

20 04

Raport Roczny

>> Nasza wspólna odpowiedzialność

Citigroup pragnie być najbardziej szanowaną instytucją finansową na świecie. Jako duża firma z długą i pełną sukcesów historią odgrywamy bardzo ważną rolę w gospodarce światowej. Wszyscy członkowie Citigroup mają trzy wspólne obowiązki: >>

JESTEŚMY ODPOWIEDZIALNI WOBEC NASZYCH KLIENTÓW

Naszym obowiązkiem jest stawianie klientów na pierwszym miejscu, służenie im jak najlepszą pomocą, oferowanie najwyższej jakości produktów i usług oraz kierowanie się najwyższym stopniem uczciwości.

JESTEŚMY ODPOWIEDZIALNI WOBEC SIEBIE WZAJEMNIE

Naszym obowiązkiem jest zapewnienie pracownikom możliwości rozwoju zawodowego, tak aby mogli oni w pełni realizować swój potencjał. Mamy obowiązek traktować naszych współpracowników z szacunkiem, chronić naszą różnorodność, wspólnie cieszyć się z sukcesów i wspólnie ponosić odpowiedzialność za porażki.

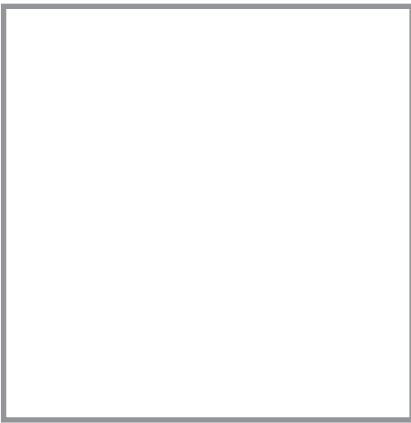
JESTEŚMY ODPOWIEDZIALNI WOBEC NASZEGO BIZNESU

Naszym obowiązkiem jest przedkładanie długoterminowych celów Citigroup nad krótkoterminowymi zyskami poszczególnych jednostek i kreowanie najwyższej wartości dla naszych akcjonariuszy. Musimy respektować lokalną kulturę i aktywnie działać na rzecz społeczności, w których żyjemy i pracujemy. Mamy obowiązek szanować tych, którzy byli przed nami i chronić nasze dziedzictwo dla tych, którzy przyjdą po nas.



Jesteśmy dumni
z naszej tradycji
przywództwa. >>

Od lewej zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara: >> Moses Taylor, finansista, który zaczynał swoją karierę jako kupiec a w połowie XVIII wieku przekształcił Citibank spółkę, od której zaczyna się nasza historia, we wzorcową instytucję finansową. >> Jay Cooke, amerykański bankier, który założył firmę Jay Cooke & Co., z której wywodzi się Smith Barney. Udzieliła ona znaczącego wsparcia finansowego podczas budowy kolei amerykańskiej w połowie XVIII wieku oraz wspomagała Unię podczas wojny secesyjnej w USA. >> Arthur, Herbert i Percy Salomon (pierwszy od prawej) założyli w 1910 roku dom maklerski pod nazwą Salomon Brothers, który rozpoczął działalność w niewielkim biurze w pobliżu Wall Street.



Chuck Prince

DRODZY AKCJONARIUSZE!

W 2004 w wielu sprawach nam się powiodło, lecz nie uniknęliśmy kilku porażek.

Jeśli chodzi o pozytywy, w 2004 roku odnotowaliśmy znakomite wyniki finansowe. Citigroup wypracowała przychody w wysokości 86,2 miliarda USD, generując zysk netto na poziomie 17 miliardów USD. Nasza baza kapitałowa wzrosła o 13 procent do 115,5 miliardów USD (wraz z Uprzywilejowanymi Powierniczymi Papierami Wartościowymi) a suma bilansowa naszej firmy osiągnęła wartość 1,5 biliona USD. Po raz dziewiętnasty z rzędu podnieśliśmy wypłacaną dywidendę, tym razem o 14 procent w skali kwartalnej.

Tam gdzie się nam nie powiodło, spotkała nas ostra krytyka. Nasze dobre imię ucierpiało w Japonii, Wielkiej Brytanii i Europie. Porażki te nie odzwierciedlają jednak ani tego, jaką firmą jesteśmy, ani kim chcemy się stać. Nie stanowią także wyznacznika postaw naszych pracowników – uczciwych i ciężko pracujących ludzi, oddanych klientom i wykazujących się najwyższą uczciwością.

Po raz kolejny przekonaaliśmy się, że siła naszej firmy niesie ze sobą odpowiedzialność, która w równym stopniu, co znakomite wyniki finansowe, przyczynia się do naszego sukcesu. Wyraziliśmy skruchę wobec naszych regulatorów, a teraz przepraszamy także Państwa, naszych właścicieli.

JAKĄ FIRMĄ CHCEMY BYĆ

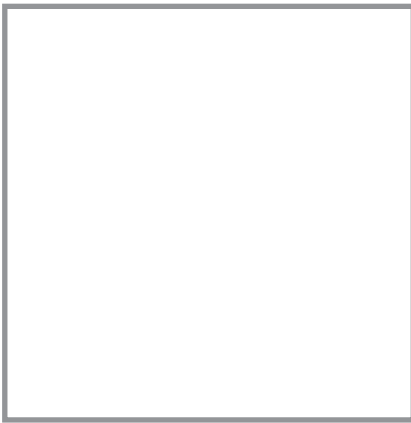
Citigroup pragnie być najbardziej poważaną firmą świadczącą usługi finansowe na świecie. Aby to osiągnąć, rozpoczęliśmy realizację wieloletniego, globalnego programu mającego na celu wzmocnienie naszych wartości i przejście na kolejny stopień rozwoju kultury korporacyjnej.

Pod koniec 2004 roku wraz z Bobem odbyłem szereg spotkań z naszymi pracownikami w jednostkach na całym świecie. Pragnęliśmy rozpocząć tym samym serię bezpośrednich rozmów na temat naszych wartości i przyszłości, kontynuowanych następnie przez Komitet Zarządczy i pozostałych członków wyższej kadry zarządzającej. Dzięki nowoczesnej technologii udało nam się dotrzeć „na żywo” do ponad 35 tysięcy pracowników i do tysięcy ich kolegów.

Rozmawialiśmy o wspaniałej historii tworzonej przez naszych przodków oraz o tym, jak ważne jest kontynuowanie ich dziedzictwa. Mówiliśmy również o potrzebie koncentracji na długofalowym sukcesie firmy oraz o tym, że nie wolno nam poświęcać przyszłości w imię krótkoterminowych zysków. Przedstawiliśmy także naszą odpowiedzialność – wobec naszych klientów, wobec siebie nawzajem i wobec naszej firmy (*patrz wnętrze okładki*).

Pracownicy otwarcie formułowali swoje sugestie i pytania. Przekazaliśmy je kadrze zarządzającej wyższego szczebla i wspólnie opracowaliśmy Pięciopunktowy Plan, mający na celu skoncentrowanie nas wszystkich na wspólnej odpowiedzialności oraz zwiększenie wiedzy na temat historii naszej firmy. Sukces, jakim od wielu lat cieszy się Citigroup zawdzięczamy w dużej mierze bardzo cennej wartości — zaufaniu. Jesteśmy już największą i najbardziej rentowną instytucją finansową na świecie, posiadamy też największy kapitał. Ufamy, że gdy do tych przymiotów dodamy „najbardziej poważana instytucja na świecie”, to nasze możliwości staną się nieograniczone.

Plan mówi o zagadnieniach kulturowych i behawioralnych a koncentruje się na szkoleniach, komunikacji, rozwoju talentów, ocenie wyników i wynagradzaniu za nie oraz kontroli. Każda inicjatywa ma ściśle zdefiniowane cele oraz zawiera opis poszczególnych etapów ich realizacji wraz z ramami czasowymi.



Bob Willumstad

Pragniemy, by każdy pracownik zdawał sobie w pełni sprawę z długofalowego charakteru naszej działalności oraz długoterminowej wartości, jaką stanowi nasza reputacja i marka. Innymi słowy, chcemy, by każdy pracownik posiadał wiedzę na temat tego, co zawsze leżało u podstaw naszej kultury doceniającej dobre wyniki pracy.

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA 2004 ROKU

Mimo, iż w 2004 roku ucierpiało dobre imię naszej firmy, jej wyniki finansowe były bardzo dobre. Dzięki wysiłkom 300 tysięcy pracowników na całym świecie, w 2004 roku po raz kolejny odnotowaliśmy rekordowe rezultaty w wielu kluczowych liniach produktowych.

Globalna Grupa Detaliczna ponownie wygenerowała dobre i jednolite wyniki. Dochód netto wzrósł o 24 procent (wzrost o 20 procent po odejściu zysku po opodatkowaniu z tytułu inwestycji kapitałowej w Sambie) do poziomu 11,8 miliarda USD i stanowił 69 procent zysku Citigroup.

Bankowość Inwestycyjna i Korporacyjna musiała stawić czoła trudnościom na rynkach kapitałowych oraz WordCom i Litigation Reserve Charge, stąd 62 procentowy spadek dochodu netto. Natomiast wyłączając sprzedaż Samby oraz WordCom i Litigation Reserve Charge, odnotowano 23 procentowy wzrost dochodu netto. Znaleźliśmy się na pierwszym miejscu w 12 spośród 25 kategorii League Tables oceniających działalność w dziedzinie gwarancji i doradztwa.

Dochód netto nowo powstałego segmentu Globalnego Zarządzania Majątkiem spadł w 2004 roku o 11 procent (7-procentowy wzrost jeśli nie uwzględnimy opłaty za Japan Private Bank) do poziomu 1,2 miliarda USD, natomiast dochód netto Globalnego Zarządzania Inwestycjami wzrósł o 17 procent do poziomu 1,3 miliarda. Zarządzanie Aktywami odnotowało w 2004 roku zmienne wyniki, choć sekcja Ubezpieczeń na Życie i Rent wypracowała rekordowo wysoki dochód netto na poziomie 1,1 miliarda USD.

Na arenie międzynarodowej nasz dochód netto wzrósł o 43 procent w porównaniu z 2003 rokiem, przewyższając znacznie tempo wzrostu w USA. Na najbliższe lata oczekujemy dalszego silnego rozwoju. Trzeba pamiętać, o tym, że pomimo tak dużej skali naszej działalności, wciąż w relatywnie niskim stopniu realizujemy nasz międzynarodowy potencjał. Dzieje się tak dlatego, iż po pierwsze rynek usług finansowych jest podzielony między wiele firm, a w wielu przypadkach nawet lider rynku posiada bardzo niewielki jego udział. Po drugie, około dwóch trzecich gospodarki światowej sytuuje się poza Stanami Zjednoczonymi natomiast żadna międzynarodowa firma nie może równać się z nami jeśli idzie o międzynarodową platformę dystrybucji.

Na początku 2004 roku mówiliśmy o odejściu naszej firmy od transakcji transformacyjnych w stronę mniejszych, bardziej strategicznych transakcji, które miałyby wypełniać ewentualne luki. Mówiliśmy o lepszym zarządzaniu kapitałem i uwolnieniu zasobów poprzez sprzedaż spółek nie realizujących kluczowych dla nas działań biznesowych. W trakcie roku kontynuowaliśmy koncentrację na organicznym wzroście, dodaliśmy kilka atrakcyjnych przejęć i sprzedaliśmy kilka spółek nie zajmujących się podstawową dla nas działalnością. Najważniejsze z tych transakcji przedstawiamy poniżej:

- W ramach działalności detalicznej nabyliśmy Principal Residential Mortgage, jedną z największych niezależnych firm oferujących kredyty hipoteczne w Stanach Zjednoczonych oraz zobowiązaliśmy się do zakupu Pierwszego Amerykańskiego Banku w Teksasie po uzyskaniu wymaganych pozwoleń. Zakończyliśmy pomyślnie integrację kilku naszych poprzednich nabytków, w tym Washington Mutual Finance Corp. oraz portfeli kart kredytowych Sears i The Home Depot.
- W ramach działalności na rynkach kapitałowych wzmocniliśmy nasz potencjał dzięki nabyciu firmy Knight Trading Group, zajmującej się instrumentami pochodnymi, rozbudowując tym samym skalę

działalności na rynku derywatyw. Ponadto nabyliśmy Lava Trading, dzięki której uda nam się zdobyć pozycję lidera w transakcjach elektronicznych.

■ Uzgodniliśmy sprzedaż Travelers Life & Annuity a docelowo wszystkich podmiotów ubezpieczeniowych Citigroup na rzecz MetLife za 11,5 miliarda USD. Chcemy wykorzystać środki ze sprzedaży na inwestycje o większej rentowności i większym potencjale wzrostu.

■ Wprowadziliśmy Model Alokacji Kapitału Ryzyka w celu usprawnienia alokacji naszego kapitału i zapewnienia równowagi wzrostu i zysków.

■ Sprzedaliśmy podmioty nie wpisujące się w strategiczny model naszego biznesu; na przykład firmę CitiCapital's Transportation Finance w Ameryce Północnej, Citicorp Electronic Financial Services Inc oraz udziały w Sambie.

■ Wypracowaliśmy rekordowe zyski w ośmiu z dziewięciu naszych kluczowych linii produktowych (patrz „9 Kluczowych Linii Produktowych”, strona 23) co potwierdziło, iż potrafimy oferować szeroki wachlarz produktów spełniających potrzeby klientów.

■ Utrzymaliśmy pozycję lidera w kartach kredytowych i finansowaniu konsumenckim i zakończyliśmy rok zdobywając 13 kwartał z rzędu pierwsze miejsce wśród instytucji zajmujących się gwarancjami na globalnym rynku długu i kapitału.

■ Na arenie międzynarodowej nabyliśmy KorAm Bank w Korei, największą do tej pory inwestycję Citigroup w Azji oraz umocniliśmy strategiczną pozycję na olbrzymim rynku chińskim wraz z wydaniem wspólnie z Bankiem Rozwoju Shanghai Pudong pierwszej w tym kraju karty kredytowej.

Mówiliśmy już o tym wielokrotnie, ale warto powtórzyć: nasze wyniki stale potwierdzają, jak olbrzymią przewagę daje nam platforma Citigroup. Nasz rozmiar i globalny zasięg niosą ze sobą możliwości dalszego wzrostu i realizacji oszczędności kosztowych, których nie są w stanie przeprowadzić nasi konkurenci. Różnorodność naszej firmy pomaga nam łatwiej niwelować przeciwności i trudności, jakich doświadcza jedna jednostka w chwili, kiedy z kolei swoje sukcesy osiąga inna jednostka. Zróżnicowanie naszej wiedzy i umiejętności pomaga nam dzielić się technologią, infrastrukturą i back officem, co pozwala oszczędzać koszty i tworzyć nowe produkty, by jeszcze skuteczniej obsługiwać naszych klientów.

Aby stać się najbardziej poważną firmą oferującą usługi finansowe, musimy kontynuować wdrażanie naszych strategicznych celów takich jak: rozwój międzynarodowej sieci, dalszy wzrost działalności detalicznej a także przyczynić się do tego, aby nasza bankowość korporacyjna i detaliczna była na najlepszym poziomie w swojej klasie.

SPOŁECZEŃSTWO

Kluczowym elementem na naszej drodze ku tytułowi najbardziej poważanej instytucji finansowej na świecie jest działanie na rzecz społeczeństwa.

W kwietniu Citigroup i Citigroup Foundation ogłosiły, że w ciągu dziesięciu lat przeznaczą na finansowanie edukacji sumę 200 milionów USD. W tym celu powołano Biuro Edukacji Finansowej, współpracujące z jednostkami Citigroup, którego zadaniem będzie ułatwienie klientom podejmowania właściwych decyzji finansowych, poprawiających jakość ich życia.

Ponownie znaleźliśmy się na prestiżowym Światowym Indeksie Zrównoważonego Rozwoju Dow Jones (Dow Jones Sustainability World Index) i FTSE4Good Index, wyróżniającym firmy, które odgrywają wiodącą rolę w ustanawianiu standardów zrównoważonego rozwoju i wykazują się dobrymi wynikami w pracy na rzecz środowiska i działań socjalnych, odnosząc również sukces finansowy.

Jednym z największych wspieranych przez nas finansowo partnerów jest Habitat for Humanity International, któremu wspólnie z Banamexem przekazaliśmy środki na realizację przedsięwzięcia Jimmy Carter Work Project 2004 w Meksyku. Byliśmy zaszczytzeni dowodząc grupą około 40 pracowników, którzy pomagali w odbudowie 75 domów dla rodzin z Puebla.

Kiedy pod koniec grudnia 2004 wybrzeża Południowej Azji zostały zniszczone przez tsunami, Citigroup i nasi pracownicy przeznaczili ponad 10 milionów USD (stan na luty 2005) na pomoc ofiarom żywołu. Ponadto setki naszych pracowników zdecydowało się na dobrowolną pracę na rzecz poszkodowanych.

(Więcej informacji na temat naszych działań na rzecz społeczeństwa znajdą Państwo w rozdziale „Społeczeństwo Globalne” na stronie 21).

NASI LUDZIE

Podczas rozmów z pracownikami na temat naszej firmy i tego, co trzeba zrobić, byśmy byli najbardziej poważaną instytucją oferującą usługi finansowe na świecie, mogliśmy na własne oczy przekonać się o ich pasji i oddaniu firmie oraz usłyszeć wiele bardzo interesujących sugestii. Jest dla nas oczywiste, że naszym ludziom zależy na firmie i że gotowi oni są zrobić wszystko co wskazane, by rozwijała się ona długofalowo we właściwym kierunku.

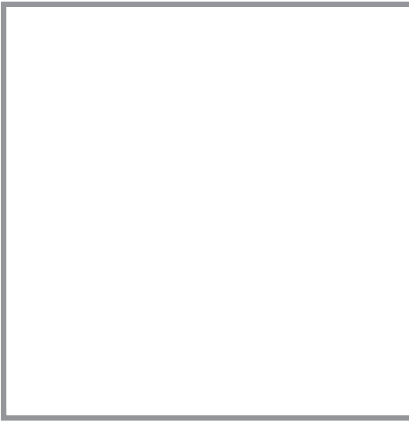
W dużej mierze to właśnie dzięki naszym utalentowanym pracownikom, którzy dążą do sukcesu i ponoszą pełną odpowiedzialność za swe działania, udaje nam się sprostać potrzebom klientów, akcjonariuszy i firmy. Nasi pracownicy cenią sobie pracę w grupie, są dumni z tego co robią i uczciwie wypełniają swoje obowiązki. To właśnie takie wartości cenimy sobie w naszych pracownikach i tego też w nich szukamy, kiedy po raz pierwszy wprowadzamy nowy talent do naszej organizacji.

Staramy się, by Citigroup była atrakcyjnym miejscem pracy. O tym, że nasze wysiłki przynoszą dobre rezultaty najlepiej świadczą liczne nagrody, jakie Citigroup otrzymuje co roku jako dobry pracodawca. W 2004 odebraliśmy szereg wyróżnień, w tym jedno napawające nas szczególną dumą: trafiliśmy na listę stu najlepszych firm dla matek pracujących stworzoną przez magazyn Working Mother. Ponadto zajęliśmy drugie miejsce na liście magazynu Fortune, przedstawiającej firmy, w których najchętniej pracują posiadacze tytułu MBA oraz także drugie miejsce na liście magazynu DiversityInc, która obejmuje 50 firm wykazujących się najszerzej zakrojoną różnorodnością.

PRZYSZŁOŚĆ

Podstawy naszego biznesu są stabilne, nasza marka jest silna, a skala działania nie ma sobie równych. Jesteśmy niezwykle dumni z dotychczasowych osiągnięć naszej firmy, z pasją podchodzimy do aktualnie realizowanych zadań, które mają wypełnić dziedzictwo przeszłości, głęboko wierząc we wspaniałą przyszłość Citigroup.





Sandy Weill

DRODZY AKCJONARIUSZE!

Zaangażowanie i oddanie interesom Citigroup i naszych akcjonariuszy, jakie w 2004 roku wykazał Zarząd pomogły ukierunkować naszą firmę na przyszłość i podnieść poprzeczkę jeszcze wyżej niż kilka lat temu, kiedy to ustanawialiśmy nowe standardy zarządzania w naszej branży.

W kwietniu Zarząd oficjalnie mianował przewodniczącego Komitetu Nominacji i Zarządzania (Nomination and Governance Committee) na stanowisko Głównego Dyrektora Wykonawczego (lead director). Przyczyniło się to do zwiększenia równowagi w strukturze Zarządu.

Ponadto, zgodnie z wolą Zarządu dyrektorzy Citigroup nie pełniący funkcji zarządczych spotykali się podczas sesji wykonawczych na każdym posiedzeniu Zarządu. Dzięki tym sesjom, Zarząd zyskał większe możliwości niezależnej weryfikacji wyników firmy oraz sprawdzenia, czy zmiany wprowadzane są w należyty sposób. Członkowie Zarządu potwierdzili również swoje życzenie, aby co najmniej dwie trzecie składu Zarządu stanowiły osoby niezależne. Aktualnie około 70 procent członków naszego Zarządu to osoby niezależne, przy czym wciąż aktywnie poszukujemy nowych niezależnych dyrektorów zarządzających, spełniających nasze standardy doskonałości.

Nasz Zarząd jest bezpośrednio zaangażowany w działania na rzecz firmy na wielu różnych poziomach, szczególnie w ramach sprawdzania, jak realizowana jest odpowiedzialność Citigroup wynikająca z jej strategii, operacji, zobowiązań audytowych i zgodności z przepisami. Nadaje to ton naszej pracy i stanowi czytelny sygnał dla pracowników, że Zarząd blisko śledzi wszystko, co dzieje się w firmie i podejmuje niezbędne działania.

Z dumą dowiedzieliśmy się, że Institutional Shareholder Services uznały, iż praktyki zarządzania korporacyjnego stosowane w Citigroup (stan na luty 2005) są lepsze niż w 77 procentach wszystkich spółek notowanych na liście S&P 500 oraz 95 procentach wszystkich spółek w tym zróżnicowanym sektorze finansowym.

W 2004 dołączyło do nas dwóch nowych członków Zarządu: Anne Mulcahy, Prezes i Dyrektor Zarządzający Xerox Corporation oraz Dr. Judith Rodin, Emerytowana Rektor Uniwersytetu w Pensylwanii a obecnie Prezes-elekt Fundacji Rockefellera. Talentowi Anne Mulcahy i Judith Rodin dorównuje jedynie ich oddanie najwyższym standardom w biznesie, jestem więc przekonany, iż stanowiąc będą one wspaniałą wartością dla naszej firmy.

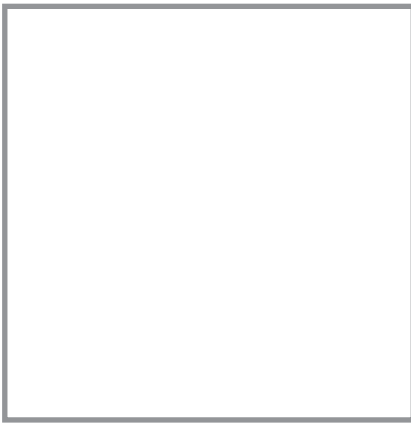
Witając w Zarządzie Anne i Judith, musieliśmy pożegnać się z dwoma bardzo oddanymi i pracowitymi członkami. Pragnę podziękować Arthurowi Zankelowi, który odszedł z Zarządu na emeryturę w 2004 za jego wspaniałe osiągnięcia. Arthur to mądry i odważny przywódca i naszej firmie brakować będzie jego rady. Chcę także wyrazić wdzięczność Andrallowi Pearsonowi, który mimo osiągnięcia wieku emerytalnego zgodził się pozostać w Zarządzie, aby dokończyć pracę Komitetu Sukcesji oraz inne, ważne przedsięwzięcia znajdujące się w jego gestii. Andy odejdzie na emeryturę w kwietniu podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy. Zarówno Andy, jak i Arthur znacząco przyczynili się do sukcesu Citigroup, o czym będziemy się mogli przekonywać jeszcze przez długie lata.

W rok 2005 wchodzimy z nowym dyrektorem, Klausem Kleinfeldem, Dyrektorem Zarządzającym Siemens, o ile oczywiście zdobędzie on Państwa przychyłność. Klaus jest przywódcą w globalnej firmie o wielkiej renomie i z radością oczekujemy na jego wkład w naszą pracę.

Pozwólcie Państwo, że na koniec podzielę się kilkoma uwagami na temat naszej branży. W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych wielu z nas wydawało się, że model przyszłych usług finansowych zasadza się na połączeniu tworzenia produktów finansowych i ich dystrybucji. Wraz z pojawieniem się koncepcji „otwartej architektury” stało się jasne, że dla tak wielkiej globalnej firmy, jaką jest Citigroup dystrybucja stanowi potężniejszą siłę o potencjalnie wyższej rentowności niż tworzenie produktów.

Z tego powodu globalny model stosowany przez branżę zmienia się na korzyść dystrybucji. Dlatego w 2002 roku wydzieliliśmy z naszych struktur Travelers Property Casualty oraz przystaliśmy na sprzedaż Travelers Life & Annuity z początkiem 2005 roku po to, by zainwestować kapitał w bardziej dochodowe obszary. Inne firmy z naszej branży dochodzą właśnie do podobnych wniosków. Prawda jest taka, że nie było i nigdy nie będzie ponadczasowego modelu ani w tej branży ani w żadnej innej – modele podlegają ustawicznym zmianom a żadna z firm nie może pozwolić sobie na chowanie głowy w piasek. Musimy nie tylko przyjąć do wiadomości, że zmiany są stale obecnym elementem naszej pracy, ale także wykorzystać je jako nowe możliwości dla naszego przywództwa.

Mamy wspaniałą i unikalną firmę, odnoszącą bezprecedensowe sukcesy na świecie. Darzę głębokim zaufaniem naszą kadrę zarządzającą i bardzo optymistycznie patrzę w przyszłość, w której będziemy służyć setkom milionów klientów na całym świecie, dostarczać wartość naszym akcjonariuszom i przyciągać najlepsze talenty, stale rozwijając naszą działalność.



Robert E. Rubin

DRODZY AKCJONARIUSZE!

Citigroup, jako największa instytucja finansowa na świecie, odgrywa szczególną rolę w realizacji potrzeb gospodarki światowej i amerykańskiej. Oznacza to ogromną odpowiedzialność spoczywającą na barkach wszystkich pracujących w Citigroup osób, zwłaszcza w momencie gdy, moim zdaniem, prognozy gospodarcze dla Stanów Zjednoczonych i całego świata są niezwykle złożone i niepewne.

Aktualnie musimy stawić czoła poważnym zaburzeniom finansowym zarówno w Stanach Zjednoczonych jak i globalnie, wynikającym z kwestii geopolitycznych, historycznych zmian zachodzących w gospodarkach wielu regionów świata (głównie z powodu wzmacniania się pozycji Chin, Indii i krajów azjatyckich poza Japonią), dalszego rozwoju technologicznego i wielu innych czynników.

Wszystko to stwarza olbrzymie możliwości, ale oznacza także poważne wyzwania, którym będzie musiał poddać zarówno sektor publiczny tworząc odpowiednie polityki, jak i prywatny. W tym kontekście absolutnie niezbędne dla rozwoju gospodarczego każdego kraju i gospodarki światowej jest istnienie efektywnego systemu finansowego, który łączy osoby oszczędzające pieniądze i tym samym tworzące kapitał z osobami korzystającymi z owego kapitału, który pozwala na efektywną alokację oszczędności, umożliwia oszczędzającym osiągnięcie celów w zakresie dochodu i ryzyka oraz dostarcza konsumentom właściwe rozwiązania do realizacji ich potrzeb. Wypełnienie wszystkich tych zadań stało się jeszcze bardziej skomplikowane ze względu na prawdziwą globalizację rynków kapitałowych, ogromne przepływy handlowe w ramach jednego kraju lub między granicami oraz potężne potrzeby finansowe na całym świecie.

Dzięki współdziałaniu wszystkich tych czynników w branży usług finansowych, wielkie globalne instytucje finansowe mogą realizować wiele potrzeb klienta poprzez kapitał, globalne sieci, połączenie różnych produktów i zaawansowaną technologię a także bogatą wiedzę ekspercką. W konsekwencji mamy do czynienia z postępującą konsolidacją branży usług finansowych, koncentracją na modernizacji i reformowaniu systemów finansowych w krajach na całym świecie oraz poglądem, iż silna obecność globalnych instytucji finansowych może znacząco przyczynić się do spełnienia potrzeb lokalnych oraz przyciągnąć kapitał zagraniczny i wymianę handlową.

Dynamicznie zmieniające się otoczenie niesie za sobą wiele wyzwań dla Citigroup, ale stwarza również ogromne możliwości w obsłudze klientów, szanse na wspaniałe kariery dla naszych pracowników, może być również źródłem satysfakcji dla naszych akcjonariuszy. Citigroup szczyci się długą i bogatą historią w obszarach, których działa. Warto w tym miejscu wspomnieć o pionierskich operacjach banku międzynarodowego Schroders i Citigroup, przywództwie Salomon Brothers w wielu obszarach handlu, zarządzania aktywami i bankowości inwestycyjnej, udostępnieniu nowoczesnej bankowości całym narodom dzięki Banamexowi i Bankowi Handlowemu czy zaoferowaniu klientom specjalistycznego doradztwa w dziedzinie zarządzania majątkiem poprzez Smith Barney i Citigroup Private Bank. Z pewnością jedną z najważniejszych lekcji, jakie przekazuje nam historia tej firmy jest znaczenie koncentrowania się na długofalowych celach oraz działaniach, które trzeba wykonać teraz, by zapewnić sobie lepszą pozycję w przyszłości.

Wierzę, że Citigroup jest w stanie sprostać tym wyzwaniom, zrealizować swe zobowiązania i wykorzystać szanse, zarówno teraz jak i w przyszłości. Jednak pamiętając o naszych dotychczasowych dokonaniach, musimy też zdawać sobie sprawę, że każdy dzień jest nowym dniem i niesie ze sobą nowe wyzwania, którym musimy stawić czoło. Naturalnie Citigroup musi w pełni zrealizować narzucone przez regulatorów obowiązki. Jednak w każdej firmie od czasu do czasu pojawiają się problemy. Najważniejsze, by na nie szybko i efektywnie zareagować oraz podjąć kroki mające na celu zminimalizowanie ryzyka ich ponownego wystąpienia w przyszłości. W tym kontekście wiele uwagi, czasu, energii i przemyśleń poświęcono na to, by Citigroup podążała we właściwym kierunku.

Podsumowując, wierzę, iż instytucja ta ma przed sobą świetlaną przyszłość. Mamy szansę zrealizować skumulowany potencjał historii naszej firmy. Do tego potrzebne jest oddanie wszystkich pracowników z Citigroup zasądom, kulturze, wartościom, odpowiedzialności i szansom, jakie wynikają z tej historii. Nie będzie nam łatwo pokonać te wyzwania, ale ufam, że Citigroup z rozwagą i w sposób efektywny realizuje już swój ogromny potencjał.



Dostarczamy
kapitał, chronimy
rodziny, powiększamy
majątek... od niemal
dwustu lat. >>

Od lewej zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara: >> Chromolitografia z 1870 roku przedstawiająca bosego chłopca z parasolem jako symbolem ochrony, czytającego The Travelers Record z napisem „Ubezpieczamy Amerykańską Przygodę”. >> Współczesne logo oddziału Citibank >> Czerwony parasol, symbol firmy odnoszącej największe sukcesy w usługach finansowych na świecie.

>> Globalna Grupa Detaliczna

W Globalnej Grupie Detalicznej dbamy o naszych klientów. Codziennie ich słuchamy i myślimy o nich. Dzięki koncentracji na klientach i dostarczaniu im produktów i usług, których potrzebują, budujemy silne i głębokie relacje. Poprzez sieć dystrybucji, której skala nie ma sobie równych oraz dzięki naszym oddanym pracownikom, w ubiegłym roku zrealizowaliśmy potrzeby 200 milionów klientów, dostarczając pełną gamę rozwiązań finansowych w wielu krajach świata.

Niezależnie od tego, czego zażyczą sobie nasi klienci i gdzie się znajdują, GCG ma dla nich rozwiązania finansowe i potrafi do nich dotrzeć. Czy to poprzez otwieranie pierwszych rachunków bankowych dla nowo przybyłych do USA imigrantów, czy to poprzez produkt Access Account, wydanie pierwszej karty kredytowej w Chinach wspólnie z Bankiem Rozwoju Shanghai Pudong bądź nasz pierwszy oddział w St. Petersburgu w Rosji, GCG kontynuowała budowanie firmy światowej klasy, wypracowując aktualne i przyszłe wyniki.

Dzięki temu nasza bankowość detaliczna z roku na rok rozwija się w sposób zrównoważony i odnotowuje rekordowe zyski, pomimo zmiennej koniunktury gospodarczej. W 2004 roku przychody wzrosły o 15 procent, dochód netto o 24 procent, doszło także do poważnej zwwyżki wolumenów. Wyniki te zawdzięczamy naszej marce, globalnemu zasięgowi, kulturze koncentracji na kliencie, innowacyjnym produktom i usługom oraz bogatej historii.

USTAWICZNY WZROST, DZISIAJ I JUTRO

Organiczny wzrost — koncentracja na nowych klientach, ekspansja do nowych krajów, podniesienie przychodów stanowią jeden z kluczy do sukcesu. Wechodząc

na nowe rynki w 2004 roku, dołożyliśmy wszelkich starań, aby usprawnić i rozwinąć nasze kanały dystrybucji i być bliżej naszego klienta.

Świetnym przykładem może być nasze Finansowanie Konsumenta. W 2004 roku zwiększyliśmy liczbę istniejących oddziałów lub otworzyliśmy nowe placówki w wielu krajach, takich jak Indie, Polska i Brazylia. W Europie, na Dalekim Wschodzie i w Afryce otworzyliśmy łącznie 65 oddziałów, pozyskując 70 tysięcy nowych klientów. W Meksyku, Kanadzie i Stanach Zjednoczonych otworzyliśmy ponad 300 nowych oddziałów. Nasza sieć wzrosła o 30 procent także w Ameryce Łacińskiej; nasze placówki otworzyliśmy również w Australii, Indonezji i Tajlandii.

Istotne znaczenie ma rozwój naszej platformy dystrybucji — zwłaszcza, że rośnie wielkość klasy średniej, której potrzeby bardzo dobrze może spełnić posiadająca wyjątkowo korzystną pozycję na rynku Citigroup. Żadna instytucja finansowa nie może się z nami mierzyć pod względem platformy międzynarodowej. A ponieważ branża usług finansowych jest rozczłonkowana — nasze udziały rynkowe poza Stanami Zjednoczonymi to jakieś dwa procent — w bieżących

trendach demograficznych upatrujemy olbrzymią szansę na zwiększenie naszego udziału rynkowego. Dlatego wzmacniamy swą obecność w takich krajach jak Polska, Rosja, Indie, Chiny, Bazylija i Meksyk.

Na przykład w Brazylii nasze udziały rosną we wszystkich trzech obszarach biznesu: Kartach, Bankowości Detalicznej i Finansowaniu Konsumenta. W ramach działań Finansowania Konsumenta otwarto 19 oddziałów, Citibank zaś otworzył ich osiem. Podnieśliśmy także do 50 procent pakiet akcji w brazylijskiej Creditcard Group. A podczas gdy dwa lata temu mieliśmy bardzo niewiele placówek w Rosji, dziś nasza działalność jest tam bardzo widoczna.

Po wejściu na rynek w listopadzie 2003 roku, obszar Kart odnotował dwunastokrotny wzrost liczby klientów, zaś Bankowość Detaliczna podniosła liczbę klientów z 70 tysięcy na pół miliona.

GCG kontynuowała rozwój firmy poprzez inteligentne i strategiczne przejęcia. Zakupiliśmy Principal Residential Mortgage, jedną z największych niezależnych instytucji kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych oraz Bank KorAm, naszą największą azjatycką inwestycję, posiadającą 223 oddziały na terenie Korei.



Zobowiązaliśmy się także do zakupu, po uzyskaniu stosownych zezwoleń, Pierwszego Banku Amerykańskiego o aktywach na poziomie 3,5 miliarda USD oraz silnej obecności komercyjnej i sieci ponad 100 oddziałów w Teksasie. Ponadto, zakończyliśmy integrację Washington Mutual Finance Corp. i kontynuowaliśmy integrowanie portfeli Sears i The Home Depot Credit Card.

MARKA

Nasza marka to kontrakt zawarty z klientem. Nieustannie ją tworzymy i promujemy na całym świecie. W 2004 roku klienci docenili nasze wysiłki w tej mierze i Interbrand uznał Citigroup za wiodący światowy bank usług finansowych oraz przyznał jej 13 pozycję wśród wszystkich firm. Ponadto, jedna z naszych reklam telewizyjnych dotycząca rozwiązań przeciwko kradzieży danych osobowych Citi Identity Theft Solutions zdobyła w Stanach Zjednoczonych nagrodę Emmy.

Z sukcesem naszej marki wiążą się szanse: jesteśmy największym dostawcą kart na świecie, największą światową instytucją kredytową świadczącą usługi dla ludności oraz największą na świecie firmą detaliczną – pod tym względem nie mamy sobie równych. W Azji Citibank utrzymał pierwszą pozycję wśród marek oferujących usługi finansowe, jest także wiodącym dostawcą kart kredytowych i usług zarządzania majątkiem zamożnych klientów. Citibank jest także podstawowym dostawcą kart kredytowych na Węgrzech, w Pakistanie, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Egipcie i Polsce, gdzie w maju 2004 roku wydaliśmy pięćset tysięczną kartę kredytową.

PRODUKTY I USŁUGI NA SKALĘ ŚWIATOWĄ

Chcemy dawać naszym klientom możliwość wyboru, co oznacza wsłuchiwanie się w ich potrzeby oraz oferowanie produktów i usług, których chcą i potrzebują.

Dzięki Citipro, własnemu narzędziu analizy finansowej, możemy dostosować oferowane przez nas rozwiązania finansowe do każdego klienta, a wielokrotnie nagradzana bankowość online i usługa regulowania płatności daje klientom swobodę i elastyczność, pozwalając im korzystać z usług bankowych tak jak sobie tego życzą i kiedy tylko chcą. Poprzez rewolucyjne produkty, takie jak rachunek Access, Citibank wprowadził na rynek usług finansowych tysiące mniej zamożnych konsumentów.

Obszar Kart wprowadził w 2004 szereg innowacyjnych produktów w Stanach Zjednoczonych, w tym kartę CitiPremierPass, oferującą łatwy sposób zbierania punktów i ich wymiany; nową kartę CitiBusiness pomocną w rozwijaniu działalności gospodarczej oraz sieć ThankYou Redemptions, w ramach której klienci wymieniają nagromadzone punkty na atrakcyjne nagrody. W Azji wprowadziliśmy nowe karty, takie jak Citibank Ultima dla najwyższego segmentu rynku i pierwszą w regionie kartę z opcją cash back.

W Ameryce Północnej obszar Finansowania Konsumenta znacząco podniósł zyski i bazę klientów dzięki wprowadzeniu gamy nowych, innowacyjnych produktów oraz wiodących w branży praktyk w działalności kredytowej. W Japonii zainstalowaliśmy nowe automaty kredytowe oraz zoptymalizowaliśmy telefoniczne i internetowe kanały sprzedaży, ułatwiając klientom kontakt z nami.

W regionie Azji i Pacyfiku obszar Finansowania Konsumenta pozyskał w 2004 roku ponad milion klientów a CitiGold Wealth Management zdobył w samym tylko 2004 roku większą liczbę klientów niż w 2003 i 2002 roku łącznie.

HISTORIA

W Citigroup jesteśmy dumni z naszej bogatej historii sięgającej 1812 roku. W 2004 roku obchodziliśmy stulecie działalności w Panamie, dziewięćdziesięciolecie biznesu w Argentynie i siedemdziesięciopięcioletnie naszej obecności w Kolumbii.

Nasza przeszłość daje nam wizję i siłę, oczekiwania i szanse. Daje nam również olbrzymią przewagę w jednej z najbardziej konkurencyjnych branż na świecie. Musimy kontynuować wysiłki poprzez oferowanie klientom najlepszych i najbardziej innowacyjnych produktów i usług oraz utrzymanie nie mającego sobie równych systemu dystrybucji.

PODNOSZENIE JAKOŚCI ŻYCIA W SPOŁECZEŃSTWIE

We wszystkich społecznościach, w których żyją i pracują nasi pracownicy i klienci, dostarczamy rozwiązania i usługi, które pomagają uczynić życie lepszym. Chcemy odcisnąć pozytywne piętno na społeczeństwie poprzez wspomaganie rozwoju społeczności lokalnych, kredyty hipoteczne, edukację finansową oraz cały wachlarz produktów i usług, dzięki którym klienci nabierają racjonalnego, praktycznego podejścia do pieniędzy.

Na przykład bardzo pomyślny okazał się pierwszy rok naszego programu tanich kredytów mieszkaniowych, w ramach którego podjęliśmy dziesięcioletnie zobowiązanie finansowe na poziomie 200 miliardów USD. Do końca 2004 roku udzieliśmy kredytów w łącznej kwocie 67 miliardów USD. Zawarliśmy także umowę ze Stowarzyszeniem Organizacji ds. Reform Lokalnych (Association of Community Organisations Reform Now, ACORN) na świadczenie jego członkom usług w zakresie tanich kredytów i edukacji finansowej. Umowa ta jest podobna do porozumień, które podpisaliśmy z Amerykańskim Stowarzyszeniem ds. Pomocy Sąsiedzkiej (Neighbourhood Assistance Corporation of America) i Krajowym Centrum Szkoleń i Informacji (National Training and Information Centre). Ponadto w ubiegłym roku Citibank Community Development przekazał w formie kredytów ponad 1,5 miliarda USD, przyczyniając się do powstania około 10,000 mieszkań dla rodzin o niskich i średnich dochodach.

Nasz model biznesowy pozwala nam konsekwentnie dostarczać zadowalające wyniki oraz realizować cele rozwojowe. Jesteśmy najlepszą w branży instytucją pod względem zarządzania i rozwoju w obszarze Kart, Finansowaniu Konsumenta i Bankowości Detalicznej w skali globalnej. Już dzisiaj działając na całym świecie tworzymy GCG przyszłości, dla naszej firmy i dla wszystkich jej klientów.



Jesteśmy tam
od początku:
na ziemi.
W powietrzu.
Online. >>

Od lewej zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara: >> Oddział w Harbin na północy Chin w latach dwudziestych. >> Obraz Roberta Hallocka z 1957 roku zatytułowany „Odrzutowiec”, opublikowany w magazynie Fortune jako część kampanii informującej o naszym wkładzie finansowym w tworzenie szybszych i bezpieczniejszych samolotów, w tym silnika odrzutowego. >> Smith Barney access: obsypana nagrodami witryna internetowa Klienta Prywatnego.

>> Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

Nasza Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna (CIB) realizuje najśmielsze zamierzenia dla klientów na całym świecie. Żadna inna instytucja finansowa nie jest tak oddana realizacji celów swych klientów - nasz zróżnicowany i utalentowany personel w około 100 krajach służy radą firmom, rządów oraz instytucjom, pomagając im w skutecznym wypełnieniu strategicznych zamierzeń. Znamy naszych klientów i ich rynki, w wielu krajach działamy od 100 lat, kształtując i rozwijając ich gospodarkę i infrastrukturę.

Żadna firma działając na rynkach kapitałowych i w bankowości inwestycyjnej nie może poszczycić się szerszym globalnym zasięgiem, żadna też nie jest od nas bardziej innowacyjna. Tworzymy rozwiązania dla tysięcy emisarzystów i inwestorów, zapewniając im optymalny dostęp do rynków kapitałowych. Jesteśmy też najskuteczniejsi w realizacji coraz bardziej złożonych rozwiązań płatniczych i bankowości transakcyjnej, czego wymaga od nas globalna ekonomia.

DOSTOSOWANIE DO POTRZEB KLIENTA

W 2004 roku kontynuowaliśmy wysiłki zmierzające do dostarczania klientom najlepszych w swojej klasie produktów, usług i możliwości ich realizacji. Aby tego dokonać, zreorganizowaliśmy naszą działalność, dzieląc ją na trzy grupy: Bankowość Globalna, Globalne Rynki Kapitałowe i Globalne Usługi Transakcyjne. Dzięki nowej strukturze nasza organizacja lepiej przystosowuje się do klienta, bardziej na nim koncentruje, co skutkuje lepszym dostosowaniem typu produktu i zasięgu geograficznego do potrzeb klienta oraz wzmacnia dyscyplinę wykorzystywania naszych zasobów.

W ciągu ostatnich kilku lat klienci mogli skorzystać ze współpracy z prawdziwie ujednoliconym bankiem korporacyjno-inwestycyjnym. Nowa struktura pozwala nam skuteczniej reagować na potrzeby klienta oraz oferować mu kompleksowe usługi w oparciu o podejście globalne, uwzględniające jego unikalne potrzeby.

INWESTOWANIE W BIZNES

W 2004 roku kontynuowaliśmy inwestowanie w biznes, by lepiej realizować cele naszych klientów, rozwijać możliwości produktowe i zwiększać udziały w rynku. Przejęcie przez nas Banku KorAm, szóstego pod względem wielkości komercyjnego banku w Korei podniosło naszą zdolność obsługi krajowych i międzynarodowych klientów korporacyjnych. Połączone jednostki Citigroup i KorAm stanowią aktualnie piątą pod względem wysokości dochodów instytucję finansową w Korei. Dzięki tej transakcji naszej bankowości korporacyjnej w Korei przybyło 30 tysięcy klientów.

Jeśli chodzi o działalność kapitałową, wzmocniliśmy nasze możliwości wykonawcze i produktowe nabywając Lava Trading, lidera w elektronicznym przetwarzaniu transakcji i systemach zarządzania zamówieniami typu sell-side. Dzięki Lava Trading nasi klienci instytucjonalni mają możliwość skorzystania z najbardziej wyszukanego i funkcjonalnego systemu handlu elektronicznego dostępnego na rynku, czyli technologii, która uzupełnia i wzmacnia nasze istniejące platformy i produkty.

Zakupiliśmy także działającą na rynku instrumentów pochodnych firmę Knight Trading Group, drugiego pod względem wielkości dealera opcji i specjalistę w dziedzinie około 500 klas opcji. Ta transakcja podnosi nasze możliwości w dziedzinie derywatów, znacznie poszerza skalę naszego działania na amerykańskim rynku kapitałowym, pozwalając na najwyższej klasy market-making i order-routing. Tym samym jesteśmy w stanie sprostać rosnącemu wśród naszych klientów zapotrzebowaniu na instrumenty pochodne i transakcje z ich udziałem.



Nasze Globalne Usługi Transakcyjne (GTS) ogłosiły przejęcie krajowych operacji powierniczych, rozliczeniowych i obsługi funduszy ABN Amro na ośmiu rynkach Europy i Azji, łącznie z nagradzanymi holenderskimi firmami powierniczymi. GTS, będący liderem w dziedzinie krajowych i ponadgranicznych usług transakcyjnych, został po raz trzeci z rzędu uznany przez Institutional Investor najlepszą globalną instytucją powierniczą i podniósł wartość zarządzanych przez siebie aktywów z 6,4 trylion USD na 7,9 trylion USD. Na Bermudach, będących jednym z najważniejszych światowych centrów funduszy zabezpieczających typu hedge fund, nowa linia produktowa GTS pod nazwą Obsługa Funduszy została uznana za najlepszą w klasie dzięki Zarządzaniu Funduszami Wzajemnymi i Zarządzaniu Funduszami Zabezpieczającymi.

SŁUŻBA KLIENTOM

Nasza wiodąca pozycja na rynku odzwierciedla jedną z naszych największych sił: dostarczamy rozwiązania klientom na wszystkich dostępnych rynkach. W ciągu ostatnich czterech lat potrzeby klientów ewoluowały wraz ze zmianami rzeczywistości rynkowej i trendów ekonomicznych. W 2000 i 2001 roku zaoferowaliśmy klientom obciążonym problemami kredytowymi i ograniczeniami kapitałowi szereg innowacyjnych produktów. A wraz z powrotem dobrej koniunktury w ciągu ostatniego półtora roku, doradzaliśmy i realizowaliśmy wiele najbardziej znaczących transakcji 2004 roku.

Kilka z nich przedstawiamy poniżej:

W 2004 roku Citigroup działała jako doradca Cemexu, jednej z wiodących firm meksykańskich, przy ponadgranicznym przejęciu RMC w Wielkiej Brytanii oraz była jednym z bookrunnerów wartej 5,3 miliarda USD wielowalutowej globalnej linii kredytowej. Dzięki tej transakcji, będącej największą akwizycją przeprowadzoną w Ameryce Łacińskiej, Cemex wzmocnił swą pozycję w branży cementowej, obniżył koszty kapitału i stworzył nowe możliwości wynikające z redukcji kosztów i wyższej efektywności osiągniętej dzięki zastosowaniu najlepszych praktyk.

Doradzaliśmy przy propozycjach zjednoczenia Royal Dutch Petroleum z Schell Transport i Trading w jedną spółkę matką, Royal Dutch Shell plc, o wartości 190 miliardów USD, która stałaby się giełdową potęgą w branży paliwowej. Zakłada się, że realizacja tych propozycji doprowadzi do uproszczenia zarządzania tym podmiotem, na czym skorzystają akcjonariusze zarówno Royal Dutch, jak i Shell.

W Azji doradzaliśmy Westfield Group z Australii przy fuzji trzech globalnych majątkowych funduszy powierniczych wycenionych na 34 miliardy dolarów australijskich. Pełniliśmy także rolę organizatora i bookrunera przy finansowaniu mostowym o wartości 2,25 miliarda USD oraz wielowalutowej linii kredytowej o wartości 4 miliardów USD; działaliśmy jako bookrunner przy pierwszej emisji obligacji o wartości 2,6 miliarda USD, będącej największą pożyczką udzieloną w dolarach amerykańskich korporacji australijskiej. Transakcje te zapewniły Westfield Group łatwiejszy dostęp do kapitału poprzez amerykański rynek obligacji oraz ograniczyły koszty finansowania dzięki wykorzystaniu tańszego kapitału ze Stanów Zjednoczonych.

To, że slyniemy z tworzenia unikalnych rozwiązań pomogło nam w otrzymaniu zlecenia doradztwa przy budowie transatlantyckiego rurociągu przez British Petroleum i rząd Azerbejdżanu. Zaoferowaliśmy zautomatyzowany system przesyłania płatności sprzedawcom i dostawcom na całym świecie w ich walutach krajowych, bez konieczności tworzenia nowej i złożonej infrastruktury bankowej.

Republika Kolumbii wybrała Citigroup na jedyne organizatora emisji obligacji rządowych w peso kolumbijskim, których wykup rozpocznie się w marcu 2010. Była to pierwsza znacząca emisja tego typu w walucie lokalnej przeprowadzona na rynku międzynarodowym. Dzięki tej transakcji Kolumbia ograniczyła ryzyko wymiany zagranicznej przy międzynarodowych kredytach, poszerzyła bazę inwestorską i spowodowała presję cenową na krajowym rynku papierów wartościowych, co przyniosło silny spadek krajowych stóp procentowych.

NAJLEPSI WŚRÓD SWOICH

Rezultaty naszych działań nie podlegają dyskusji, ani jeśli idzie o dochód, ani miejsce w rankingach. Nasz dochód netto za 2004 rok wyniósł 2,04 miliarda USD (uwzględniając 378 milionów USD zysku po opodatkowaniu z tytułu sprzedaży udziałów w Sambie i 4,95 miliarda USD obciążeń po opodatkowaniu z tytułu WorldCOM i Litigation Reserve Charge) i oznacza spadek z ubiegłorocznej wartości 5,37 miliarda USD. Odnotowaliśmy dziewięcioprocentowy wzrost przychodów w 2004 roku. W czwartym kwartale zajmowaliśmy pierwsze miejsce w rankingach dotyczących wszystkich podstawowych produktów globalnych, w których konkurujemy z innymi instytucjami: finansowaniu długiem inwestycji,

finansowaniu o wysokiej stopie zwrotu, produktach kapitałowych i ogłoszonych fuzjach i przejęciach.

Za cały rok otrzymaliśmy pierwsze miejsce w rankingu gwarancji połączonego długu i kapitału; pierwsze miejsce w finansowaniu długiem inwestycji, pierwsze miejsce w finansowaniu o wysokiej stopie zwrotu, drugie miejsce w działalności kredytowej, trzecie miejsce w produktach kapitałowych i trzecie miejsce w ogłoszonych fuzjach i przejęciach. W 12 na 25 kategorii otrzymaliśmy pierwszą pozycję, co potwierdza nasze doświadczenie i wiedzę, jaką przekazujemy klientom poprzez nasze produkty i usługi. Rynki Kapitałowe i Bankowość odnotowały wzrost zysku netto z 4,64 miliarda USD w 2003 roku do 5,40 miliarda USD w 2004.

Ponadto w ciągu ubiegłego roku Globalne Usługi Transakcyjne podniosły zysk netto o 40 procent do poziomu 1,04 miliarda USD, przychody o 13 procent, przekraczając wartość 4 miliardów USD i zdobyły miano najlepszego w bankowości transakcyjnej banku na świecie, jak również trzeci rok z rzędu zostały uznane za najlepszy korporacyjno-instytucjonalny bank internetowy.

Pragniemy podziękować naszym pracownikom za ich ustawiczne zaangażowanie w naszą działalność i za sukces, jakim był 2004 rok. W rok 2005 wchodzimy skoncentrowani na strategicznych celach i długofalowych interesach naszych klientów.



Zawsze
koncentrujemy się
na potrzebach
naszych
klientów. >>

Od lewej zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara: >> Nawet naloty bombowe na nasze oddziały na Old Broad Street w 1940 roku nie mogły przeszkodzić pracownikom w obsłudze klientów podczas wojny błyskawicznej w Londynie. >> Florence Spencer, doradca klienta w National City Bank, zorganizowała w naszym głównym oddziale w Nowym Jorku przejście przez kobiety obowiązków ich kolegów powołanych do wojska podczas I Wojny Światowej. >> Jeden z menadżerów Zarządzania Aktywami podczas pracy.

>> Globalne Zarządzanie Majątkiem

Segment Globalnego Zarządzania Majątkiem powstał w 2004 roku. Dziś obejmuje Globalne Badania Kapitałowe Smith Barney, Globalną Grupę Klienta Prywatnego Smith Barney oraz Bankowość Prywatną Citigroup i stanowi kluczową część rodziny Citigroup, a także potężną siłę w globalnym zarządzaniu majątkiem.

Poprzez połączenie mocnych stron tych trzech renomowanych podmiotów, stworzyliśmy jednostkę mogącą lepiej konkurować w branży oraz wykonywać w niej swą skalę, siłę i doświadczenie tak, aby w pełni wykorzystać zdolność Citigroup do realizacji złożonych potrzeb zdywersyfikowanej bazy klientowskiej w dziedzinie zarządzania majątkiem.

GLOBALNE BADANIA KAPITAŁOWE SMITH BARNEY

Zarówno w dziedzinie produktów jak i świadczenia usług, rok 2004 należał do bardzo udanych dla Globalnych Badań Kapitałowych Smith Barney. Wzmacniając kulturę wypracowaną w 2003 roku a zasadzającą się na jakości, badaniach własnych, precyzji w operacjach giełdowych i doskonałej obsłudze klienta, jednostka ds. badań stale podnosiła sobie poprzeczkę w 2004 roku.

Jeśli chodzi o produkty, jednostka ds. badań skoncentrowała się na rozbudowaniu globalnego doradztwa inwestycyjnego poprzez wprowadzenie nowych produktów i usług, a w szczególności flagowej publikacji zatytułowanej Strategia Globalnego Portfela (Global Portfolio Strategist). Przeważa ona najbardziej atrakcyjne inwestycyjnie koncepcje, wpisując analizę regionalną w kontekst ponadgraniczny i międzynarodowy. Jednostka ds. badań wydała również centralny repozytariusz historycznych i prognozowanych sprawozdań finansowych, dostarczający klientom obszerniejszych danych finansowych przedstawionych w przyjaźniejszym dla klienta i ujednoliconym formacie.

Nie tracąc z oczu naszej niezależności, zwiększyliśmy pokrycie rynku do 2 600 spółek akcyjnych, reprezentujących około 90 procent kapitalizacji rynkowej w podstawowych globalnych indeksach. Pokrycie indeksu Dow Jones Global Titans 50 wzrosło do 90 procent. By sprostać temu wyzwaniu, dokonaliśmy selektywnej rekrutacji renomowanych analityków z całego świata.

Globalne Badania Kapitałowe kolejny raz odniosły sukces w doradztwie giełdowym. Lista USD Top Picks ujawnia, że drugi rok z rzędu byliśmy lepsi niż średnia branżowa a całkowity zwrot z tego tytułu wzrósł o 19 procent w porównaniu

z 8,87 procentowym wzrostem dla S&P 500 i 9,76 procentowym wzrostem dla Russells 3000 za ten sam okres.

GLOBALNA GRUPA KLIENTA PRYWATNEGO SMITH BARNEY

W 2004 roku Smith Barney jeszcze silniej skoncentrował się na potrzebach w zakresie stylu życia i celach finansowych klientów, świadom, iż wraz ze wzrostem majątku, kwestie te stają się coraz mocniej powiązane. Aby dodać wartości swym usługom, Grupa Klienta Prywatnego wprowadziła szeroki wachlarz innowacyjnych strategii inwestycyjnych w całej Citigroup w celu ulepszenia standardu usług świadczonych rosnącej bazie klientowskiej.

Grupa Klienta Prywatnego kontynuowała wspieranie Konsultantów Finansowych w budowaniu zespołów ds. zarządzania majątkiem, których celem jest dostarczenie klientom szerokiego spektrum doradztwa i usług. Rozbudowano programy kredytowe zintegrowane na platformie zarządzania majątkiem, Smith Barney poczynił też dalsze inwestycje w czynnik ludzki poprzez zaawansowane programy kadrowe. W celu wsparcia rosnącej bazy klientów zamożnych, Smith Barney oddał w Stanach Zjednoczonych do użytku dodatkowe Centra Planowania Finansowego, świadczące liczne usługi w dziedzinie zarządzania majątkiem, w tym planowanie nieruchomości, działalność powierniczą i usługi charytatywne.

W 2005 będziemy dalej wzmacniać naszą kulturę obsługi klienta, wprowadzając Smith Barney Accel, program rozpoznawania klienta wyposażony w wiele funkcji, w tym ułatwianie klientom dostępu do środków zgromadzonych na ich Rachunkach Zarządzania Finansowego w oddziałach Citibanku w całym kraju. Wykorzystując możliwości platformy Citigroup, Smith Barney proponuje klientom kartę Citigroup Chairman Card, ekskluzywny produkt o wysokiej funkcjonalności przeznaczony dla najbardziej wymagających użytkowników kart.

Grupa Klienta Prywatnego utrzymała pozycję lidera w branży przy 22 procentowej marży zyskowej przed opodatkowaniem i odnotowała przychody ogółem w wysokości 6,47 miliardów USD. Przychody z tytułu opłat wzrosły do 3,42 miliarda USD, zaś generujące opłaty aktywa zarządzane przez Grupę wzrosły o 15 procent w stosunku do roku ubiegłego i wyniosły 240 miliardów USD. Tak silny wzrost zawdzięczamy zwiększeniu całkowitego wolumenu aktywów klientowskich, które osiągnęły rekordową wysoką wartość 1,2 biliona USD.

BANKOWOŚĆ PRYWATNA CITIGROUP

Jednostka Bankowości Prywatnej Citigroup (CPB) oferująca spersonalizowane usługi zarządzania majątkiem światowym potentatom gospodarczym i ich rodzinom, jest jednym z największych tego typu podmiotów na świecie.

W 2004 roku oferta CPB obejmowała pełen zakres usług zarządzania portfelem i doradztwa inwestycyjnego oraz szereg usług z zakresu finansowania strukturalnego i bankowości. Klienci CPB mieli dostęp do globalnych produktów i usług Citigroup, a jednocześnie mogli docenić otwartą architekturę oferty produktowej. Bankowcy, Prywatni odgrywali rolę zaufanych doradców tworzących indywidualnie rozwiązania dostosowane do unikalnych potrzeb klienta.

CPB oferuje również wyjątkowy system alokacji aktywów, łączący pogłębioną analizę systemu ze strategiami alokacyjnymi pierwszorzędnej jakości oraz specjalistycznym dostępem do instytucjonalnych rynków kapitałowych i możliwości inwestycyjnych na całym świecie.

Ale nie wszystko poszło jak należy. Agencja regulacji rynku japońskiego FSA nałożyła na CPB sankcje za nieprawidłowości. W wyniku tych sankcji Japan Private Bank będzie musiał zakończyć działalność pod koniec września 2005 roku. Zdarzenie to znacząco wpłynęło na sposób prowadzenia przez CPB na całym świecie i skutkowało natychmiastowymi zmianami zarządczymi. CPB ściśle współpracuje z japońską agencją regulacji rynku w celu rozwiązania wszystkich problematycznych kwestii. CPB zobowiązała się do obsługi klienta na najwyższych poziomach zawodowej uczciwości i w pełnej zgodności z przepisami prawa wiążącymi w kraju, w którym obsługa ta ma miejsce.

Jako część nowo powstałej jednostki Globalnego Zarządzania Majątkiem, CPB może obecnie korzystać z dostępu do szerszej rzeszy produktów i fachowej wiedzy Grupy Klienta Prywatnego Smith Barney Private i Globalnych Badań Kapitałowych Smith Barney. Dostęp ten stanowi znaczące podniesienie wartości oferty dla klientów, pozwala także CPB na zaproponowanie im pierwszorzędnych rozwiązań, dostosowanych do ich unikalnych potrzeb finansowych.



Wpływamy
na kształt
gospodarki.
Łączymy oceany.
Oddajemy się
w pełni. >>

Od lewej zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara: >> Dzieło ilustrujące otwarcie połączenia kolejowego między Jokokohamą a Shinbashi w 1872 roku, przedsięwzięcia, które przyczyniło się do rozpoczęcia modernizacji Japonii i zostało sfinansowane przez Schroders. >> W 1915 roku nasza firma International Bank Corporation pełniła rolę pierwszego depozytariusza oficjalnych środków przeznaczonych na budowę kanału panamskiego. Obraz przedstawiający kanał z 1946 roku autorstwa Charlesa Sheelera. >> Wolontariusze Citigroup, wraz z Marge Magner, Prezesem i Dyrektorem Zarządzającym Globalnej Grupy Detalicznej i Maurą Markus, Przewodniczącą Grupy Dystrybucji Detalicznej Citibanking pracowały w 2004 roku przy odbudowie domów biednej dzielnicy Puebla w Meksyku w ramach projektu Jimmy Cartera Habitat for Humanity.

>> Globalne Zarządzanie Inwestycjami

Jednostka Globalnego Zarządzania Inwestycjami (GIM) jest wiodącym dostawcą ubezpieczeń na życie oraz produktów i usług zarządzania aktywami, współpracującym z instytucjonalnymi, zamożnymi i detalicznymi klientami na całym świecie.

Uwaga: Na początku 2005 roku ogłosiliśmy zawarcie porozumienia o sprzedaży działalności w dziedzinie ubezpieczeń na życie i rent Citigroup Travelers Life & Annuity a docelowo wszystkich międzynarodowych jednostek Citigroup zajmujących się ubezpieczeniami firmy MetLife za kwotę 11,5 miliarda USD. Ostateczna wartość transakcji może jeszcze ulec korekcie.

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

Jako że w 2004 roku rynki finansowe wypracowały przyzwoite zyski, nasza jednostka ds. zarządzania aktywami wygenerowała 10 miliardów USD w przepływach netto, a 36 miliardów USD przetransferowano do St. Paul Travelers z tytułu umowy Travelers Property and Casualty. Pod koniec 2004 roku zarządzaliśmy aktywami o wartości 514 miliardów USD, co mniej więcej odpowiada stanowi z 2003 roku.

Nasz dochód netto za 2004 rok wyniósł 328 milionów USD, czyli o 27 procent mniej niż w 2003 roku. Kwota ta obejmuje wydatki z tytułu rozliczeń rzędu 151 milionów USD. Bez tych obciążeń dochód netto wyniósł 389 milionów USD, czyli wzrósł o 20 procent. Wzrost ten zawdzięczamy głównie rynkom kapitałowym, silnym zakumulowanym przepływom netto oraz ograniczeniu strat w jednostce Retirement Services w Argentynie.

W 2004 roku jednostka ds. zarządzania aktywami Citigroup Asset Management (CAM) odnotowała dobre wyniki w wielu typach inwestycji. Do grudnia 2004 roku 33 fundusze Smith Barney i Salomon Brothers otrzymało cztero- gwiazdkowe lub pięciogwiazdkowe ratingi od wiodącej niezależnej agencji ratingowej Morningstar.

Nasza amerykańska jednostka ds. Klientów Detalicznych i Zamożnych odnotowała w 2004 wzrost wartości zarządzanych aktywów do poziomu 199 miliardów, z czego niemal 9 miliardów USD pochodziło z długoterminowych przepływów netto. CAM utrzymał dominującą pozycję wśród firm zajmujących się zarządzaniem indywidualnymi rachunkami (Cerulli

Associates, wrzesień 2004) i znalazł się w grupie dziesięciu najlepszych amerykańskich instytucji zarządzających funduszami powierniczymi w oparciu o zarządzanie aktywami (Simfund, styczeń 2005). Ponadto rozszerzyliśmy naszą działalność w zakresie obsługi i podzleconego doradztwa dla klientów obcych o przepływy rzędu 3,7 miliarda USD, przejęliśmy także ponad 2 miliardy USD w przepływach od Bankowości Prywatnej Citigroup.

W działalności instytucjonalnej CAM wartość całkowitych zarządzanych aktywów wzrosła w 2004 roku do 185 miliardów USD dzięki silnym wpływom produktów płynnościowych. Bardzo dobre wyniki odnotowano w dziedzinie produktów o stałym dochodzie, w tym usługach podzleconego doradztwa największemu funduszowi powierniczemu w Japonii. Jednak rozwój został przyhamowany przez odejście niektórych klientów, spowodowane decyzją Citigroup o zamknięciu działalności Cititrust w Japonii.

Nasza jednostka ds. zarządzania aktywami w Banamexie utrzymała wiodącą pozycję w Meksyku. Połączone udziały rynkowe jednostki wyniosły 20 procent, a wartość zarządzanych aktywów osiągnęła 19 miliardów USD. Banamex Afore świadczy usługi zarządzania inwestycjami na rzecz ponad 5,8 miliona podmiotów.

CitiStreet, joint venture 50/50 Citigroup i State Street jest jedną z największych światowych firm w dziedzinie świadczeń, obsługującą ponad dziewięć milionów uczestników programów świadczeniowych. Pod koniec 2004 roku jednostka zarządzała w Stanach Zjednoczonych aktywami o wartości 209 miliardów USD oraz 9 miliardami USD poza USA. Nasze jednostki ds. emerytur, Retirement Services kontynuowały korzystanie z możliwości rynkowych, jakie daje fakt zbliżania się pokolenia wyżu demograficznego do wieku emerytalnego.

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I RENTY

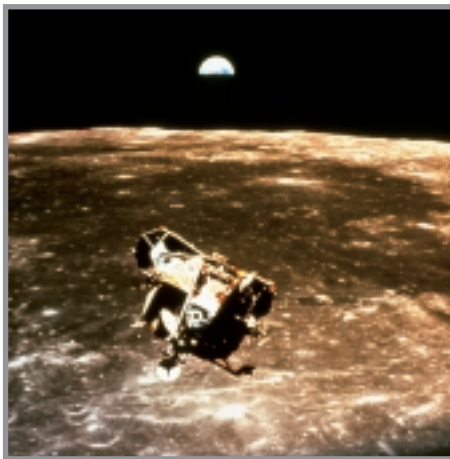
Ubezpieczenia na Życie i Renty (LI&A) odnotowały w 2004 roku rekordowy kilkunastoprocentowy wzrost wolumenu we wszystkich liniach produktowych i doprowadziły do historycznego zdarzenia: po raz pierwszy zysk netto jednostki przekroczył miliard USD.

Działająca na rynku krajowym jednostka Travelers Life & Annuity (TL&A) także ustanowiła szereg rekordów. Nasze saldo rent detalicznych wzrosło o 12 procent do rekordowej wartości 38 miliardów USD. Rekordowo dobry rok miały też indywidualne ubezpieczenia na życie, których saldo wzrosło o 27 procent do poziomu 6 miliardów USD, a składki netto na ubezpieczenia na życie osiągnęły rekordową wartość 1,58 miliarda USD. Saldo rent instytucjonalnych odnotowało 11 procentowy wzrost do poziomu 28 miliardów USD.

Swoją sukces TL&A zawdzięcza głównie zwiększonej penetracji sprzedaży zrealizowanej na platformie dystrybucyjnej Citigroup, oraz dalszym sukcesom w pozyskiwaniu dużych korporacji spoza Citigroup. Jednostka TL&A znacząco podniosła swe udziały rynkowe we wszystkich kluczowych liniach produktowych. Jak podaje niezależna organizacja ds. badań nad rynkiem ubezpieczeń LIMRA, nasze indywidualne ubezpieczenia na życie, które sprzedajemy głównie na rynku klientów zamożnych okazały się najlepszą inwestycją wśród uniwersalnych produktów tego typu.

Na rynkach międzynarodowych LI&A kontynuowała wypracowywanie znacznych zysków z tytułu tworzenia produktów ubezpieczeniowych w ramach International Insurance Manufacturing, platformy Citigroup ds. ubezpieczeń na życie i rent działającej poza Stanami Zjednoczonymi. W 2004 roku salda na rachunkach rentowych wzrosły dwukrotnie do poziomu 10 miliardów USD; podwoił się także wolumen ubezpieczeń na życie, osiągając poziom 1,4 miliarda USD.

Japońska spółka joint venture z Mitsui Sumitomo Insurance osiągnęła w 2004 roku wyjątkowo wysoką wartość sprzedaży w zdwersyfikowanym portfelu rentowym wynoszącą 4,2 miliarda USD, co oznacza 59-procentowy wzrost w stosunku do ubiegłego roku. Segurps Banamex działający w ramach IIM stał się jedną z najlepszych spółek oferujących indywidualne ubezpieczenia na życie w Meksyku. W 2004 roku wartość sprzedaży uniwersalnych zróżnicowanych ubezpieczeń na życie w Banamexie sięgnęła 512,5 miliona USD, przekraczając ponad dwukrotnie poziom z 2003 roku.



Obsługujemy
klientów od
Dalekiego Wschodu
do najdalszych
zakątków przestrzeni
kosmicznej. >>

Od lewej zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara: >> Pracownicy biura International Banking Corporation, rok około 1920. >> Dzięki pożyczce preferencyjnej udzielonej przez Citigroup w ramach mikrofinansowania można rozpocząć własną działalność gospodarczą - wyplatanie koszyków w Wietnamie. >> Załoga statku kosmicznego Apollo II posiadała ubezpieczenie Travelers

>> Globalna Społeczność

Od ponad 100 lat, działając w ponad 100 krajach, Citigroup pomaga ludziom realizować ich cele i wieść produktywnie życie.

Wierzmy, że udało nam się działać w myśl tej zasady także w 2004 roku. Ponownie znaleźliśmy się na prestiżowym Światowym Indeksie Zrównoważonego Rozwoju Dow Jones za 2005 rok (Dow Jones Sustainability World Index) i FTSE4Good Index, obejmującym 10% firm, wyróżniających się pod względem pracy na rzecz środowiska i działań społecznych oraz dobrymi wynikami finansowymi. Trafiliśmy także znowu na indeks FTSE4Good Index za spełnienie kryteriów w dziedzinie zrównoważonego rozwoju środowiska, obywatelstwa korporacyjnego, zysku dla akcjonariuszy oraz wspierania praw człowieka.

MIKROFINANSOWANIE

Od niemal 40 lat Citigroup jest wiodącym rzecznikiem mikrofinansowania, dzięki któremu dostęp do kredytów uzyskują osoby ubogie i ich rodziny. Wpisuje się to znakomicie w nasz cel, jakim jest zwiększenie dostępności zasobów finansowych. W 2004 powołaliśmy Globalną Jednostkę ds. Mikrofinansowania (Global Microfinance), grupę zajmującą się tworzeniem produktów i usług finansowych dla instytucji mikrofinansowania (MFI). Jedną z pierwszych transakcji Global Microfinance była emisja obligacji Citigroup/Banamex, dzięki której wiodąca meksykańska MFI pod nazwą Financiera Compartamos będzie mogła obsłużyć do 2008 roku milion klientów.

Fundacja Citigroup swymi grantami wspiera programy mikrofinansowania w dziedzinie budowania zasobów ludzkich oraz rozwoju MFI. Fundacja jest również jednym z głównych sponsorów inicjatywy „2005 Rokiem Mikrofinansowania ONZ”, która ma na celu wyróżnić instytucje przyczyniające się do niwelowania ubóstwa na świecie.

INICJATYWY W BIZNESIE

W 2004 roku wartość naszych inwestycji na rzecz społeczności przekroczyła 28 miliardów USD. Aby zapewnić dostęp do środków finansowych amerykańskim rodzinom o niskich i średnich dochodach pragnącym dokonać zakupu domu, Citigroup podjęła w 2003 roku zobowiązanie, iż do 2010 roku przeznaczy 200 miliardów USD na tanie kredyty hipo-

teczne. Do dzisiaj udzieliliśmy już kredytów na 67 miliardów USD w ramach tego zobowiązania. W 2004 roku Citigroup była gwarantem dla 168 przedsięwzięć środowiskowych w USD o wartości ponad 12,9 miliarda USD.

Ponadto jednostka Citigroup Venture Capital International zainwestowała 23 miliony USD w Suzlon, działającą w Indiach globalną firmę zajmującą się konwersją na energię wiatrową. Była to nasza pierwsza inwestycja zrealizowana w ramach nowego Programu Inwestycji w Zrównoważony Rozwój Citigroup.

W 2004 roku Citigroup obchodziła pierwszą rocznicę przystąpienia do Zasad Równika – dobrowolnie przyjmowanych wytycznych opartych na politykach Banku Światowego i International Finance Corporation, których celem jest ocena środowiskowego i społecznego ryzyka związanego z finansowanymi przez nas przedsięwzięciami. Aby zapewnić realizację zarówno tych zasad jak i naszej pogłębionej Polityki Zarządzania Ryzykiem Środowiskowym i Społecznym (Environmental and Social Risk Management ESRM Policy), dokonaliśmy rewizji naszej polityki ryzyka, włączyliśmy ryzyka środowiskowe i społeczne do realizowanych przez nas standardowych szkoleń oraz zatrudniliśmy nowego Dyrektora ESRM, który będzie realizował i urzeczywistniał nasze starania.

EDUKACJA FINANSOWA

Citigroup wraz z Fundacją Citigroup zobowiązały się przeznaczyć w ciągu dziesięciu lat sumę 200 milionów USD na wsparcie edukacji finansowej, oraz powołały Biuro Edukacji Finansowej. Biuro współpracuje z naszymi jednostkami w celu wspierania i wdrażania inicjatyw pomagającym osobom prywatnym, rodzinom i instytucjom w podejmowaniu właściwym decyzji finansowych. W 2004 roku na programy edukacji finansowej wydano ponad 22 miliony USD.

Jedną z największych inicjatyw edukacji finansowej było stworzenie partnerstwa z Junior Achievement (JA). W 2004 roku Fundacja Citigroup przeznaczyła granty o łącznej wartości ponad 2,4 miliona USD na wsparcie programów JA w 46 krajach, w tym USA, gdzie w 19 stanach przyznano 33 granty.

Jednym z wielu programów realizowanych przez Citigroup w Stanach Zjednoczonych jest „Get Smart About Credit” współorganizowany przez Amerykańskie Stowarzyszenie Bankowców. W ubiegłym roku ponad 200 naszych pracowników przeprowadziło w 40 miastach USA kursy na temat kredytów, w których uczestniczyło 5 tysięcy młodych ludzi.

EDUKACJA NASTĘPNYCH POKOLEŃ

W 2004 roku Fundacja Citigroup przekazała granty wartości 21,6 miliona USD 42 krajom i terytoriom na działania zmierzające do przygotowania następnego pokolenia do osiągnięcia sukcesu w życiu zawodowym i osobistym. Finansowane przez Fundację programy promują wczesną naukę pisania i czytania, szkolą nauczycieli, pomagają słabiej radzącym sobie w szkole uczniom, promują kreatywność uczniów oraz zwiększają dostępność edukacji wyższej wśród populacji do tej pory słabiej reprezentowanych na uniwersytetach.

DZIAŁALNOŚĆ CHARYTATYWNA I WOLONTARIAT

Fundacja Citigroup i nasze jednostki przekazały łącznie w 2004 roku ponad 111 milionów USD na cele charytatywne. Jednym z partnerów cieszącym się naszym największym wsparciem jest Habitat for Humanity International, dla którego Citigroup i Banamex byli głównymi sponsorami podczas realizacji w 2004 roku przedsięwzięcia Jimmy Carter Work Project. Bob Willumstad, Prezes i Dyrektor Zarządzający Citigroup wraz z ponad 40 pracownikami pomagał w budowaniu domów dla rodzin w Puebla w Meksyku.

W 2004 roku wprowadziliśmy także nowy program, w ramach którego pracownicy mogą przeznaczyć jeden pełnopłatny dzień pracy w roku na wolontariat na rzecz wybranej przez siebie organizacji non-profit. Wśród pracowników Citigroup kwitnie bogata tradycja wolontariatu, a naszą intencją jest jej kontynuacja i wspieranie.

>> Wyróżnienia

W 2004 Citigroup ponownie otrzymała szereg wyróżnień od niezależnych organizacji, mediów i inwestorów jako najlepsza firma w branży. Poniżej przedstawiamy ich przykłady:

ACADEMY OF TELEVISION ARTS AND SCIENCES (EMMY)

Wyróżnienie dla reklamy telewizyjnej naszych rozwiązań przeciw złodziejom Citi Identity Theft Solutions „Outfit”

ASIAMONEY

Best Overall Corporate FX Bank - Najlepszy Bank Korporacyjnych w Transakcjach Walutowych
Best Commodities Derivatives Structured Product Bank - Najlepszy Bank w Ustrukturyzowanych Towarowych Instrumentach Pochodnych
Best Cross-Border Cash Management Bank in Asia - Najlepszy w Bank w Azji w Ponadgranicznym Zarządzaniu Gotówką
Best Cash Management and Trade Finance House in Japan - Najlepsza w Japonii Instytucja Zarządzania Gotówką i Finansowania Handlu

ASIA RISK

Forex Derivatives House of the Year 2004 - Instytucja roku 2004 w Instrumentach Pochodnych Forex

THE ASSET

Best Bank - Najlepszy Bank
Best Debt House - Najlepsza Instytucja Obsługi Długu
Best Bond House - Najlepsza Instytucja Obligacji
Best Loan House - Najlepsza Instytucja Kredytowa
Best Depository Receipt Bank in Asia - Najlepszy w Azji Bank Depozytariusz
Best Cash Management Bank in Asia - Najlepszy Bank Zarządzania Gotówką w Azji
Best Cash Management Specialist - Corporate - Najlepszy Bank Zarządzania Gotówką w segmencie Korporacji

THE BANKER

Best Securitisation House - Najlepsza Instytucja Sekurytyzacji
Project Finance House of the Year - Instytucja Roku w Finansowaniu Przedsiębiorstw

BUSINESS BARRONS

Best Foreign Bank in India - Najlepszy Zagraniczny Bank w Indiach

CHINA MONEY

Best International Bank - Najlepszy Bank Międzynarodowy

CORPORATE INSIGHT INC.

Cztery złote medale dla bankowości online Citibank.com Online Banking

CORPORATE FINANCE

Best FX Bank - Najlepszy Bank Wymiany Zagranicznej

DALBAR

Fundacja Smith Barney Fund Family zajęła pierwsze miejsce w Jakości Komunikacji i Doskonałości w Zarządzaniu inwestycjami
Travelers Life & Annuity otrzymał Pieczęć Doskonałości DALBAR za product Variable Life i Variable Annuity Quarterly Statements

EUROWEEK

MTN Issuing and Paying Agent of the Year - Agent roku w emisji MTN i płatnościach

EUROMONEY

Best Private Bank in US - Najlepszy Bank Bankowości Prywatnej w USA
Best Bank in Asia, Mexico - Najlepszy Bank w Azji, Meksyk
Best Bank for International Cash Management - Najlepszy Bank w Międzynarodowej Bankowości Transakcyjnej
Best Cash Management Bank in Asia, Latin America, Emerging Europe - Najlepszy Bank w Bankowości Transakcyjnej w Azji, Ameryce Łacińskiej i Wschodzącej Europie
Best Provider of Structured Products (Citigroup Private Bank) - Najlepszy Dostawca Produktów Ustrukturyzowanych (Bankowość Prywatna Citigroup)
Best Provider of FX (Citigroup Private Bank) - Najlepszy Dostawca Wymiany Walutowej (Bankowość Prywatna Citigroup)
Best Overall in Capital Rising - Najlepsza Instytucja w Zdobywaniu Kapitału
Best Loan House in Emerging Europe - Najlepsza Instytucja Kredytowa we Wschodzącej Europie
Best M&A House in Emerging Europe - Najlepsza Instytucja Fuzji i Przejęć w Europie Wschodzącej
Key Relationship FX Bank - Kluczowy Bank w Transakcjach Wymiany Walut
Most Innovative Approach to FX Business - Najbardziej Innowacyjne Podeście do Działalności Wymiany
Best Investor Services in Asia - Najlepszy Dostawca Usług Inwestorskich w Azji
Most Preferred International Bank, China CFO Survey - Najbardziej Preferowany Bank Międzynarodowy, Badanie CFO Chiny

Best Issuing and Paying Agent - Najlepszy Agent Emisji i Płatności
Best Website for Cash Management - Najlepsza Witryna Internetowa w Bankowości Transakcyjnej
Best Payments Bank in Asia, Latin America and Emerging Europe - Najlepszy w dziedzinie płatności Bank w Azji, Ameryce Łacińskiej i Wschodzącej Europie
Best Transaction Services Bank in Latin America, Asia and Emerging Europe - Najlepszy w Usługach Transakcyjnych Bank w Ameryce Łacińskiej, Azji i Wschodzącej Europie
Best Bond House in U.S. - Najlepsza Instytucja Emisyjna w USA
Best Debt House in Latin America - Najlepsza Instytucja Zarządzania Długiem w Ameryce Łacińskiej
Best Equities House in Mexico - Najlepsza Instytucja Kapitałowa w Meksyku

FINANCE ASIA

Best Bank in Asia - Najlepszy Bank w Azji
Best Cash Management in Asia - Najlepsza Instytucja Bankowości Transakcyjnej w Azji

FORBES.COM

Best of the Web in Financial Services Category B2B Directory - Najlepsza Instytucja Finansowa w Kategorii B2B

GLOBAL CUSTODIAN

Best Prime Broker in Class in Client Service (Client With More than USD 1 billion) - Najlepszy Wiodący Broker w Klasie w Usługach Klientowskich (dla klientów ze środkami przekraczającymi 1 miliard USD)
Best in Class for Mutual Fund Administration - Najlepsza Instytucja w Klasie w Zarządzaniu Funduszami Wzajemnymi
Best in Class for Hedge Fund Administration in Bermuda - Najlepsza Instytucja w Klasie w Zarządzaniu Funduszami Zabezpieczającymi na Bermudach

GLOBAL FINANCE

Best Investment Bank - Najlepszy Bank Inwestycyjny
Best Equity Bank - Najlepszy Bank Kapitałowy
Best Debt Bank - Najlepszy Bank w Zarządzaniu Długiem
Best Overall Bank for Cash Management - Najlepszy Bank w Bankowości Transakcyjnej
Best Corporate/Institutional Internet Bank - Najlepszy Korporacyjny/Instytucjonalny Bank Internetowy
Best Corporate/Institutional Internet Bank Latin America, North America - Najlepszy Korporacyjny/Instytucjonalny Bank Internetowy w Ameryce Łacińskiej i Ameryce Północnej
Best Industrial/Chemicals Investment Bank - Najlepszy Bank Inwestycyjny dla Branży Przemysłowej i Chemicznej
Best Telecom Investment Bank - Najlepszy Bank Inwestycyjny dla Branży Telekomunikacyjnej
Best Technology Investment Bank - Najlepszy Bank Inwestycyjny w Branży Technologicznej
Best Western Europe, Latin America, Asia, Middle East/Africa, Central and Eastern Europe Investment Bank - Najlepszy Bank Inwestycyjny w Europie Zachodniej, Ameryce Łacińskiej, Azji, Dalekim Wschodzie/Afryce, Europie Środkowej i Wschodniej
Best North America and Latin America Debt Bank - Najlepszy Bank Zarządzający Długiem w Ameryce Północnej i Ameryce Łacińskiej
Best Latin America Equity Bank - Najlepszy Bank Kapitałowy w Ameryce Łacińskiej
Best Online Cash Management Bank in Asia, Latin America and EMEA - Najlepszy Bank w Bankowości Transakcyjnej Online w Azji, Ameryce Łacińskiej i EMEA
Best Middle East/Africa M&A Bank - Najlepszy w fuzjach i przejęciach Bank na Dalekim Wschodzie i w Afryce
Best Equity Derivatives Provider - Najlepszy Dostawca Kapitałowych Instrumentów Pochodnych
Best Corporate/Institutional Integrated Website - Najlepsza Korporacyjna/Instytucjonalna Zintegrowana Witryna Internetowa
Best FX Derivatives Provider - Najlepszy Dostawca Instrumentów Pochodnych w Transakcjach Wymiany
Best Bank for Cross-Border Pooling and Netting in Asia, Latin America and Middle East/Africa - Najlepszy w ponadgranicznym współkorzystaniu zasobów i budowaniu sieci Bank w Azji, Ameryce Łacińskiej, na Bliskim Wschodzie i w Afryce
Best Trade Finance Bank - Najlepszy Bank w Finansowaniu Handlu
Best Overall Bank for Cash Management in Latin America - Najlepszy w Bankowości Transakcyjnej Bank w Ameryce Łacińskiej

Best Bank for Liquidity/Working Capital Management in Latin America - Najlepszy w Zarządzaniu Płynnością/Kapitałem Obrotowym Bank w Ameryce Łacińskiej
Best Provider of Outsourced Treasury Solutions - Najlepszy Dostawca Podzielanych Rozwiązań Skarbowych
Best Foreign Exchange Bank in Latin America - Najlepszy w Wymianie Zagranicznej Bank w Ameryce Łacińskiej
Best Provider of Money Market Funds - Najlepszy Dostawca Finansowania Rynkowego
Best Trade Finance Bank in Americas, Mexico - Najlepszy w Finansowaniu Handlu Bank w Amerykach, Meksyk

GLOBAL INVESTOR

Best Global Custodian in Asia - Najlepsza Globalna Instytucja Powiernicza w Azji (nieważony)

IFR

Global Bond Fund - Globalna Instytucja Obligacji
European Securitisation House - Europejska Instytucja Sekurytyzacji
US High-Yield Bond House - Amerykańska Instytucja Obligacji o Wysokim Zwrocie
Emerging Market, EEMEA & Latin America Bond House - Instytucja Obligacji na Rynkach Wschodzących, EEMEA & Ameryce Łacińskiej
EEMEA Emerging Market Loan House - Instytucja Kredytowa na Rynkach Wschodzących w Europie

IFR ASIA

Bank of the Year - Bank Roku
Best Bond House - Najlepsza Instytucja Obligacji
Best Loan House - Najlepsza Instytucja Kredytowa

IMONEYNET

Citigroup Asset Management Named number 1 Money Fund Manager for Sterling and Joint number 1 for the Euro - Zarządzanie Aktywami
Citigroup zdobyło pierwsze miejsce w Zarządzaniu Fundem Sterligiem i pierwsze miejsce ex equo dla euro

INSTITUTIONAL INVESTOR

World's Largest Global Custodian - Największa Globalna Instytucja Powiernicza Świata
Number 1 Municipal Securities Trading & Sales by Volume - pierwsze pod względem wolumenu miejsce w Usługach Obrotu i Sprzedaży dla Władz Lokalnych
Best US Cash Equity Execution Trading & Sales by Volume - Najlepsza pod względem wolumenu Instytucja Obrotu i Sprzedaży Gotówką i Kapitałem

JANE'S TRANSPORT FINANCE

Shipping House of the Year - Instytucja Finansująca w Transporcie Roku

LATIN FINANCE

Six Deals of the Year - Sześć Transakcji Roku

PROFIT AND LOSS

Best Digital FX - Najlepsze Cyfrowe Transakcje Wymiany

PUBLIC RELATIONS SOCIETY OF AMERICA

Citi Cards Received 2004 Bronze Anvil for Media Relations - Karty Citi otrzymały w 2004 roku Brązowe Kowadło za relacje z mediami

TREASURY MANAGEMENT INTERNATIONAL

Best Global Bank - Najlepszy Bank Globalny
Best e-commerce Bank - Najlepszy Bank w handlu elektronicznym
Best Cash Management Bank in North America - Najlepszy w Bankowości Transakcyjnej Bank w Ameryce Północnej

TREASURY & RISK MANAGEMENT

Best International Cash Management - Najlepsza Międzynarodowa Instytucja Bankowości Transakcyjnej

USA TODAY

Smith Barney Fund Was Named as One of 2004 All-Star Funds in Multicap Growth Category - Fundacja Smith Barney uzyskała w 2004 roku pierwszą pozycję w kategorii Fundacji zajmujących się wzrostem w Multicap

WATCHFIRE GOMEZPRO

Number 1 Full-Service Brokerage Website (Smith Barney) - Pierwsza pozycja wśród witryn internetowych zajmujących się pełną obsługą działalności maklerskiej (Smith Barney)

WORKING MOTHER

100 Best Companies for Working Mothers - miejsce na liście 100 Najlepszych Firm dla Matek Pracujących

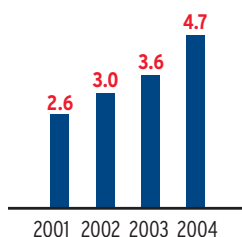
>> 9 Kluczowych Linii Produktowych

Citigroup skupia się na dziewięciu odrębnych liniach produktów w czterech grupach biznesowych: Globalnej Grupie Detalicznej, Globalnym Zarządzaniu Majątkiem, Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej oraz Globalnym Zarządzaniu Inwestycyjnym. Wyniki naszej działalności w rozbiciu na regiony zostały przedstawione na str. 28. Poniżej zamieszczamy wyniki finansowe dla każdej z dziewięciu linii produktów. Obejmują one dochód netto, kluczowe wskaźniki stanu naszej działalności, a także najważniejsze wydarzenia.

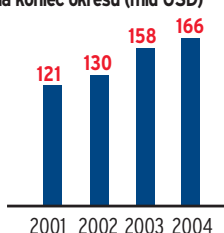
GLOBALNA GRUPA DETALICZNA

KARTY

Dochód netto (mld USD)



Należności w Zarządzaniu na koniec okresu (mld USD)

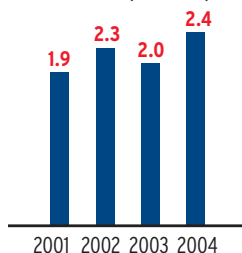


WYBRANE INFORMACJE

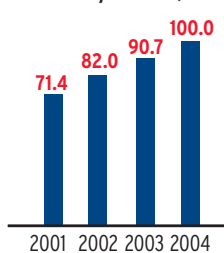
- Citi Cards North America wprowadziły system ThankYou Redemptions Network, którego członkowie mogą zbierać punkty i wymieniać je na atrakcyjne nagrody.
- Diner Club i MasterCard zawarły porozumienie o szerszej globalnej akceptowalności kart należących do członków Diners Club North America oraz rozszerzyły akceptowalność kart Diners Club International w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie.
- Jednostka ds. Kart w Azji wprowadziła pierwszą w regionie kartę z opcją cash back.

FINANSOWANIE KONSUMENTA

Dochód netto (mld USD)



Średnia Kredytowania (mld USD)

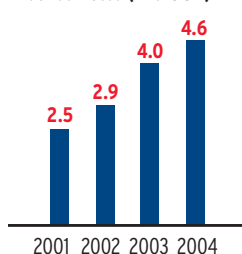


WYBRANE INFORMACJE

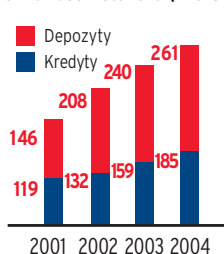
- Jednostka ds. Finansowania Konsumenta przeprowadziła znaczącą kampanię brandingowo-marketingową oraz zawarła umowy reklamowo-sponsorskie dotyczące dwóch samochodów NASCAR Nextel Cup.
- Ogłoszono podpisanie kluczowego porozumienia z ACORN, Stowarzyszeniem Organizacji ds. Reform Lokalnych na działania mające na celu zachęcenie ludzi do nabywania domów na własność, podniesienie dostępności kredytów i promocję edukacji finansowej.
- Sfinalisowano przejęcie Washington Mutual Finance Corp, co przyniosło jednostce dodatkowe 400 oddziałów i 4 miliardy USD w aktywach.

BANKOWOŚĆ DETALICZNA

Dochód netto (mld USD)



Bankowość Detaliczna (mld USD)



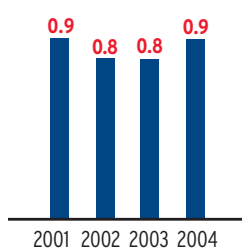
WYBRANE INFORMACJE

- Citibank zakończył przejęcie banku KorAm w Korei Południowej, pozyskując 223 oddziały i 16 miliardów USD w aktywach (łącznie 37 miliardów USD we wszystkich jednostkach).
- Citibank kontynuował działanie osiągającej bardzo dobre wyniki jednostki ds. analiz potrzeb finansowych Citipro, która w 2004 przeprowadziła 235 tysięcy takich analiz, czyli o 18 procent więcej niż w 2003 roku.
- CitiCapital sprzedał podmiot North American Transportation Finance w Stanach Zjednoczonych i Vendor Finance w Europie Zachodniej, z zamiarem przeznaczenia uwolnionych środków na działalność w obszarach o większym potencjale wzrostu.

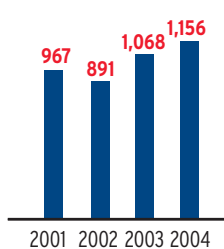
SMITH BARNEY

SMITH BARNEY

Dochód netto (mld USD)



Aktywa Klientów Ogółem (mld USD)

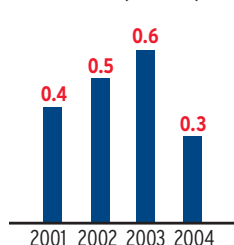


WYBRANE INFORMACJE

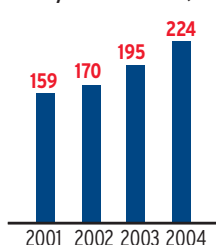
- Zarządzane aktywa osiągnęły rekordowo wysoką wartość niemal 1,2 tryliona USD.
- Smith Barney zrealizował najwyższą w branży 22 procentową marżę przed opodatkowaniem.
- Wypracował przychody ogółem wartości 6,47 miliarda USD, o 11 procent więcej niż w 2003 roku.

BANKOWOŚĆ PRYWATNA

Dochód netto (mld USD)



Wolumeny na Działalności (mld USD)

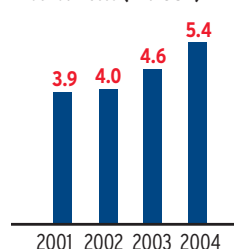


WYBRANE INFORMACJE

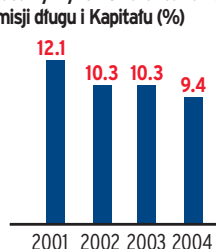
- Wolumeny klientów wzrosły o 15 procent do poziomu 224 miliardów USD dzięki 26-procentowemu wzrostowi w aktywach pod własną administracją.
- Bankowość Prywatna przeprowadziła globalną ankietę wśród najzamożniejszych inwestorów w celu lepszego poznania ich unikalnych potrzeb finansowych i dostosowania do nich przyszłych produktów i usług.
- Zawarto umowy partnerskie z uniwersytetami w Harvardzie i Stanford oraz London School of Economics o współpracy szkoleniowej w zakresie umiejętności strategicznych i przywódczych naszych pracowników.

RYNKI KAPITAŁOWE I BANKOWOŚĆ

Dochód netto (mld USD)



Globalny Rynek Gwarantowania Emisji długu i Kapitału (%)

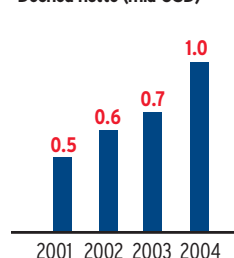


WYBRANE INFORMACJE

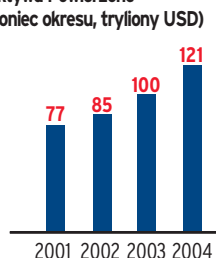
- Pierwsza instytucja finansowa, która po koniec kwartału (4Q 2004) zdobyła pierwsze miejsca w rankingach wszystkich czterech podstawowych kategorii produktowych: finansowaniu długiem inwestycji, finansowaniu o wysokiej stopie zwrotu, papierach wartościowych oraz ogłoszonych fuzjach i przejęciach.
- Wiodące udziały rynkowe we wszystkich podstawowych produktach oraz pierwsza pozycja wśród globalnych gwarantów w zakresie wolumenów i opłat.
- Ponad 110-procentowy roczny przyrost wolumenu ogłoszonych fuzji i przejęć, wynik niemal trzykrotnie lepszy niż lider rynku.

USŁUGI TRANSAKCYJNE

Dochód netto (mld USD)



Aktywa Powierzone (koniec okresu, tryliony USD)

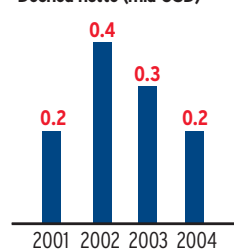


WYBRANE INFORMACJE

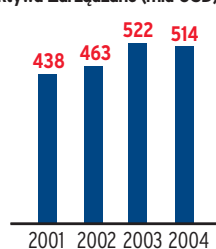
- Wielokrotnie nagradzana platforma bankowości elektronicznej CitiDirect Online Banking jest dostępna w 90 krajach i przetwarza ponad 39 milionów transakcji na całym świecie.
- Ogłoszono przejęcie jednostek powierniczych, rozliczeniowych i zarządzania funduszami ABN AMRO na ośmiu rynkach Europy i Azji, w tym Holandii.
- Insitutional Investor uznał jednostkę Usług Transakcyjnych największą globalną instytucją powierniczą świata.

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

Dochód netto (mld USD)



Aktywa Zarządzane (mld USD)

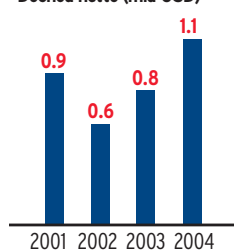


WYBRANE INFORMACJE

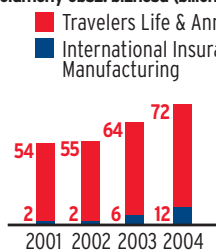
- 33 fundusze Smith Barney i Salomon Brothers uzyskały cztero- i pięciogwiazdkowe ratingi Morningstar (na grudzień 2004).
- Przejęto 10 miliardów USD w przepływach netto od klientów naszej Bankowości Detalicznej, Instytucjonalnej i Prywatnej. Utrzymano dominującą pozycję rynkową w indywidualnie zarządzanych rachunkach w Stanach Zjednoczonych (Cerulli Associates, wrzesień 2004).
- Zwiększono penetrację kanałów dystrybucji nie należących do Citigroup, uzyskując 29-procentowy wzrost w zarządzanych aktywach w detalu/rentach/poddoradztwie realizowanym kanałami obcymi.

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I RENTY

Dochód netto (mld USD)



Wolumeny obsz. biznesu (biliony USD)



WYBRANE INFORMACJE

- Po raz pierwszy dochód netto przekroczył miliard USD.
- Rekordowo wysoki kilkunastoprocentowy wzrost we wszystkich pięciu obszarach biznesu, związany ze wzrostem na rynku wewnętrznym i zwiększeniem międzynarodowej penetracji.
- Wartość sprzedaży różnicowanych rent w Japonii osiągnęła 4 miliardy USD, co oznacza 59-procentowy wzrost w porównaniu z 2003 rokiem.

Citigroup jest obecnie największą i najskuteczniejszą instytucją finansową na świecie. Nasza historia sięga 1812 roku i w pewnym sensie stanowi historię rozwoju usług finansowych od lat najwcześniejszych do chwili obecnej. Niniejszy Raport Roczny przedstawia niektóre z naszych historycznych osiągnięć, innowacji i sukcesów. >>



Przez lata
budowaliśmy
globalną
rodzinę. >>

Od lewej zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara: >> Bank Handlowy obchodzi 125-lecie swej działalności finansowej w Polsce.>> Jeden z 223 naszych oddziałów banku KorAm w Korei.>> Na początku lat osiemdziesiątych Banamex wprowadził do Meksyku bankomaty.

>> Dziedzictwo Citigroup

W 1812 nasza pierwsza spółka, Citi Bank of New York, była niewielką konserwatywną firmą starającą się utrzymać na rynku usług finansowych jako rodzaj udzielającego swym członkom pożyczek stowarzyszenia kupieckiego.

Niemal od początku swej działalności bank finansował przedsięwzięcia rządowe. Po kilku niepowodzeniach we wczesnych latach, odnalazł swe miejsce na rynku i zaczął odgrywać istotną rolę w rozwoju sektora bankowego.

Wiele firm, które z czasem stały się częścią Citigroup powstało w dziewiętnastym wieku. W 1818 roku utworzono Schroders a w 1822 Farmers' Loan and Trust. Pod koniec dziewiętnastego wieku pojawiły się Travelers, Smith Barney, Bank Handlowy, Banamex i Golden State Bancorp, zaś z początkiem dwudziestego wieku powstały International Banking Corporation (IBC), Salomon Brothers oraz The Associates.

NASI PRZYWÓDCY

Firmy, z których rozwinęła się Citigroup odnosiły sukces pod rządami wizjonerskich przywódców o umiejętnościach długofalowego planowania. James Batterson z Travelers Insurance marzył o wprowadzeniu w Ameryce Północnej ubezpieczeń od następstw nieszczęśliwych wypadków. James Stilman z Citibanku wyobrażał sobie wielki bank krajowy, zaś Frank Vanderlip chciał, aby wszystkie oddziały w najczęściej odwiedzanych portach miały zasięg międzynarodowy. Arthur, Percy i Herbert Salomon rozpoczynali jako brokerzy finansowi, codziennie składający wizyty swym klientom. Walter Wriston i John Reed z Citicorp zrewolucjonizowali bankowość detaliczną i sprawili, że bankomat stał się tak niezbędny jak telefon. A Sandy Weill połączył to wszystko, tworząc nowy model globalnych usług finansowych.

Na samym początku działalności Citigroup, tak jak i dzisiaj, jej pracownicy byli często pionierami w swych dziedzinach. Red Reed z IBC, legendarny dealer walutowy zainstalował telefony wszędzie, gdzie się tylko dało, nawet ze swej łazienki w Szanghaju mógł prowadzić interesy. Pod przywództwem Florence Spencer, kobiety zatrudnionej w National City Bank zastąpiły powołanych do wojska kolegów podczas I Wojny Światowej.

W latach dwudziestych Roger Steffan z National City Bank w Nowym Jorku powołał departament Pożyczek Osobistych, w ramach walki z lichwą. Doświadczenia kredytowe Juana Sancheza pozyskane w National City Bank podczas Wielkiej Depresji pomogły mu w uratowaniu wielu firm kolumbijskich po rewolucji z 1948 roku. Tak jak ich poprzednicy z IBC, weterani II Wojny Światowej wyposażeni jedynie w teczkę i księgę główną, ruszali w świat, aby rozpocząć prowadzenie biznesu.

W nieco bliższych nam czasach Isabel Benham, analityk ds. kolejnictwa z Shearson Hayden Stone przyczyniła się do uratowania wielu firm po bankructwie Penn Central. Louis Ranieri z Salomon był światowym pionierem finansowania hipotecznego, zaś John Meriwether odegrał znaczącą rolę przy tworzeniu rynku instrumentów pochodnych. Murray Stephani z Shearson powołał pierwszy departament analityki kapitałowej na Wall Street.

INNOWACYJNOŚĆ

Innowacyjność produktowa i dystrybucyjna leżały zawsze u podstaw działalności jednostek Citigroup. Travelers jako pierwszy zaoferował ubezpieczenia od podróży samochodem, samolotem, grupowe i indywidualne „podwójne” ubezpieczenia na życie oraz jako pierwszy ubezpieczał amerykańskich astronautów. The Associates zorganizował finansowanie dla Modelu T ford, pierwszego samochodu osobowego przeznaczonego na rynek masowy. Poprzednik Golden State Bancorp udzielił pierwszego kredytu w ramach ustawy GI Bill weteranom II Wojny Światowej. Poprzednicy EAB jako pierwsi otworzyli swe drzwi dla klientów w soboty oraz zaoferowali rachunki oszczędnościowe osobom niepełnoletnim. Banamex wprowadził w Meksyku bankomaty, rachunki oszczędnościowe oraz indywidualne linie kredytowe.

Oprócz wprowadzania innowacji Citigroup znane jest również ze znoszenia geograficznych granic swej działalności. Schroders był jednym z pierwszych zagranicznych banków w Japonii, także jako jeden z pierwszych włączył się w finansowanie japońskich kolei. Bank Handlowy był jednym z nielicznych banków wpierających handel z Rosją przed powstaniem Związku Radzieckiego oraz Europą Zachodnią. National City Bank jako

pierwszy amerykański bank uzyskał licencję na otwieranie oddziałów za granicą oraz na budowę departamentu wymiany zagranicznej. Fuzja biur maklerskiego Chas. D. Barney & Vo.'s z jednostką zajmującą się gwarancjami emisyjnymi Edward B. Smith Co.'s w 1938 roku stworzyła wczesną pełnozakresową firmę inwestycyjną.

Citibank był pierwszym bankiem w USA, który wprowadził do swej oferty czeki podróżne, fundusze powiernicze i negocjowalne certyfikaty depozytowe. Naturalnie zaś połączenie Travelers i Citicorp na zawsze zmieniło krajobraz branży usług finansowych.

National City Bank pomógł sfinansować pierwszy telegraficzny kabel transatlantyczny w 1866 roku oraz rozwój amerykańskiej kolei. Pomagaliśmy w działalności handlowej, finansowaliśmy budowę dróg i przesyłaliśmy drogą elektroniczną pieniądze z jednego końca globu na drugi. Udzieliliśmy pierwszych kredytów zagranicznych na finansowanie budowy kolei w Meksyku, Ameryce Środkowej i południowej oraz Japonii, dzięki nam powstały całe floty odrzutowców i supertankowców. Wszystkim społecznościom służyliśmy naszymi środkami i fachową wiedzą. W latach siedemdziesiątych pomogliśmy wyjść z kryzysu finansowego miastu Nowy Jork, zapewniliśmy finansowanie handlu z Koreą podczas kryzysów naftowych oraz odegraliśmy rolę koła ratunkowego podczas kryzysu z zadłużeniem Indonezji.

Citigroup może się poszczycić 200-letnią tradycją innowacyjności i osiągnięć. Przez te wszystkie lata osiągał sukces ponieważ do naszej działalności podchodziliśmy w sposób długofalowy. Mamy zamiar realizować takie samo podejście w ciągu nadchodzących stuleci.

>> Spojrzenie na Citigroup

Citigroup posiada unikalne możliwości, które pozwalają mu zdystansować konkurencję i zapewnić rozwój nawet w trudnych warunkach rynkowych.

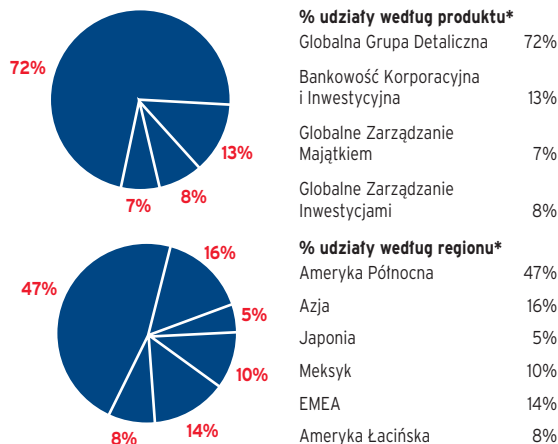
REKORDOWE WYNIKI >> stałe skupienie się na wzroście

| | 2004 | 2003 |
|------------------------------------|---------------|---------------|
| Dochód netto | 17 mld USD | 17,9 mld USD |
| Aktywa | 1,5 bln USD | 1,3 bln USD |
| Zwrot na akcjach zwykłych | 17% | 19,8% |
| Kapitał akcyjny¹ | 115,5 mld USD | 104,1 mld USD |

wraz z uprzywilejowanymi powierniczymi papierami wartościowymi

| | 2004 | 2003 |
|--|-------------|-------------|
| Dochód netto | | |
| Globalna Grupa Detaliczna | 1,8 mld USD | 9,5 mld USD |
| Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna | 2,0 mld USD | 5,4 mld USD |
| Globalne Zarządzanie Majątkiem | 1,2 mld USD | 1,3 mld USD |
| Globalne Zarządzanie Inwestycjami | 1,3 mld USD | 1,1 mld USD |

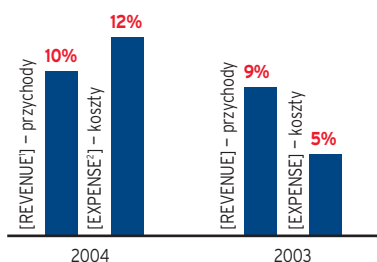
DYWERSYFIKACJA DOCHODU >> zdywersyfikowana baza generowania zysków pozwala Citigroup na rozwój w trudnych warunkach rynkowych



* z wyłączeniem Własnej Działalności Inwestycyjnej oraz Korporacyjnej/pozostałej)

DYSCYPLINA KOSZTOWA >> powierzone nam pieniądze traktujemy jak nasze własne

Wzrost Przychodów i Kosztów Operacyjnych



¹ Z wyłączeniem dochodu ze sprzedaży Samby

² Z wyłączeniem obciążeń z tytułu WorldCom i Litigation Reserve Charge

SIŁA KAPITAŁOWA >> siła kapitałowa Citigroup w wysokości 115,5 miliarda USD ma kluczowe znaczenie dla naszych ratingów

| | Moody's | S&P | Fitch |
|--|---------|-----|-------|
| Citigroup | Aa1 | AA- | AA+ |
| Citibank | Aa1 | AA | AA+ |
| Citigroup Global Markets Holdings Inc. | Aa1 | AA- | AA+ |
| Travelers Insurance Company | Aa2 | AA | AA |

Ratingi na 31.01.2005

¹ i uprzywilejowane powiernicze papiery wartościowe

BEZWZGLĘDNA PRZEWAGA W DYSTRYBUCJI >> posiadamy największe możliwości dystrybucji wśród firm oferujących usługi finansowe na całym świecie; obsługujemy 200 milionów rachunków, działając w ponad 100 krajach poprzez różnorodne kanały:

citibank

Banamex

SMITH BARNEY
citigroup

citi

citifinancial

PRIMERICA
A member of citigroup

citistreet
A State Street and Citigroup Company

citigroup
private bank

>> Wyniki Finansowe w Skrócie

DOCHÓD NETTO CITIGROUP – W PODZIALE NA PRODUKTY

W milionach dolarów za wyjątkiem wartości procentowych i kwot na akcje

| | 2004 | 2003 | % Zmiany |
|---|----------------|---------------|-------------|
| DOCHÓD SEGMENTU | | | |
| GLOBALNA GRUPA DETALICZNA | | | |
| Karty | \$4 700 | \$3 590 | 31% |
| Finansowanie konsumenta | 2 388 | 1 979 | 21 |
| Bankowość detaliczna | 4 628 | 4 046 | 14 |
| Inne ¹ | <u>95</u> | <u>(124)</u> | <u>NM</u> |
| GLOBALNA GRUPA DETALICZNA OGÓŁEM | 11 811 | 9 491 | 24 |
| BANK KORPORACYJNY I INWESTYCYJNY | | | |
| Rynki Kapitałowe i Bankowość | 5 395 | 4 642 | 16 |
| Usługi Transakcyjne | 1 041 | 745 | 40 |
| Inne ² | <u>(4 398)</u> | <u>(16)</u> | <u>NM</u> |
| BANK KORPORACYJNY I INWESTYCYJNY OGÓŁEM | 2 038 | 5 371 | (62) |
| GLOBALNE ZARZĄDZANIE INWESTYCYJNE | | | |
| Smith Barney | 881 | 792 | 11 |
| Bankowość Prywatna ³ | <u>318</u> | <u>551</u> | <u>(42)</u> |
| GLOBALNE ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM OGÓŁEM | 1 199 | 1 343 | (11) |
| GLOBALNE ZARZĄDZANIE INWESTYCJAMI | | | |
| Ubezpieczenie na życie & Renty | 1 073 | 792 | 35 |
| Zarządzanie Aktywami | <u>238</u> | <u>324</u> | <u>(27)</u> |
| GLOBALNE ZARZĄDZANIE INWESTYCJAMI OGÓŁEM | 1 311 | 1 116 | 17 |
| WŁASNA DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA | 743 | 366 | NM |
| DZIAŁALNOŚĆ KORPORACYJNA/POZOSTAŁE | (56) | 166 | NM |
| DOCHÓD NETTO | 17 046 | 17 853 | (5%) |
| ROZWODNIONY ZYSK NA JEDNĄ AKCJĘ | 3,26 | 3,42 | (5%) |
| PRZYCHÓD NETTO | 86 190 | 77 442 | 11% |
| ZWROT NA AKCJI ZWYKŁEJ | 17,0% | 19,8% | |

¹ 2004 rok zawiera 378 milionów USD zysku po opodatkowaniu z tytułu sprzedaży Samby.

² 2004 rok zawiera 378 milionów USD zysku po opodatkowaniu z tytułu sprzedaży Samby i 4,95 miliarda USD obciążeń po opodatkowaniu z tytułu WorldCom i Litigation Reserve Charge.

³ 2004 rok zawiera 244 miliona USD opłaty po opodatkowaniu z tytułu realizacji planu wyjścia z operacji Bankowości Prywatnej w Japonii

>> Przywództwo

ZARZĄD

C. Michael Armstrong

Emerytowany Prezes Zarządu, Hughes, AT&T and Comcast Corporation

Alain J.P. Belda

Prezes Zarządu & Dyrektor Zarządzający, Alcoa Inc.

George David

Prezes Zarządu & Dyrektor Zarządzający

United Technologies Corporation

Kenneth T. Derr

Prezes Zarządu, na emeryturze, Chevron/Texaco Corporation

John M. Deutch

Profesor w Instytucie Technologii w Massachusetts

Roberto Hernández Ramirez

Prezes Zarządu, Banco Nacional de Mexico

Ann Dibble Jordan

Konsultant

Dudley C. Mecum

Dyrektor Zarządzający, Capricorn Holdings, LLC

Ann Mulcahy

Prezes & Dyrektor Zarządzający, Xerox Corporation

Richard D. Parsons

Dyrektor Zarządzający, AOL Time Warner, Inc.

Andrall E. Pearson

Prezes Założyciel, Yum!Brands, Inc.

Charles Prince*

Dyrektor Zarządzający, Citigroup Inc.

Judith Rodin

Prezes-elekt, Fundacja Rockerfeller

Robert E. Rubin*

Prezes Zarządu, Citigroup Inc.; Członek w Biurze Prezesa Zarządu, Citigroup Inc.

Franklin A. Thomas

Konsultant, TFF Study Group

Sanford I. Weill

Prezes Zarządu, Citigroup Inc.

Robert B. Willumstad*

Prezes & Dyrektor Operacyjny, Citigroup Inc.

DYREKTOR HONOROWY

Gerald R. Ford

Były Prezydent Stanów Zjednoczonych

KOMITET DORADCZY CITIGROUP INTERNATIONAL

Mukesh D. Ambani

Prezes & Dyrektor Zarządzający Reliance Industries Limited

Sir Peter Bonfield CBE FREng

Główny Dyrektor AstraZeneca PLC
Były Dyrektor Zarządzający British Telecommunications plc

Thierry Breton

Prezes & Dyrektor Zarządzający France Telecom

Michael A. Carpenter

Prezes & Dyrektor Zarządzający Citigroup Global Investments

John L. Clendenin

Były Prezes i Dyrektor Zarządzający BellSouth Corporation

Luca Cordero di Montezemolo

Prezes Fiat S.p.A.

Valentin Diez

Były Wiceprezes, Dyrektor Zarządzający, Sprzedaż i Marketing, Grupo Modelo, S.A. de C.V.

Robert Durskin*

Prezes & Dyrektor Zarządzający Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna Citigroup Inc.

John V. Faraci

Prezes & Dyrektor Zarządzający International Paper

Dr. Victor K. Fung

Prezes Li & Fung Group

Richard J. Harrington

Prezes & Dyrektor Zarządzający The Thomson Corporation

Andrea Jung

Prezes & Dyrektor Zarządzający Avon Products, Inc.

James M. Kilts

Prezes, Przewodniczący & Dyrektor Zarządzający The Gillette Company

Ralph S. Larsen

Były Prezes & Dyrektor Zarządzający Johnson & Johnson

Göran Lindahl

Prezes & Dyrektor Zarządzający Sony Group Europe

Henry A. McKinnell, Jr., Ph.D

Prezes & Dyrektor Zarządzający Pfizer Inc.

Sir John Parker FREng

Prezes National Grid Transco plc

Charles Prince*

Dyrektor Zarządzający Citigroup Inc.

Dr. Wolfgang H. Reitzle

Dyrektor Zarządzający, Prezes Zarządu Linde AG

William R. Rhodes*+

Pierwszy Zastępca Prezesa Citigroup Inc
Prezes, Citicorp/Citibank, N.A.

Robert E. Rubin*

Prezes Zarządu, Komitet Wykonawczy Członek w Biurze Prezesa Zarządu, Citigroup Inc.

H. Onno Ruding

Emerytowany Zastępca Prezesa Citibank, N.A., Były Minister Finansów Holandii

Prof. Dr. Ekkehard Schulz

Prezes Zarządu ThyssenKrupp AG

Morris Tabaksblat KBE

Były Prezes i Dyrektor Zarządzający Unilever NV

Sanford I. Weill

Prezes, Citigroup Inc.

Robert B. Willumstad*+

Prezes & Dyrektor Operacyjny, Citigroup Inc.

Lorenzo H. Zambrano

Prezes & Dyrektor Zarządzający Cemex, S.A. de C.V.

GRUPA PLANOWANIA GLOBALNEJ GRUPY DETALICZNEJ

Marge Magner*+

Prezes & Dyrektor Zarządzający

Guillermo Acedo

Dyrektor Zarządzający LATAM

Ellen Alemany*

EVP, Commercial Business Group
Prezes & Dyrektor Zarządzający, CitiCapital

Ajay Banga*

Prezes, Bankowość Detaliczna Ameryka Północna

Lisa Caputo

Dyrektor Zarządzający Wyższego Szczebla

Michael R. Dunn*

Dyrektor Finansowy

Steven J. Freiberg*

Prezes & Dyrektor Zarządzający, Citi Cards Ameryka Północna

Kevin M. Kessinger*

EVP, Prezes Consumer Finance Ameryka Północna

Harvey Koepfel

CIO

Dave Lowman*

Prezes & Dyrektor Zarządzający, CitiFinancial International

Anne MacDonald

Dyrektor ds. marketingu

Faith Massingale*

EVP, International Cards

Manuel Medina-Mora*

Prezes & Dyrektor Zarządzający, LATAM & Meksyk

Stephanie B. Mudick*

EVP, Dyrektor Operacji Klientowskich CAO

Frederik „Frits” F. Seegers*

Dyrektor Zarządzający, Europa, Daleki Wschód & Afryka

Ashok Vaswani*

Dyrektor Zarządzający, Kraje Azje i Pacyfiku

Simon Williams*

EVP, Dyrektor ds. ryzyka

David W. Young

Skarb

GRUPA PLANOWANIA BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ I INWESTYCYJNEJ

Robert Druskin*

Prezes & Dyrektor Zarządzający

Hideo Abe

Niko Citigroup

Suneel Bakhshi*

Bankowość Korporacyjna EM

Randy Barker*

Global Fixed Income

Frank Bisignano*

Dyrektor Zarządzający, Globalne Usługi Transakcyjne

Geoffrey Coley*

Global Fixed Income

Michale Corbat*

Global Relationship Bank

John Donnelly

Zasoby Ludzkie & Komunikacja

James Forese*

Global Equities

Edward Greene

Radca Generalny

Michael Klein*

Dyrektor Zarządzający, Bankowość Globalna

* Członek Komitetu Zarządczego Citigroup

+ Członek Zarządu Citicorp/Citibank, N.A.

Marisa Lago

Zgodność & Praktyki w Biznesie

Alan MacDonald*+

Bankowość Globalna

Tom Maheras*

Dyrektor Zarządzający, Globalne Rynki Kapitałowe

Gustavo Marin

Dyrektor Zarządzający, Ameryka Łacińska

William Mills*

Dyrektor Zarządzający, Europa, Daleki Wschód & Afryka

Hans Morris*

Dyrektor Finansowy & Dyrektor obszaru Finansów, Operacji & Technologii

Robert Morse*

Dyrektor Zarządzający, kraje Azji i Pacyfiku

Jessica Palmer

Zarządzanie Ryzykiem

Fernando Quiroz

Meksyk

Alberto Verme*

Bank Inwestycyjny

Stephen Volk*

Bankowość Globalna

Paco Ybarra*

Sprzedaż & Działalność Tradingowa EM

GRUPA PLANOWANIA GLOBALNEGO ZARZĄDZANIA INWESTYCJAMI**Robert. B. Willumstad*+**

Prezes & Dyrektor Zarządzający

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI CITIGROUP**Michael Even*, Stephen Hopkins***

Współprzewodniczący

Dan Bukowski

CIO Systematic Equity Platform

Peter Cieszko

Dyrektor Detalu US & Zamożnych Klientów

Hers Cohen

CIO Active Equity Platform

Michael Even*

CIO

Stephen Hopkins*

Prezes & Dyrektor Operacyjny

Evan Merberg*

Dyrektor, obszar Instytucjonalny i Międzynarodowy

Peter Wilby

CIO, Stały Dochód & Wysoki Zwrot & Rynki Wschodzące Ameryki Północnej

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE & RENTY**George Kokulis***

Prezes, Przewodniczący & Dyrektor Zarządzający

Glenn Lammey

Dyrektor Finansowy

Marla Lewitus

Radca Generalny

Winifred Grimaldi

SVP, Zasoby Ludzkie & Rozwój

William Krivoshik

Dyrektor ds. Informacji & Operacji

UBEZPIECZENIA W PODRÓŻY & RENTY**Ed Cassidy**

Dyrektor Pionu, Prezes & Dyrektor Zarządzający Ubezpieczeń na Życie, Tower Square Securities.

Brendan Lynch

Dyrektor Dywizji, Renty Instytucjonalne

Kathleen Preston

Dyrektor Pionu, Renty dla Detalu

UBEZPIECZENIA MIĘDZYNARODOWE W PRODUKCJI**Michael Froman**

Prezes & Dyrektor Zarządzający, CitiInsurance

GRUPA PLANOWANIA GLOBALNEGO ZARZĄDZANIA MAJĄTKIEM**Todd S. Thomson*+**

Prezes & Dyrektor Zarządzający

Sally Cates

Współprzewodnicząca, Komunikacja

Steve Cone

Dyrektor, Reklama & Branding

Miriam Esteve

Dyrektor, Operacje i Technologia

Paul Guidone

Dyrektor ds. Inwestycji

Charles D. Johnston

Dyrektor Zarządzający & Przewodniczący, Globalna Grupa Klienta Prywatnego

Mark Joiner

Dyrektor Finansowy i Dyrektor ds. Strategii oraz Fuzji i Przejęć

William Kennedy*

Dyrektor, Global Equity Research

Damian Kozłowski

Przewodniczący, CPB Region USA

Robin Leopold

Dyrektor, Zasoby Ludzkie

John Leto

CPB, CAO oraz Dyrektor Rozwoju Zawodowego i Skuteczności Organizacyjnej

Tom Schwartz

Dyrektor, Zarządzanie Ryzykiem

Frances Sevilla-Sacasa

Przewodniczący, CPB Regiony Ameryki Łacińskiej i Europy

Deepak Sharma

Przewodniczący, Dyrektor Zarządzający Region Azji i Pacyfiku/Daleki Wschód

Michael Sharp

Radca Generalny

Susan Thomson

Współprzewodnicząca, komunikacja

ALTERNATYWNE INWESTYCJE CITIGROUP**Michael A. Carpenter***

Prezes & Dyrektor Zarządzający

William Comfort

Citigroup Venture Capital

KORPORACYJNA KADRA ZARZĄDZAJĄCA WYŻSZEGO SZCZEBLA CITIGROUP**Eric Aboaf**

Alokacja Kapitału

Sir Winfried F.W. Bischoff*

Prezes, Citigroup Europa

Nicholas Calio*

SVP, Globalna Współpraca z Organami Władz

Pamela P. Flaherty

SVP, Globalna Współpraca ze Społeczeństwem

John Gerspach*

Dyrektor ds. Kontroli & CAO

Michael S. Helfer*

Główny Radca i Sekretarz Korporacyjny

Deborah Hopkins*

Dyrektor ds. Operacji & Technologii

Bonnie Howard*

Główny Audytor

Sallie Krawcheck*+

Dyrektor Finansowy

Stephen Long*+

Przewodniczący, Operacje Międzynarodowe

Douglas L. Peterson*

Dyrektor Zarządzający, Citigroup Japonia

Charles Prince*

Dyrektor Zarządzający, Citigroup Inc.

Ray Quinian*

Dyrektor Wykonawczy Fuzji i Przejęć

Arthur Tildesley*

Dyrektor, Relacje Inwestorskie

William R. Rhodes*

Pierwszy Wiceprezes; Prezes, Citicorp/Citibank, N.A.

Saul Rosen*

Główny Specjalista ds. Podatków

Robert E. Rubin*

Prezes Zarządu, Komitet Wykonawczy Członek w Biurze Prezesa Zarządu, Citigroup Inc

Michael Schlein*

SVP, Globalne Sprawy Korporacyjne, Zasoby Ludzkie & Praktyki w Biznesie

Zion Shohet*

Rozwój Strategii & Biznesu

Guy Whittaker*

Skarb

Robert B. Willumstad*+

Przewodniczący & Dyrektor Operacyjny, Prezes & Dyrektor Zarządzający Globalne Zarządzanie Inwestycjami; Przewodniczący & Dyrektor Zarządzający Citicorp/Citibank, N.A.

NIEZALEŻNA GRUPA DS. RYZYKA & ZGODNOŚCI CITIGROUP**David C. Bushnell*+**

Dyrektor ds. Ryzyka

James M. Garnett, Jr

Architektura Ryzyka

Peter Nathaniel

Zarządzanie Ryzykiem/Citigroup Alternatywne Inwestycje, Zarządzanie Aktywami, Travelers Life & Annuity

Jessica Palmer

Zarządzanie Ryzykiem/ Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

Thomas F. Rollauer

Polityka Zgodności

Tom Schwartz

Zarządzanie Ryzykiem/Globalne Zarządzanie Majątkiem

Simon Williams*

Zarządzanie Ryzykiem/Globalna Grupa Detaliczna

Martin Wong*

Globalna Zgodność

* Członek Komitetu Zarządczego Citigroup

+ Członek Zarządu Citicorp/Citibank, N.A.



Fotografia ze spotkania Dyrektorów Krajowych Citigroup w styczniu 2005 w Nowym Jorku

DYREKTORZY KRAJOWI CITIGROUP

| | | | | | | |
|--|---|---------------------------------------|--|--|--|---|
| Algieria Kamal B. Driss | Bułgaria Amin Manekia | Egipt Michel Accad | Indonezja Peter Eliot | Malezja Piyush Gupta | Portugalia Paulo Gray | Tajlandia Terence (Tab) Cuddyre |
| Argentyna Juan Bruchou | Kamerun Asif Zaidi | Salwador Gijs Bert Veltman | Irlandia Aidan M. Brady | Meksyk Manuel Medina-Mora | Puerto Rico Alvaro Jaramillo | Trynidad & Tobago Dennis P. Evans |
| Aruba <i>patrz Wenezuela</i> | Kanada Ken Quinn | Finlandia Kari Laukkanen | Izrael A. J. (Gus) Felix | Monako <i>Nazwisko zostanie podane później</i> | Rumunia Witold Zielinski | Tunezja <i>Nazwisko zostanie podane później</i> |
| Australia Les Matheson | Kajmany Patrz Bahama | Francja Jean Claude Gruffat | Włochy Luca Toniutti | Maroko Nuhad K. Saliba | Rosja Mark Robinson | Turcja Steve Bideshki |
| Austria Helmut Gottlieb | Wyspa Jersey Clive S. Jones | Gabon Funmi Ade-Ajayi | Wybrzeże Kości Stoniowej Charles Kie | Holandia Christopher I. Devries | Senegal Gabriel Lopes | Uganda Nadeem Lodhi |
| Bahama M. Carmen Butler | Chile Joao Miranda | Niemcy Sue Harnett | Jamajka Peter H. Moses | Nowa Zelandia Gary Newman | Singapur Cathy Weir | Ukraina Nadir Shikh |
| Bahrain Mohammed E. Al-Shrooqi | Chiny Richard Stanley | Ghana Saviour Chibiya | Japonia Douglas Peterson | Nigeria Emeka Emuwa | Słowacja Igor M. Tham | Zjednoczone Emiraty Arabskie Sajjad Razvi |
| Bangladesz Mamun Rashid | Kolumbia Franco Moccia | Grecja Christos Sorotos | Jordania Suhair Al-Ali | Norwegia Mai Ibsen | Republika Południowej Afryki Zdenek Turek | Wielka Brytania Michael Kirkwood |
| Barbados Patrz Trynidad | Kongo Michel Losembe | Guam Ajay Kashyap | Kazachstan Daniel J. Connelly | Pakistan Zubyr Soomro | Hiszpania Sergio de Horna | Urugwaj Daniel Varese |
| Belgia José de Peñaranda De Franchimont | Costa Rica Victor Manuel Balcazar | Gwatemala Juan A. Miro | Kenia Srinivasan Sridhar | Panama Francisco J. Conto | Sri Lanka Kapila Jayawardena | Wenezuela Henry Combe |
| Bermudy Patrz Trynidad | Republika Czeska Atif Bajwa | Haiti Gladys M. Coupet | Korea Południowa Y.K. Ha | Paragwaj Ignacio Morello | Szwecja Jan Belfrage | Wietnam Charley Madan |
| Boliwia Agustin Davalos | Dania <i>patrz Holandia</i> | Honduras Maximo Vidal | Liban Elia S. Samaha | Peru Constantino Gotsis | Szwajcaria Per Etholm | Wyspy Dziewicze <i>patrz Puerto Rico</i> |
| Brazylia Gustavo Marín | Republika Dominikany Ignacio Jasminoy | Hong Kong T.C. Chan | Luksemburg Marc Pecquet | Filipiny Jim Hunt | Tajwan <i>Nazwisko zostanie podane później</i> | Zambia Rajaram Venkatraman |
| Brunea Glen R. Rase | Ekwador Francisco Aristeguieta | Indie Sanjay Nayar | Makao <i>patrz Hong Kong</i> | Polska Sławomir Sikora | Tanzania Mayank Malik | |

Uwaga: Niniejsza lista nie uwzględnia krajów ani terytoriów, w których Citigroup prowadzi działalność bez ustanowionego Dyrektora Krajowego



PAMIĘCI
Waltera Wristona, 1919-2005
PREZESA CITICORP W LATACH 1970-1984

29 czerwca 1946 Walter Wriston zameldował się do pracy jako młodszy inspektor pionu Comptrollers na Wall Street 55. Znany ze swej zwięzłości, wspominał później, że „trafił do Citibanku przypadkiem i z rozpedu już tam pozostał”.

Walt okazał się mistrzem podejmowania ryzyka i kreatywności. Przewidział wprowadzenie najważniejszych innowacji finansowych – kredytów dla przewoźników i linii lotniczych, negocjowalnego certyfikatu depozytowego, papierów wartościowych na zmienną stopę procentową, swapów walutowych, holdingów bankowych oraz wielu innych. Pomimo początkowych strat, zaangażował poważne środki w rozwój bankowości detalicznej ponieważ „to właśnie tu są pieniądze” jak zauważył z przenikliwością, instalując bankomaty zanim uczynili to konkurencji i tworząc potężny biznes kart kredytowych w Południowej Dakocie.

Walt przeprowadził firmę przez pięć poważnych kryzysów finansowych – Penn Central (1970), Franklin National Bank (1973), Bank Herstatt (1974) i zagrożenie bankrutwem miasta Nowy Jork (1975) oraz przez początkową fazę kryzysu zadłużeniowego Ameryki Łacińskiej (1982-1984). Nigdy nie zaprzestał walki z restrykcyjnymi prawami bankowymi, poszukując zawsze „pola do walki” z konkurencją.

Nazwano go później „najbardziej wpływowym bankierem swego pokolenia”. Jak pisze jego biograf Phillip L. Zweig, Walt Wriston „przekształcił Citicorp z wytwornego narzędzia, w którym wyniki golfa są ważniejsze od ilorazu inteligencji w surową... korporacyjną merytokrację, dzięki której w branży skończyła się era gęsięgo pióra”. W ubiegłym roku został uhonorowany Orderem Wolności Prezydenta USA.

Walt wcześniej zrozumiał, że źródła bogactwa uległy ewolucji następującej od ziemi poprzez pracę aż do informacji. W wywiadzie dla magazynu Wired powiedział: „Dzisiaj o wartości pieniądza nie stanowi nic innego jak informacja jaka przez nie przepływa. Jeśli wasza waluta staje się bezwartościowa, świat bardzo szybko dowie się o tym. Jeśli wasza polityka gospodarcza szwankuje, zostaniecie natychmiast ukarani przez rynek. Ja popieram ten rodzaj demokracji gospodarczej. Nie da się tego zmienić, można tylko robić to, co do was należy”.

Przez ponad 38 lat w Citicorp, Walt robił to, co do niego należało. Będzie nam go brakowało.

