺，提供一整套完整及全面的培训与发展课程，包括职能培训及有关培养领导能力的讨论会。2010年，我们进行了超过10万小时的培训，比上一年度增多42%，这突显了我们对培训与发展的重视。

我们也继续推行长远的区域策略性运作安排规划，综合并浓缩各个市场的营运据点。这促使星展集团提升营运效率及生产力，加强了各个部门之间

为亚洲创造更美好的未来

的联系，并能更迅速地回应客户的需求。我们的员工也对新的工作地点，更为舒适的工作环境感到满意。

- 在中国，星展集团目前在上海新金融中心，位于东方明珠电视塔旁的星展银行大厦运作；营运据点拥有10万7千平方英尺的面积。迁入新总部是星展集团一个重要的里程碑。
- 在新加坡，我们总值2.5亿新元量身建造的星展亚洲中心在9月正式开幕。这个总面积34万平方英尺的新设施，位于樟宜商业园，有超过3千名员工在那里办公，占星展集团新加坡员工总数超过4成。他们多数是负责科技、营运及支援功能的员工。
- 在台湾，我们的员工也在新的和更舒适的办公楼工作。2010年10月，大约500名主要是负责支援功能的员工，迁入位于内湖的科技园内，总面积4万6千平方英尺的台北中心。我们的台湾总部将在2011年上半年，搬迁到位于信义区的新光信义金融中心。

除了提升工作环境外，星展集团也投资在我们的员工身上，并致力于提升员工的福利。为了回馈员工所付出的努力，我们在新加坡、香港、中国、印尼及台湾都举办了年度晚会。星展集团新加坡的4,200名同仁出席了在圣淘沙名胜世界会展中心举行的晚宴，而大约3,000名香港员工则在亚洲国际博览馆出席了星展香港首次举行的年度晚会。星展印尼也举办了一个星光熠熠的晚会，800名员工打扮成著名影星，在这个取名为“星展印尼电影星光大道”的欢乐盛宴上热情表演。



星展中国新总部位于上海金融区中心。

为后代保护环境

除了支持儿童社群及提倡教育，星展集团也身体力行节约能源及资源，为后代保护我们的自然环境。

2008年，星展集团展开一项环境可持续性活动，我们继续努力营造更加绿化的工作环境。星展集团目前在新加坡、香港及台湾所有的业务部门都设有再循环废料收集箱。只要能力所及，我们都会使用可分解再循环的杯子及节约能源的电器。我们也重新整合星展集团发展数据中心的伺服器数量，估计接下来能够减少高达50%的用电量。

随着新加坡、香港及中国的许多员工都迁入新的营业地点办公，目前大约有30%的工作团队，在获得有关当局认证的绿色建筑内工作。例如新加坡的星展亚洲中心，就获得建设局颁发的绿色建筑标志金奖，以肯定它达到节约能源与用水，并提倡更健康工作环境的要求。

昂首前进

当星展集团在亚洲继续扩展业务品牌时，我们也继续为建设一个更美好的亚洲努力。我们依旧全心全意地回馈社会、投资在员工的培训及工作环境，并寻找更多途径为客户提供更好的服务。



当青奥会圣火传递的火炬手途经新加坡珊瑚道时，星展集团同仁同声为他们欢呼打气。

集团资料

董事会

余林发
– 主席
(2010年5月1日受委任)

高博德
– 执行总裁

洪光华
Bart Broadman

Andrew Buxton

郑维志

吴幼娟

柯宗盛

Ravi Menon

John Ross

赵亮溪
(2010年10月1日受委任)

许文辉
(2010年4月30日卸任)

审计委员会

赵亮溪

– 主席

洪光华

郑维志

Ravi Menon

余林发

提名委员会

John Ross

– 主席

洪光华

吴幼娟

Ravi Menon

余林发

董事会风险管理委员会

吴幼娟

– 主席

Bart Broadman

Andrew Buxton

John Ross

余林发

赵亮溪

董事会执行委员会

余林发

– 主席

吴幼娟

高博德

薪酬与管理发展委员会

柯宗盛

– 主席

Bart Broadman

郑维志

吴幼娟

余林发

集团秘书

洪秀卿

集团执行委员会

高博德

– 执行总裁

林淑慧

– 集团财务总监

David Gledhill

– 集团科技与营运部

伍维洪

– 财资与市场部

Elbert Pattijn

– 集团风险管理总监

陈琪君

– 消费银行业务部

王开源

– 机构银行业务部与国际营运部

集团管理委员会

包括集团执行委员会以及下列成员:

洪德林

– 资本市场部

Sanjiv Bhasin

– 星展银行印度

陈亮丞

– 星展银行台湾

Kenneth Fagan

– 集团法律、条规监管与秘书处

邱怡和

– 机构银行中小企业业务部

林鑫川

– 集团审计部

林森成

– 星展银行新加坡

魏洪英

– 集团推广策略与传讯部

庞华毅

– 星展银行香港

Theresa Soikkeli

– 集团人事部

陈国强

– 星展银行印尼

陈淑珊

– 财富管理部

张在荣

– 星展银行中国

注册处

Tricor Barbinder 证券登记服务
(Tricor 新加坡私人有限公司分属部门)

克罗士街8号

#11-00, PWC大厦

新加坡邮区 048424

电话: (65) 6236 3333

传真: (65) 6236 4399

审计师

普华永道会计师事务所

特许会计师

克罗士街8号

#17-00, PWC大厦

新加坡邮区 048424

审计事务合伙人

Dominic Nixon

受委任于:

2008年4月2日

(星展集团控股有限公司)

2008年4月1日

(星展银行有限公司)

公司注册办事处

珊顿大道6号

星展大厦第1塔楼

新加坡邮区 068809

电话: (65) 6878 8888

网址: www.dbs.com

中国
香港
印度
印尼
日本
韩国
马来西亚
新加坡
台湾
泰国
菲律宾
阿拉伯联合酋长国
英国
美国
越南

珊顿大道6号
星展大厦第1塔楼
新加坡邮区 068809
电话: (65) 6878 8888
网址: www.dbs.com

公司注册编号: 199901152M