

100 krajów



104 miliardy USD kapitału
(z uprzywilejowanymi
powierniczymi papierami
wartościowymi)

6 kontynentów



275 000 pracowników

kim jesteśmy



jesteśmy przedsiębiorstwem finansowym...

- które stale koncentruje się na wzroście i podwyższaniu przychodów średnio o liczbę dwucyfrową.
- o orientacji globalnej, jednak głęboko zakorzenionym na każdym lokalnym rynku, w którym działamy.
- posiadającym znacznie zdwyersyfikowaną bazę generowania zysków, pozwalającą nam na działanie w trudnych warunkach rynkowych.
- z kapitałem zaangażowanym w przedsięwzięcia dające wyższe marże, z których każde może samodzielnie generować rentowny wzrost.
- którego siły finansowej broni finansowa dyscyplina, pozwalając nam na podejmowanie ryzyka równoważonego realizowaniem atrakcyjnych możliwości.
- które monitoruje – koszty własne, wykazując jednakże chęć rozważnego inwestowania w infrastrukturę – powierzone nam pieniądze traktujemy jak nasze własne.
- skoncentrowanym na nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych, dostarczającym korzyści klientom poprzez wielopłaszczyznowe platformy.

cenimy sobie miejsce pracy...

- które stara się zminimalizować biurokrację, promuje przedsiębiorczość a proces podejmowania decyzji oparty jest na zarządzaniu w stylu „otwartych drzwi”.
- które promuje różnorodność, szczególnie w kontekście globalnego charakteru naszej działalności.
- w którym pracownicy myślą i zachowują się jak właściciele, ponieważ rzeczywiście SA właścicielami.
- w którym toleruje się błędy, przyznaje się do nich i je eliminuje zanim przekształcą się w prawdziwe problemy.
- w którym ludzie awansują z powodu zasług a nie stażu pracy, a nagradza się ich w oparciu o wyniki związane z obszarem zadań, które mogą osobiście kontrolować i na które mają wpływ.
- w którym ludzie odnoszą się do siebie z szacunkiem i godnością.
- którego pracownicy są przeświadczeni, że niezależnie od tego jak potężną i wielką staniemy się instytucją, każdy z nas może przyczynić się do jej sukcesu.

cenimy sobie ludzi...

- którzy są osobiście zaangażowani w dobro firmy. Troszczą się o siebie wzajemnie, dbają o jakość naszych produktów i usług, a przede wszystkim cenią naszych klientów i akcjonariuszy.
- którzy wyznają w pracy zasady etyczne i starają się stale udoskonalać usługi świadczone swym klientom.
- dla których praca zespołowa jest ważniejsza niż wewnętrzne rozgrywki.
- którzy pełnią rolę autorytetów, doceniają sukcesy innych ludzi i przyjmują osobistą odpowiedzialność za porażki.
- którzy wykazują energię i entuzjazm w pracy, jak również umiejętność głębokiej analizy i kreatywność, rozwijając się w atmosferze zmian, wyzwań i konkurencyjności.
- którzy osiągają najwięcej, dążąc do doskonałości we wszystkim co robią.

chcemy być znani jako firma...

- o najwyższych standardach moralnych i etycznych, codziennie pracująca na zdobycie zaufania klienta. Nasze słowo jest wiążące.
- o pozycji lidera globalnych usług finansowych, przewodząca na rynkach we wszystkich najważniejszych naszych kategoriach produktowych oraz jedna z najpotężniejszych firm na świecie.
- w której chcą pracować najlepsi ludzie oraz która jest instytucją z wyboru dla klientów.
- koncentrująca się na kliencie, dostarczająca najwyższej jakości usług w zakresie ochrony i budowania naszego biznesu.
- ciesząca się zaufaniem ludzi, realizująca swe obietnice i przedstawiająca wyniki w sposób dokładny i obiektywny.
- służąca społeczeństwu, przyjmująca przywódczą rolę w każdej lokalnej społeczności, w której działamy oraz poprawiająca warunki ich funkcjonowania.

spojrzenie na citigroup

Citigroup posiada unikalne możliwości, które wyróżniają ją od konkurencji i zapewniają spójny rozwój nawet w trudnych warunkach rynkowych...

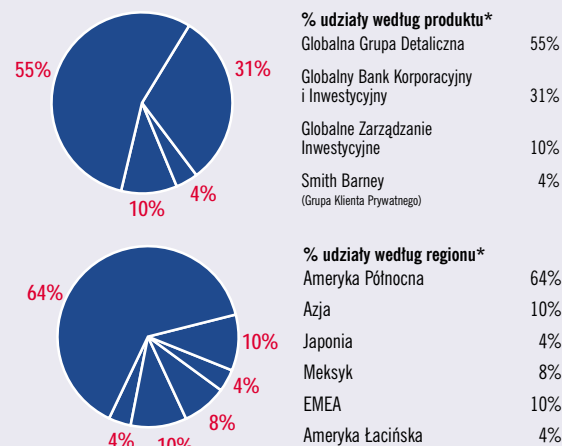
REKORDOWE WYNIKI — stała koncentracja na wzroście.

	2003	2002
Dochód netto	17.9 mld USD	15.3 mld USD
Aktywa	1.3 biliona USD	1.1 biliona USD
Zwrot na akcjach zwykłych	19.8%	18.6%
Kapitał akcyjny ¹	104.1 mld USD	92.9 mld USD

¹ wraz z preferowanymi powierniczymi papierami wartościowymi

	2003	2002
Dochód netto		
Globalna Grupa Detaliczna	9.6 mld USD	8.3 mld USD
Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny	5.4 mld USD	3.2 mld USD
Globalne Zarządzanie Inwestycyjne	1.7 mld USD	1.5 mld USD
Smith Barney (Grupa Klienta Prywatnego)	0.8 mld USD	0.8 mld USD

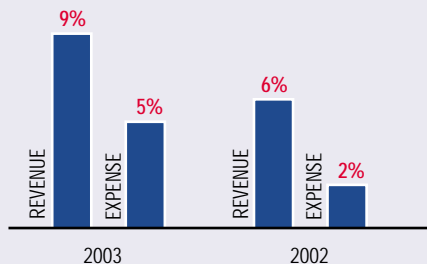
DEWERSYFIKACJA DOCHODU — zdewersyfikowana baza generowania zysków pozwala Citigroup na rozwój w trudnych warunkach rynkowych.



*z wyłączeniem ważnej działalności Inwestycyjnej oraz Komercyjnej

DYSCYPLINA KOSZTOWA — powierzone nam pieniądze traktujemy jak nasze własne.

Przychody i Wzrost Kosztów Operacyjnych



SILA KAPITAŁOWA — siła kapitałowa¹ Citigroup w wysokości 104,1 mld 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	Aa1	AA	AA+

Rating na 12/31/03

¹ Preferowane Powiernicze Papiery Wartościowe

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

citibank

Banamex

SMITH BARNEY
citigroup

Travelers Life & Annuity
A member of citigroup

citifinancial

PRIMERICA
A member of citigroup

citistreet
A State Street and Citigroup Company

citi

citigroup
private bank



Drodzy Akcjonariusze,

Czuliśmy się zaszczytzeni obejmując w październiku 2003 kierownictwo Citigroup. W pewnym sensie oznaczało to kontynuację dotychczasowej polityki, jako że obaj od 1986 roku pełniliśmy wysokie funkcje zarządcze w zespole Sandy Weilla. Jednak z drugiej strony nasza nominacja jest także oznaką zmian: wiele otwierających się przed nami możliwości i wyzwań różni się od tego, czego doświadczyliśmy do tej pory.

Citigroup jest obecnie najbardziej dochodową spółką świadcząca usługi finansowe na świecie, nasz kapitał akcyjny wraz z uprzywilejowanymi powierniczymi papierami wartościowymi wynosi 104 miliardy USD, a wskaźnik zwrotu na kapitale oscyluje stale na poziomie 20 procent. W przeciągu zaledwie pięciu lat od fuzji Travelers/Citicorp, udało nam się zrealizować najtrudniejsze z zadań, na którym poległo wielu naszych konkurentów, mianowicie dokonać integracji dużych, kompleksowo działających podmiotów posiadających własne modele działania i tradycje, tworząc całkowicie nową strukturę o nowej kulturze.

W ciągu ostatnich 18 lat cieszyła nas możliwość budowania biznesu. Teraz z entuzjazmem myślimy o przyszłości, otwierającej przed nami zarówno możliwości i wyzwania, składające się na nowy rozdział w niemal dwustuletniej historii naszej firmy.

PRZEGLĄD WYDARZEŃ 2003 ROKU

Zaczęliśmy go z korzystnej pozycji. 2003 był dla nas bardzo dobrym rokiem. Umocniliśmy się na wiodącej globalnej pozycji w większości z dziewięciu kluczowych dla nas linii produktowych (więcej informacji na ten temat na końcu raportu). W sześciu z nich osiągnęliśmy w 2003 roku dwucyfrowy wzrost.

Jeśli chodzi o naszą kluczową działalność, Globalna Grupa Detaliczna kontynuowała generowanie bardzo dobrych wyników, osiągając 17% wzrost dochodów w porównaniu z rokiem 2002, Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny przeprowadził efektowny comeback z 18% wzrostem zysku netto (z wyłączeniem opłat prawnych poniesionych w 2002 roku); Globalne Zarządzanie Inwestycyjne, generując dochód wyższy o 11 procent, w znacznym stopniu przyczyniło się do osiągnięcia dobrych wyników w bardzo trudnym otoczeniu gospodarczym, zysk netto Smith Barney obniżył się o trzy procent.

Na poziomie regionalnym, o sile naszej globalnej platformy stanowi 18% wzrost dochodów Citigroup International, odzwierciedlający dodatnie wyniki regionów Azji i Pacyfiku, Środkowego Wschodu i Afryki oraz Ameryki Łacińskiej. Koncentracja na inwestowaniu w krajach o najwyższym potencjale wzrostu przynosi już efekty. Wzmocniliśmy również strukturę zarządzania ryzykiem w regionach, w których prowadzimy działalność, ograniczając ekspozycję na ryzyko polityczne i gospodarcze, a jednocześnie rozwijając własną sieć dystrybucji.

Poniżej przedstawiamy kilka najważniejszych wydarzeń 2003 roku:

- Umocniliśmy się na pozycji lidera w obszarze Kart, nabywając Sears Credit Card and Financial Products, co pozwoliło na połączenie naszej sieci dystrybucji kart i wiedzy eksperckiej w zakresie obsługi klienta detalicznego Sears wraz z jego 32 milionami rachunków klientów. Dzięki tej transakcji Citigroup stał się wiodącym emitentem kart wydawanych pod własnymi markami klientów w Stanach Zjednoczonych. Ponadto rozpoczęliśmy współpracę partnerską z Home Depot, której celem jest obsługa klientów firmy w zakresie detalicznych i komercyjnych kart kredytowych.
- Kontynuowaliśmy włączanie Golden State Bancorp do rodziny Citigroup, wzmacniając naszą obecność w Kalifornii i Nowadzie i uzyskując szerszy dostęp do rynku latynoskiego, obejmującego największą grupę mniejszościową w Stanach Zjednoczonych.
- Działalność Bankowości Prywatnej piąty rok z rzędu przyniosła rekordowo wysokie wyniki, podczas gdy Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny utrzymał się na pierwszej pozycji w Globalnym Gwarantowaniu Długu i Kapitału w dziewiątym z rzędu kwartale.
- Inicjatywy marketingu wiążanego przyniosły nam rekordowo wysokie przychody o wartości 15,5 miliarda USD, dokonaliśmy także dużego postępu w sprzedaży produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych naszym klientom korzystającym z Zarządzania Majątkiem poprzez Citibank, Smith Barney, Citigroup Private Bank, Banamex, Primerica i CitiStreet.



- W lipcu podnieśliśmy kwartalną dywidendę o 75 procent, a w styczniu 2004 roku o dalsze 14 procent.
- Drugi rok z rzędu zostaliśmy uznani przez magazyn Global Finance najlepszym bankiem internetowym świata i najlepszym bankiem internetowym dla klientów korporacyjnych i instytucji.
- Jednocześnie jest kilka obszarów, w których pozostało jeszcze wiele do zrobienia, pomimo naszych intensywnych wysiłków w 2003.
- W Globalnym Banku Korporacyjnym i Inwestycyjnym przeanalizowaliśmy realizowaną przez nas strategię dotyczącą inwestycji kapitałowych w świetle tendencji obserwowanych na rynku, takich jak kurcząca się marża, technologiczne możliwości windykacji i automatyczna działalność tradingowa typu overnight. Wprowadziliśmy szereg inicjatyw mających na celu lepsze wykorzystanie naszej potężnej bazy kapitałowej, globalnych możliwości dystrybucyjnych i talentu, czyli naszych podstawowych mocnych stron.
- Pracujemy nad dostosowaniem Consumer Finance do zmieniającego się otoczenia gospodarczego we wszystkich krajach, w jakich działalność ta jest prowadzona, równocześnie optymalizując dostępne w ramach niej produkty i usługi tak, by jak najlepiej obsługiwać korzystających z Consumer Finance klientów.

Oczekujemy znacznej poprawy w obu obszarach działalności w 2004 roku.

STRATEGIA WZROSTU

W ciągu ostatnich lat odnotowaliśmy niezwykle wzrost. Pomimo ciągłej umiejętności generowania przez nas rekordowo wysokich wyników, czasami spotykamy się z pytaniem: czy możliwy jest wasz dalszy wzrost? Czy może jesteście zbyt dużą organizacją by dalej rosnać? Czy jesteście uzależnieni od „dużych transakcji”, co nie pozwala na dalszy wzrost?

Nasza odpowiedź jest jednoznaczna: widzimy znaczne możliwości wzrostu, i jesteśmy osobiście zaangażowani w kontynuację dziedzictwa Citigroup jako spółki o silnym wzroście. Naszym zdaniem jest wiele sposobów na osiągnięcie tego celu, w tym:



Udziały rynkowe. Rynek usług finansowych jest podzielony pomiędzy wiele firm. Oznacza to, że udziały Citigroup na poszczególnych rynkach są czasami niskie. Ze względu na naszą unikalną platformę, mamy więcej możliwości dla organicznego rozwoju sieci, poprzez wprowadzanie na te rynki najlepszych w swojej klasie produktów i usług oraz wzrost udziałów rynkowych, od innych firm działających w naszej branży.

Marketing wiązany. Poza podnoszeniem naszych udziałów rynkowych na całym świecie, mamy również możliwość realizowania organicznego wzrostu dzięki marketingowi wiazanemu (cross-marketing). Wykazujemy niezmiennie, iż potrafimy dokonywać wiązanych sprzedaży wysokiej jakości produktów i usług klientom detalicznym i korporacyjnym. Ze względu na niezwykle szeroki zakres oferowanych przez nas produktów, mamy więcej możliwości rozwoju poprzez marketing wiązany niż jakakolwiek inna firma działająca w naszej branży.

Akwizycja. W momencie pojawienia się odpowiednich pod względem strategicznym możliwości akwizycyjnych, wypełniających luki w produktach lub pokryciu geograficznym, zdecydujemy się na rozwój poprzez przejęcia innych podmiotów. Dla przykładu w styczniu 2004 nabyliśmy Washington Mutual, firmę działającą w branży consumer finance, wzmacniając naszą pozycję wiodącego lokalnego kredytodawcy w Stanach Zjednoczonych i rozszerzając naszą obecność w ważnym regionie południowo-zachodnim i południowo-wschodnim USA. Dzięki unikalnemu doświadczeniu w zakresie pomyślnie przeprowadzonych transakcji łączenia podmiotów, mamy większe możliwości na rozwój poprzez strategiczne akwizycje niż jakakolwiek inna firma działająca w naszej branży.

Oczywiście podczas gdy my się rozwijamy, konkurencja także nie stoi z założonymi rękami. Stworzyliśmy model działania branży, z którego naturalnie chcą skorzystać inne firmy. Oczekujemy dalszej konsolidacji usług finansowych i mamy dobrą pozycję na rynku jako konsolidator.

SANDY WEILL

Swoj sukces Citigroup zawdzięcza licznym pracownikom, którzy tak wczoraj jak i dziś wykonali doskonałą pracę służąc naszym klientom. Jednak zasługi jednej osoby wyróżniają się w sposób widoczny. Geniusz Sandy Weilla polegał na tym, iż widział on wartość w rzeczach, które dla innych wartości nie przedstawiały, czy to w sieci, którą oceniano dość krytycznie, czy w potencjale wzrostu. Sandy Weill miał także inne od pozostałych osób spojrzenie na biznes i potrafił narzucić współpracownikom swe ogromne zaangażowanie i pragnienie sukcesu. Wyniki osiągnięte pod jego kierownictwem były niezwykle i stanowiły prawdopodobnie rekord w globalnym biznesie na przestrzeni lat.

Rezygnując ze stanowiska CEO, Sandy Weill zgodził się pozostać na stanowisku Dyrektora i Prezesa Zarządu do 2006 roku. Jesteśmy mu głęboko wdzięczni za wszystko, co zrobił i robi dla sukcesu naszej firmy.

KONCENTRACJA NA KLIENTCIE

Bogaty asortyment produktów oferowanych przez Citigroup i nasza światowa sieć przyczyniają się w sposób znaczący do sukcesu, jednak nie są czynnikiem krytycznym. Przdujemy w naszej branży, ponieważ koncentrujemy się na kliencie. Firmy reprezentujące poważane marki składają klientom obietnice i się z nich wywiązują. Niezależnie od tego, jak dużą firmą się staliśmy lub jak bardzo skomplikowane oferujemy produkty i jak bardzo złożona jest ich dystrybucja, wciąż staramy się coraz lepiej służyć naszym klientom. W tym zakresie rok 2003 był jednym z bardziej udanych. A oto kilka przykładów:

Citibank Access Account. W ramach działalności detalicznej stworzyliśmy Citibank Access Account, działający na rynku amerykańskim produkt pozwalający na korzystanie z rachunku bez wymogu salda minimalnego i oferujący dostęp do szerokiego wachlarza innych produktów. Dzięki temu rachunkowi, osoby, które nie miały do tej pory dostępu do usług finansowych zyskują nowe możliwości przyczyniające się do rozwoju systemu bankowego.

„Dual Coverage”. Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny zoptymalizował możliwości obsługi klienta poprzez wypracowanie unikalnego modelu „dual coverage”, w którym zespoły pracowników bankowości inwestycyjnej i korporacyjnej koncentrują się na wszystkich poziomach organizacji klienta – od prezesa do asystenta skarbnika, zdobywając w ten sposób dogłębną znajomość potrzeb klienta i sposobów ich zaspokojenia.

Portfel Strategii Dywidendy. Globalne Zarządzanie Inwestycyjne stworzyło Portfel Strategii Dywidendy, rachunek przeznaczony dla osób prywatnych, mający pomóc inwestorom w realizacji długoterminowych korzyści związanych z inwestycjami w akcje i udziały, od których wypłacana jest dywidenda.

Zintegrowane Usługi Inwestycyjne. Smith Barney wprowadził Zintegrowane Usługi Inwestycyjne, rozbudowaną platformę inwestycyjną,

pozwalającą klientom na skonsolidowanie administrowanych przez Citigroup rachunków, funduszy powierniczych, funduszy działalności tradingowej i przekazującą klientom czytelny i ujednoczony obraz ich osobistych inwestycji.

Rosyjska Karta Kredytowa. Ze względu na wzrost liczby usług finansowych, na które jest popyt w Rosji, nasza spółka zależna, Citibank ZAO, wprowadziła na rynek pierwszą rosyjską kartę kredytową, na warunkach dających temu bogacącemu się rynkowi większą elastyczność przy płaceniu za nabyte towary, co czyni zakupy bardziej przyjaznymi i bezpieczniejszymi dla klienta.

Cuenta Perfiles. W Meksyku, Banamex wprowadził na rynek Cuenta Perfiles, czyli Rachunek Profil, nowy produkt rewolucjonizujący meksykański system bankowy. Rachunek ten może działać jak konto oszczędnościowe lub debetowe i oferuje różne kombinacje produktowe, dając klientom pełną elastyczność w projektowaniu produktu dostosowanego do ich potrzeb i stylu życia.

System bankowości internetowej CitiDirect. Wprowadziliśmy szereg ulepszeń do CitiDirect, naszego systemu bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych, który oferuje pełną obsługę płatności, należności i działalności handlowej na rynkach wschodzących. Usługa ta jest aktualnie dostępna w 90 krajach świata, a Forbes.com uznał ją w 2003 roku najlepszą usługą internetową („Best of the Web”) w kategorii usług finansowych.

PRAKTYKA BIZNESOWA

W 2003 roku kontynuowaliśmy dogłębną analizę metod prowadzenia działalności, starając się zbudować standardy stanowiące nie tylko „wspólną praktykę branży” czy „literę prawa”, ale najlepsze praktyki w danym obszarze. Trzeba powiedzieć to otwarcie: z powodu naszych rozmiarów i zakresu działalności oraz z uwagi na korzyści jakie przynosi nam pozycja lidera w biznesie, obowiązują nas wyższe standardy. Przyjmujemy tą odpowiedzialność.

Powołaliśmy komitety ds. Praktyki Biznesowej w każdym z czterech głównych obszarów działalności. Mają one na celu zapewnienie wymiany informacji i przestrzegania najważniejszego dla naszej firmy zobowiązania: działać zawsze w taki sposób, by zasłużyć na zaufanie klientów i szacunek władz. Dzięki temu ustawicznemu procesowi, wpisanemu już w nasze działania i kulturę, Citigroup ustanawia zawsze najwyższe standardy.

SPÓŁECZNOŚĆ

Jednym z ważniejszych powodów naszego sukcesu jest to, iż robimy dobre rzeczy dla społeczności, które obsługujemy. Ze względu na rosnące potrzeby mieszkaniowe, w 2003 ogłosiliśmy gotowość udzielenia w perspektywie dziesięciu lat tanich kredytów mieszkaniowych o wartości 200 miliardów USD amerykańskim rodzinom o niskich i średnich dochodach, pochodzącym z mniejszości narodowych i nie korzystających z innych form finansowania.

Jesteśmy dumni z faktu ponownego odnotowania nas w indeksach Dow Jones Sustainability World Index oraz FTSE 4 Good Index, które wyróżniają spółki odgrywające wiodącą rolę w ustanawianiu standardów ustawicznego wzrostu i charakteryzujące się najwyższymi wynikami w dziedzinie ochrony środowiska, zaangażowania społecznego i gospodarczego. Przyjeliśmy również na siebie rolę lidera w tworzeniu i przyjmowaniu „Zasad Równika”, dobrowolnego zbioru wytycznych dotyczących zarządzania zagadnieniami społecznymi i ekologicznymi w ramach finansowania projektów rozwojowych. W styczniu 2004 roku poszerzyliśmy te wytyczne, tworząc „najsilniejsze zasady ekologiczne stworzone przez prywatną instytucję finansową na świecie”, jak je określiła organizacja Rainforest Action Network.

Ponadto jednostki Citigroup i Citigroup Foundation połączyły w 2003 swe siły celem przekazania ponad 11 milionów USD na programy Edukacji Finansowej. Jest to część długofalowego zaangażowania naszej grupy w ułatwianie ludziom podnoszenia jakości życia poprzez dostarczanie im informacji potrzebnych do podejmowania słusznych decyzji finansowych. Aktualnie planujemy nową znaczącą i wieloletnią inicjatywę, w której wykorzystamy globalną sieć Citigroup do udostępnienia Edukacji Finansowej szerokim rzeszom odbiorców na całym świecie.

NASI LUDZIE

Zdjęcia zamieszczone w tym raporcie rocznym przedstawiają naszych pracowników, i to nie bez powodu: to oni są bowiem tajemnicą sukcesu Citigroup. Wyznawana przez nas filozofia zarządzania Citigroup i ludźmi jest prosta. Ceniemy sobie ludzi, którzy z pasją podchodzą do swej kariery zawodowej, którzy mają w sobie ducha zwycięstwa i zachowują najwyższe standardy zawodowe. Ceniemy pracę, w której doskonałość jest normą. Ceniemy kulturę odpowiedzialności.

Jesteśmy również dumni z tego, iż nasza kultura korporacyjna docenia różnorodność. W Citigroup działają dostępne wszystkim zatrudnionym sieci pracownicze, takie jak Sieć Dziedzictwa Afryki, Sieć Dumy, Sieć Kobiet, Sieć Pracujących Rodziców, Sieć Latynoska oraz sieć wielokulturowa. Wierzymy, że przedsięwzięcia te, posiadające oddziały w Stanach Zjednoczonych i Europie, świadczą o naszym zaangażowaniu w tworzenie takiego miejsca pracy, w którym ceni się różnorodność.

W 2003 roku powstało nowe biuro koordynujące globalną działalność spółki w wolontariacie. Zgodnie z oczekiwaniami, pracownicy nasi wykazali się niezwykłą aktywnością w swych społecznościach lokalnych.

Jednym z najpopularniejszych działań naszego wolontariatu jest Habitat for Humanity International. W 2003, poza pracą nad licznymi projektami Habitat, przekazaliśmy również ponad 2 miliony USD na wsparcie międzynarodowych przedsięwzięć Habitat i amerykańskiego programu „Citigroup Builds Communities”.

PRZYSZŁOŚĆ

Osiągnęliśmy wiele, jednak myśli nasze skupiają się na przyszłości. Otwiera ona przed nami ogromne możliwości. Dysponujemy zdecydowanie najszerzą w branży ofertą produktową i największym zasięgiem geograficznym, jednak w niektórych miejscach nasze udziały rynkowe są niskie. Dlatego koncentrujemy się głównie na podniesieniu udziałów rynkowych, szczególnie w działalności międzynarodowej. W porównaniu z innymi przedsiębiorstwami naszej branży, mamy najsilniejszą sumę bilansową, jednak posiadamy także podmioty niewielkie, które nie realizują przyświecającego nam celu stania się liderem branży. Dążymy zatem do rozwoju tych podmiotów lub realokacji kapitału. Jesteśmy właścicielem najlepszej i najłatwiej rozpoznawalnej marki w branży, jednak czasami reputacja nasza narażana bywa na szwank. Dlatego kierujemy swe wysiłki na budowaniu i ochronę nieposzlakowanej reputacji naszej firmy jako doskonałej i uczciwej.

Nasz cel jest prosty: chcemy być stale i zdecydowanie najbardziej dochodową i szanowaną firmą świadczącą usługi finansowe na świecie. Mamy głęboką wiarę w przyszłość, jesteśmy dumni z naszych pracowników i ufni, iż przyszłość Citigroup rysuje się w jeszcze jaśniejszych barwach niż jej chlubna przeszłość.



Chuck Prince

Bob Willumstad



Drodzy Akcjonariusze!

Patrząc wstecz na drogę, którą przebyłem od czasów, gdy jako młody makler wykonywałem na Wall Street przypisane mi telefony aż do sal posiedzeń zarządu największej firmy świadczącej usługi finansowe na świecie dochodzę do wniosku, iż nigdy nie spodziewałem się jak niesamowita będzie to podróż.

W jej trakcie doświadczyłem wielu sukcesów, ale nieobcy jest mi także smak porażki. Jednak nigdy nie oglądałem się wstecz i nie przestałem myśleć o możliwościach, jakie drzemią w branży usług finansowych, oferującej dostęp do kapitału milionom ludzi na świecie, będącej pozytywną siłą sprawczą w lokalnych społecznościach a równocześnie wynagradzającą pracownikom i akcjonariuszom ich zaangażowanie i wiarę w spółkę, której są oddani.

Myślę, że Citigroup jest spółką finansową stanowiącą najlepszy przykład tych cech.

Od fuzji Travelers i Citicorp w październiku 1998, Citigroup udało się osiągnąć coś, co dla wielu wydawało się niemożliwe. Otóż nie tylko staliśmy się odnoszącą największe sukcesy na rynku spółką finansową, ale dokonaliśmy tego łącząc olbrzymie różnice kulturowe, technologiczne i inne, które okazały się nie do pokonania podczas innych dużych fuzji. Nam natomiast udało się stworzyć jednolity podmiot, o czytelnej koncentracji strategicznej i wspólnym systemie wartości. W chwili obecnej jesteśmy najciekawszym i najbardziej dynamicznym przedsiębiorstwem finansowym na świecie. Pracujemy wspólnie, by spełnić obietnicę złożoną naszym klientom w 1998 roku.

Kilukrotnie pytano mnie, który aspekt sukcesu Citigroup daje mi największą satysfakcję. Czy jest to może zdywersyfikowany model naszego biznesu, pozwalający na stały rozwój w zmieniającym się otoczeniu? Czy może zasięg naszej sieci, obejmujący ponad 100 krajów, albo to, iż obsługujemy większą liczbę klientów, oferując im więcej produktów i usług niż jakakolwiek inna konkurencyjna firma? Albo wartość, jaką dajemy akcjonariuszom - inwestycja w Kredyt Komercyjny między końcem 1986 a końcem 2003 roku wzrosła o 2 858 procent, daleko wyprzedzając zwroty odnotowane za ten okres w S&P 500', a roczna dywidenda wzrosła jednocześnie o niemal 7 000 procent.

Jestem dumny z tych osiągnięć, które dobrze przygotowały Citigroup na przyszłość. Jednak największą dumą napawa mnie fakt, iż w mej

podróży krok w krok towarzyszyła mi rodzina pracowników naszej firmy. Ich wytrwałość i determinacja w obliczu zachodzących ważnych zmian i w czasach niepewności są godne najwyższego uznania.

W październiku 2003 roku przekazałem stery Citigroup moim długoletnim partnerom, Chuckowi Prince i Bobowi Willumstad. Byli przy mnie od czasów Kredytu Komercyjnego i w znacznym stopniu przyczynili się do naszego sukcesu. Chuck i Bob jako liderzy wykazują się energią i entuzjazmem, który doprowadzi Citigroup do jeszcze większych osiągnięć w najbliższej przyszłości.

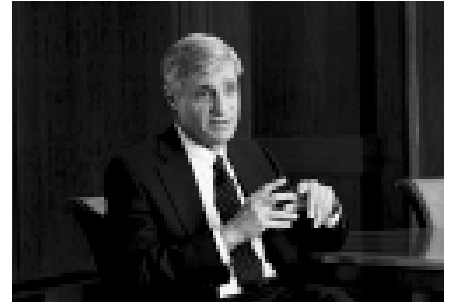
Pozostanę na stanowisku prezesa do początków 2006 roku. Mam nadzieję, że tworząc relacje z klientami i organami władzy przyczynię się do dalszego wzrostu naszej firmy i pomogę w tworzeniu dalszej strategii. Wraz z moją żoną Joan, która jest od niemal 50 lat moim najlepszym przyjacielem, będę mógł teraz bardziej poświęcić się działalności filantropijnej i mojej rodzinie.

To była wspaniała podróż. Przy jej końcu pragnę wyrazić głęboką wdzięczność naszym akcjonariuszom za to, iż wierzyli w nas zarówno w dobrych jak i złych czasach. Dziękuję naszym klientom, za to, iż wymagali od nas usług na najwyższym poziomie i sprawili, że staliśmy się wspaniałą organizacją oraz naszemu zarządowi za przywództwo i wsparcie, jakie otrzymywaliśmy w każdych okolicznościach. Szczególnie serdecznie chciałbym podziękować członkowi zarządu odchodzącemu na emeryturę, Arthurowi Zankelowi, który od wielu lat wspomagał mnie swymi mądrymi radami. Odegrał on znaczną rolę w sukcesie Citigroup.

Przede wszystkim jednak dziękuję naszym pracownikom, którzy ciężką pracą i poświęceniem przyczynili się do sukcesu naszej firmy. Myślę, że żaden podróżnik nie miał nigdy lepszych współtowarzyszy. Mam nadzieję, że i Wam podobała się ta podróż. Wiem także, że w nadchodzących latach dzięki Wam nasza firma osiągnie więcej, niż się komuś z nas śniło.

Z poważaniem,

Sandy Weill



Drodzy Akcjonariusze!

Gdy w kwietniu 1998 roku Citigroup przedstawił swą wizję i nowy model działalności, wiele osób pytało czy sprawdzą się one w praktyce. Myślę, że doświadczenie tych kilku lat pokazuje, iż model ten może znakomicie służyć klientom, pracownikom i udziałowcom, oraz że wyzwania zarządcze, które tak jak w przypadku każdej innej organizacji onieśmielają swym zakresem, są w istocie w naszym zasięgu.

Uważam również, że model ten jest szczególnie dobrze dopasowany do sprostania wymaganiom dzisiejszej gospodarki globalnej. Zmienność rynków, ich rozmiar i prędkość działania oraz globalny zasięg wymagają od organizacji siły i odpowiednich skali działania. Klienci potrzebują instytucji oferujących szeroki zakres usług właściwie w każdej lokalizacji na całym świecie i często korzystają ze zintegrowanej usługi obejmującej wiele produktów. Tak szeroki asortyment i globalny zasięg wymagają poważnych inwestycji.

Rynki wschodzące i kraje rozwijające niosą ze sobą szczególne wyzwania. W centrum każdej odnoszącej sukcesy gospodarki rynkowej jest zawsze silny, zdrowy, wydajny i twórczy system finansowy, promujący oszczędzanie i oferujący pośrednictwo w lokowaniu oszczędności w najlepszych i najbardziej rentownych inwestycjach. Jednak wiele krajów rozwijających się i rynków wschodzących wciąż jeszcze nie posiada w pełni rozwiniętych systemów bankowych i rynków kapitałowych. Międzynarodowe instytucje finansowe działające w sektorze prywatnym mogą w znacznym stopniu zrealizować te potrzeby. Warunkiem jest jednak posiadanie przez kraje rozwijające się i rynki wschodzące silnych struktur regulacyjnych i przestrzeganie standardów prawa międzynarodowego i nienaruszalności kontraktów. Istnieje również szereg innych warunków niezbędnych do zaistnienia gospodarki rynkowej, których rynki samodzielnie nie są w stanie zrealizować, np. odpowiedni uniwersalny system edukacyjny, sprawnie działający system ochrony zdrowia i opieki społecznej. Stworzenie tej infrastruktury będzie wymagało pomocy zagranicznej oraz odpowiedniej polityki wewnętrznej danego kraju, przy czym instytucje międzynarodowe powinny wspierać działania na obu tych płaszczyznach.

Oznacza to, iż gospodarka globalna bardzo potrzebuje instytucji z takim modelem działalności i siłą jak Citigroup, co z kolei stwarza znakomite możliwości dla Citigroup, jej pracowników i akcjonariuszy.

Jeśli chcemy wykorzystać te szanse, niezbędne jest podejmowanie wielu trudnych wyzwań zarządczych, takich jak utrzymanie silnej koncentracji na kliencie, przyciąganie i motywowanie wyjątkowych osób we wszystkich obszarach działalności, zachowanie atmosfery przedsiębiorczości, utrzymanie strategicznej dynamiki działań, sprawne podejmowanie decyzji i promowanie kultury wzajemnej pomocy.

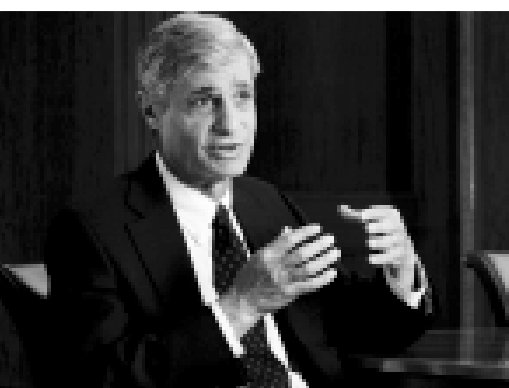
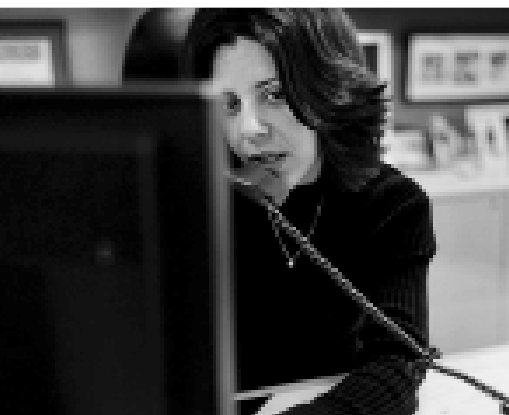
Uważam, że Citigroup jest przygotowana do tych wyzwań w całej swej strukturze organizacyjnej. Naturalnie, tak jak każda inna organizacja, również Citigroup podlega bezustannym zmianom i codziennie musi stawiać czoła nowym wyzwaniom. Ponadto przyszłość oferuje nam nie tylko dobre czasy, ale także, jak to zwykle bywa, trudności gospodarcze i rynkowe, które wzmogą jeszcze wyzwanie, z jakim nasza firma, jako filar globalnego systemu finansowego, będzie musiała sobie poradzić.

Dla mnie osobiście, Citigroup stworzyła znakomitą szansę uczestnictwa w tym, co dzieje się w samym sercu globalnej gospodarki i rynków finansowych. Ufam głęboko, że instytucja ta poradzi sobie z wyzwaniami, jakie niesie przyszłość, odegra znaczącą rolę w gospodarce globalnej, przynosząc ogromne korzyści klientom i stwarzając wspaniałe możliwości pracownikom i akcjonariuszom.

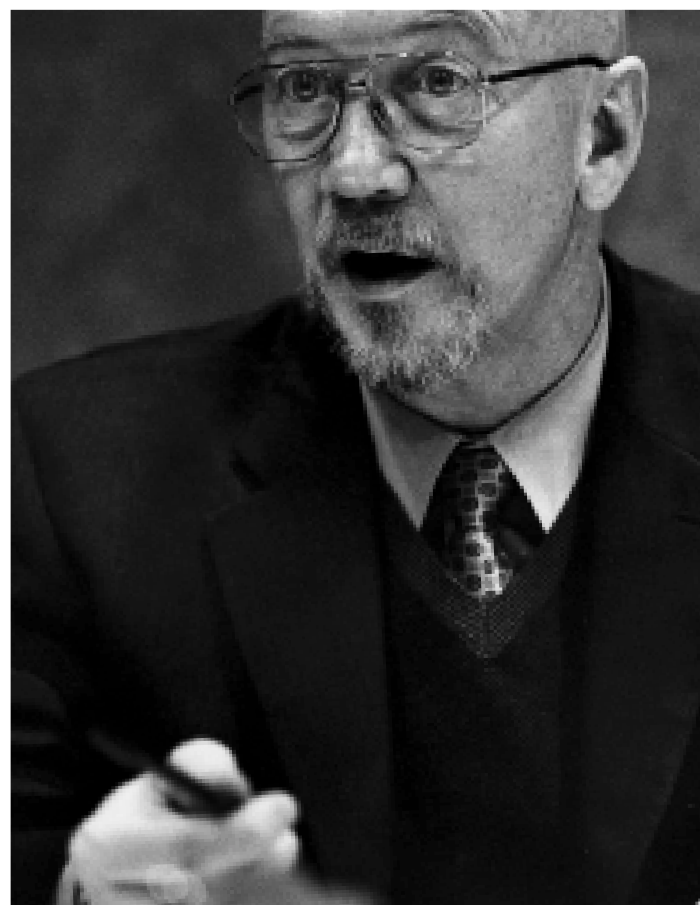
Z poważaniem

Robert E. Rubin

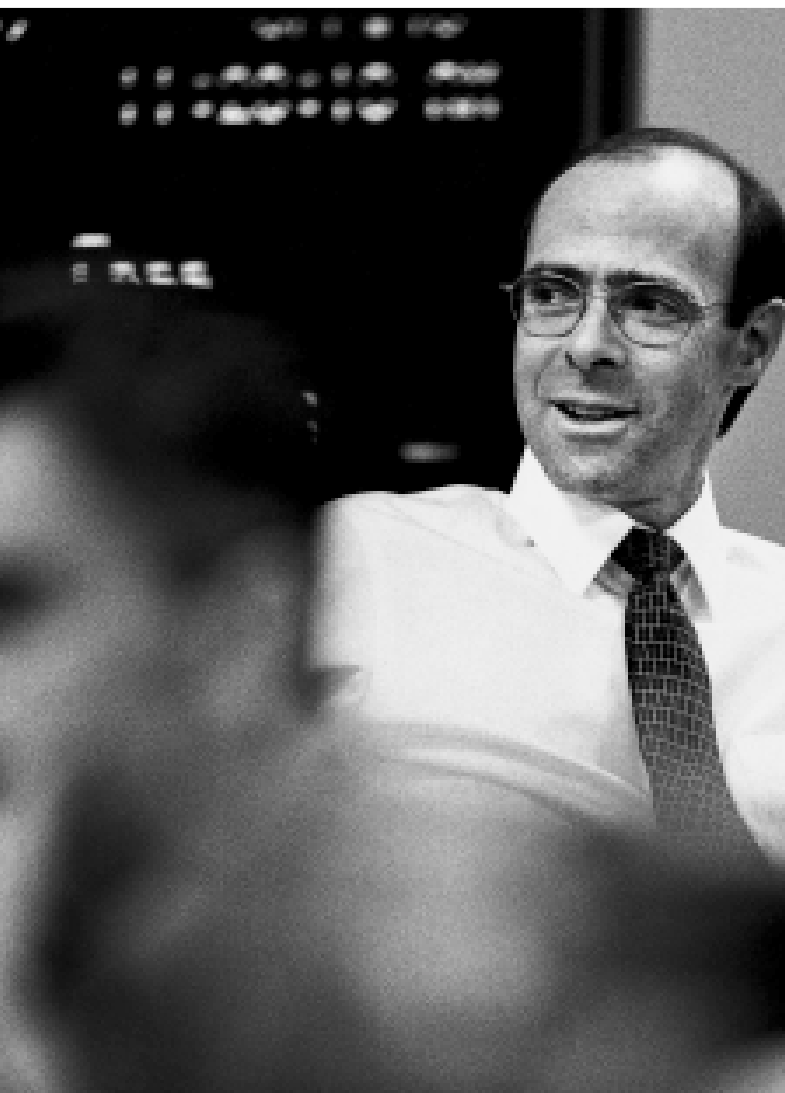
Aktywa wartości
1,264 biliona USD



200 mln rachunków
klientów



największy światowy
dostawca kart kredytowych





globalna grupa detaliczna

W niemal wszystkich obszarach Globalna Grupa Detaliczna Citigroup (GCG) jest działającym najbardziej kompleksowo na świecie dostawcą rozwiązań finansowych, oferującym 200 milionom klientów odpowiednio zbilansowane produkty, innowacyjną technologię, spersonalizowaną obsługę i marki, które pozwolą im na realizację swych celów finansowych.

Gdyby GCG była osobną firmą, należałaby do 10 najbardziej rentownych spółek świata.

Powody tak niezwykłego sukcesu obejmują szeroką ofertę produktową i możliwości dystrybucyjne, jak również naszą wiedzę w dziedzinie przejęć i integracji oraz reprezentowane przez nas wiodące marki. Jednak najważniejszym powodem sukcesu GCG jest to, iż nasi pracownicy codziennie z uwagą wsłuchują się w potrzeby naszych klientów, by lepiej spełniać ich oczekiwania.

Faktem jest, że ponosimy ogromną odpowiedzialność. Pomagamy ludziom spełniać marzenia, umożliwiając im realizację swych celów finansowych. Dostarczamy produkty i usługi, dzięki którym klienci mogą kupić dom, wysłać dzieci na studia, założyć firmę czy zaplanować emeryturę. Dlatego skupiamy się na określonych segmentach klientów, na przykład na amerykańskim rynku latynoskim, tworząc produkty i usługi dostosowane specjalnie do jego potrzeb.

To podejście do klienta sprawdza się w praktyce. W 2003 roku GCG odnotowała 17 procentowy wzrost dochodu netto w porównaniu z 2002 rokiem.

REKORDOWE DOCHODY BANKOWOŚCI DETALICZNEJ

W 2003 roku, Bankowość Detaliczna Ameryki Północnej (obejmująca Citibank, CitiCapital, Pion Aktywów Detalicznych i Meksyk) osiągnęła rekordowo wysokie zyski, odnotowując 39 procentowy wzrost dochodów netto w porównaniu z 2002 rokiem.

Sukces zawdzięczamy również w dużej mierze umiejętności dostarczenia innowacyjnego dostępu do usług finansowych, co ułatwia ludziom zarządzanie ich kapitałem. Na przykład powstały w 2003 roku Citibank Global Transfers oferuje klientom niedrogi i bezpieczny sposób przesyłania pieniędzy rodzinie i przyjaciołom zza oceanu. Citibank Access Account, również stworzony w 2003 roku, umożliwia otwarcie rachunków bankowych z niedrogimi i prostymi w obsłudze usługami finansowymi tysiącom amerykańskich konsumentów, którzy dotąd nie korzystali z usług bankowych. W dalszym ciągu rozwija się Women & Co., przynosząc Citigroup nowych klientów i pogłębiając istniejące relacje.

Jeśli chodzi o lepsze poznanie naszych klientów, to posiadamy specjalny program analizy potrzeb, zwany Citipro, dzięki któremu ludzie uzyskują jasny obraz swej sytuacji finansowej a my możemy zaoferować im odpowiednie produkty, dostosowane do ich potrzeb. Citibank Online, który zdobył pierwsze miejsce w ratingu Forbes i Gomez Inc., okazał się skutecznym mechanizmem przyciągania nowych klientów i utrzymania istniejącej bazy klientów.

GCG kontynuuje organiczny wzrost, wykorzystując jednocześnie możliwości strategicznych akwizycji. Przykładem może być kalifornijski Golden State Bancorp, który został włączony do grupy i przyczynił się do zwiększenia naszej obecności w Kalifornii i Nowadzie.

Pion Aktywów Klienta odnotował znaczny wzrost dochodów netto po tym, jak CitiMortgage wykorzystał w maksymalnym stopniu szanse na rozwój wiążące się ze zwiększonym popytem na refinansowanie oraz przejęcie Golden State Bancorp. CitiMortgage ogłosił także bezprecedensowe na rynku zobowiązanie do udzielenia w przeciągu dziesięciu lat w Stanach Zjednoczonych tanich kredytów mieszkaniowych o wartości 200 miliardów USD.

Primerica osiągnęła kolejny znaczący etap rozwoju, stając się jednym z liderów w branży ubezpieczeniowej, po tym jak wartość udzielonych przez nią ubezpieczeń na życie przekroczyła 500 miliardów USD. Firma kontynuowała ekspansję w Europie poprzez wprowadzenie na rynek brytyjski CitiSolutions.

Doszło do połączenia CitiCapital, globalnego podmiotu zajmującego się finansowaniem i leasingiem z naszą Grupą Rynków Komercyjnych. Nowa struktura jest teraz w stanie wykorzystać siłę produktów i usług obu biznesów i wdrożyć strategię rozwoju własnej platformy.

Nastąpił rozwój bankowości detalicznej na arenie międzynarodowej. W Meksyku świetnie radzący sobie Banamex wprowadził Cuenta Perfiles, czyli Konto Profil. Konto to funkcjonuje jako rachunek oszczędnościowy lub debetowy, w zależności od potrzeb i stylu życia klienta. Ponadto, Banamex wprowadził na rynek kartę Tricolor, dzięki której mieszkańcy Meksyku mogą łatwiej i taniej niż w przypadku zwykłych rachunków bankowych otrzymywać pieniądze od członków swych rodzin mieszkających za granicą za pośrednictwem bankomatów Banamex.

Bankowość detaliczna odnotowała rosnące dochody także na innych kluczowych rynkach, takich jak Brazylia, Indie, Polska i Rosja. Citibank Chile dokonał pomyślnego wprowadzenie nowej marki, podczas gdy kolumbijski portal płatności www.mispagosladia.com zrealizował ponad milion transakcji płatniczych.

CitiGold Wealth Management/Zarządzenie Majątkiem w Azji utrzymuje się na pozycji lidera w tym regionie. Poszerzyliśmy ofertę CitiGold online o Hong Kong, Singapur i Tajwan a Citibank stał się pierwszym bankiem zagranicznym, oferującym Lokaty Dwuwalutowe klientom detalicznym w Chinach. Citibank Japonia wprowadził nową kartę gotówkową w dolarach amerykańskich, przeznaczoną dla osób udających się w podróż lub pracowników mieszkających za granicą, kontynuował także swój organiczny rozwój, rozbudowując krajową sieć placówek.

Korzystając z dobrych doświadczeń programu CitiGold Wealth Management/Zarządzenie Majątkiem w Azji, Citibank wprowadził podobne programy w ośmiu krajach Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. Citibank poszerzył również ofertę dla klientów zamożnych w Niemczech o nowe centra inwestycyjne i oprogramowanie do planowania finansowego.

ROZWÓJ GLOBALNEJ DZIAŁALNOŚCI W DZIEDZINIE KART

Citigroup jest największym światowym dostawcą produktów kartowych, aktualnie w obiegu jest ponad 145 milionów kart bankowych, kart wydanych pod marką klienta (tzw. private label) oraz kart obciążeniowych. W Ameryce Północnej Citi Cards jest wiodącym dostawcą kart kredytowych w branży. Biznes ten dalej rozwijał się pomyślnie, osiągając 16 procentowy wzrost dochodu netto w 2002 roku dzięki połączeniu innowacyjnej oferty produktowej, silnemu wsparciu klienta i inteligentnym akwizycjom.

W 2003 roku, Citi stał się w Stanach Zjednoczonych liderem w sektorze kart wydawanych pod marką klientów dzięki nabyciu Sears' Credit Card and Financial Products i rozpoczęciu długoterminowej współpracy w ramach której oferuje produkty kartowe klientom Sears. Weszliśmy także ważne w strategiczne partnerstwo z Home Depot oraz umocniliśmy naszą pozycję w co-brandingu z branżą paliwową poprzez współpracę z Shell. Ponadto Citi wprowadziło rewolucyjną i świetnie przyjętą przez rynek usługę Citi Identity Theft Solutions, pomagając ofiarom złodziei danych, podkreślając tym samym nasze zaangażowanie w zapobieganiu i wykrywaniu przestępstw finansowych.

Działając na rynku międzynarodowym w dziedzinie kart, obsługujemy około 15 milionów klientów w ponad 40 krajach. W 2003 roku staliśmy się pierwszym bankiem międzynarodowym oferującym karty kredytowe w Rosji. Citigroup wprowadziła także na rynek kartę Ultima dla zamożnych klientów w Singapurze oraz zapoczątkował w Azji unikalny program przywilejów Citibank World Privileges.

Wreszcie w Chinach, Citibank wspólnie z Shanghai Pudong Development Bank wprowadził swą pierwszą na chińskim rynku międzynarodową kartę kredytową. Jest to pierwsza wydana w Chinach karta zarządzana i obsługiwana technologicznie przez bank zagraniczny, a także pierwsza karta, którą klienci mogą rozliczać w walucie lokalnej i dolarach amerykańskich.

UTRZYMANIE WIODĄCEJ POZYCJI W CONSUMER FINANCE

Citigroup jest światowym liderem w consumer finance, realizowanym poprzez około 3 200 oddziałów. Rozpoczęliśmy działalność w Brazylii, Rumunii i na Słowacji, dzięki czemu jesteśmy już obecni w 24 krajach. Ponadto na początku 2004 roku zakupiliśmy zajmujący się consumer finance podmiot Washington Mutual, co znacząco poszerzyło nasze możliwości dystrybucyjne w regionie południowo-zachodnim i południowo-wschodnim regionie Stanów Zjednoczonych.

W centrum naszej działalności znajduje się sprawdzony w praktyce model działalności kredytowej na poziomie społeczności lokalnej. To dlatego ponad 90 procent klientów CitiFinancial w Ameryce Północnej twierdzi, że poleciliby nasze produkty sąsiadom. Jesteśmy dumni, że udzielamy kredytów strażakom, nauczycielom, pielęgniarkom i innym grupom pracowniczym, pomagając im w realizacji ich aspiracji i przyczyniając się do budowania i odnowy społeczności lokalnych.

Jako lider branży odgrywamy kluczową rolę w ustanawianiu standardów działalności consumer finance, starając się zachować właściwe proporcje między dostarczaniem kredytowania tym, którzy go potrzebują a tworzeniem najlepszych w naszej branży procedur ochrony konsumenta.

KLIENT JEST NAJWAŻNIEJSZY

Sukces GCG i jego licznych obszarów biznesowych jest zbudowany na zadowoleniu klientów, rozwijających się społecznościach i 140 tysiącach utalentowanych pracowników grupy. Stale wsłuchując się w oczekiwania naszych klientów, tworzymy i dostarczamy produkty i usługi mające na celu realizację ich potrzeb, ufając, iż w dalszym ciągu generować będziemy rekordowe wyniki.



Światowy lider w consumer finance



¿Necesitas una cuenta bancaria?
¿Estabas esperando?
¡Sí de fácil!



globalny bank korporacyjny & inwestycyjny

Żadna inna firma obsługująca rynki kapitałowe nie oferuje takiego zasięgu geograficznego, obecności lokalnej, zakresu produktów i wysokich standardów, jakie charakteryzują Citigroup.

Nasz Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny (GCIB) jest wiodącą siłą na światowych rynkach. Dostarczamy więcej wiodących rozwiązań branży finansowej większej liczbie klientów w większej liczbie krajów niż którykolwiek z naszych konkurentów.

CHODZI O KLIENTA

To dzięki koncentracji na potrzebach klienta udało się grupie osiągnąć w 2003 roku 18,3 procentowy wzrost dochodów netto (bez uwzględnienia

obciążenia obowiązkowymi rezerwami z 2002 roku) oraz pięcioprocentową zwyżkę przychodów.

Jednocześnie poprawiliśmy zarządzanie relacjami z klientem i jesteśmy obecnie lepiej przygotowani do realizacji głównych celów grupy, jakimi są: uzyskanie pierwszej pozycji we wszystkich kategoriach produktowych, w których działamy oraz uznanie nas przez klientów za najlepsze źródło obiektywnego profesjonalnego doradztwa i obsługi.

Utrzymując w 2003 roku pozycję lidera instytucji finansowych, osiągnęliśmy również pierwszą pozycję w rankingu gwarantowania emisji długu i kapitału, podkreślając kolejny raz naszą determinację w dostarczaniu nie mających sobie równych możliwości Citigroup: globalnej platformy produktowej, lokalnej wiedzy biznesowej z ponad 100 krajów świata i wiodących w naszej branży standardów działania.

W 2003 roku przeprowadziliśmy reorganizację naszych grup bankowych w celu zoptymalizowania obsługi klienta, podnosząc tym samym skuteczność naszych struktur wewnętrznych. Odnowiliśmy także zaangażowanie naszej organizacji w realizację wyznaczonych przez nas podstawowych wartości: doskonałości, partnerstwa i etyki. Jesteśmy dumni z naszych osiągnięć oraz możliwości, jakie z czasem zrealizujemy, poprzez ustawiczną zgodność praktyk biznesowych z przyjętymi przez nas wartościami.

WIODĄCE W BRANŻY PRAKTYKI BIZNESOWE

GCIB nie szczędził czasu ani wysiłku by nasza polityka organizacyjna i praktyka biznesowa odzwierciedlała zobowiązanie naszej organizacji do przejrzystości w biznesie i zachowania wysokich standardów.

W tym zakresie wdrożyliśmy politykę finansowania strukturalnego, ustanawiając obowiązujące w branży standardy przejrzystości wobec klienta. W ramach tej polityki Citigroup przeprowadza duże transakcje finansowe nie mające pokrycia długiem jedynie, jeśli klient wyraża zgodę na ujawnienie efektu netto danej transakcji w swym sprawozdaniu finansowym.

Przeszkoliliśmy naszych pracowników w tej procedurze, która stała się częścią procesu decyzyjnego przy każdej odpowiednio wysokiej transakcji, którą realizujemy na całym świecie. Wdrożyliśmy również wewnętrzne procedury zapewniające odpowiednią kontrolę nad alokowanymi akcjami pochodzącymi z programów IPO.

WIĘKSZA DOSTĘPNOŚĆ DLA KLIENTA

Jednym z naszych celów było zwiększenie dostępności naszej organizacji dla klientów poprzez skuteczne wykorzystanie naszej siły i przewagi płynącej z posiadanej przez nas platformy usługowej i wiedzy eksperckiej. Przykładowo, dostosowaliśmy obsługę sektorów tak by klienci mogli skorzystać z konsekwentnie zorganizowanej oferty, co zoptymalizowało obsługę klienta i pozwoliło na udoskonalenie procesu zarządzania relacją z klientem.

Na tym polega nasze podejście do zwiększenia dostępności sieci. Celem udoskonalenia naszej oferty, wprowadziliśmy do modelu Citigroup możliwość bliskiej współpracy na poziomie każdego stanowiska w organizacji klienta, od Asystenta Skarbnika do CEO i Zarządu. Dodatkowo wprowadziliśmy zdyscyplinowane planowanie struktury klientowskiej, co przynosi lepsze dostosowanie do otwierających się przed nami możliwości i potrzeb klienta.

Ważnym aspektem wdrażanych przez nas zmian jest silniejsza koncentracja na działalności Globalnych Usług Transakcyjnych (GTS), oferujących dużym firmom, instytucjom finansowym i organom władz na całym świecie usługi bankowości transakcyjnej, finansowania handlu i obsługi papierów wartościowych. Dzięki nabyciu pod koniec 2003 roku Forum Financial Group, oferujemy również doradcom inwestycyjnym usługi zarządzania funduszami.

GTS jako lider w branży, laureat wielu nagród i usługodawca wybrany przez 95 procent największych firm świata z listy Fortune 500 posiada duży potencjał wzrostu. Optymalizując nasz model dostępności, zapewniliśmy realizację oferowanych w nim możliwości przez osoby najlepiej przygotowane do tworzenia, sprzedaży i wdrażania asortymentu GTS. Widać już rekordowo wysokie rezultaty tych działań: saldo należności od klientów wzrosło do 108 miliardów USD a wolumen powierzonych nam aktywów osiągnął 6,4 biliona USD. Osiągnięcia te podkreślają olbrzymi sukces, jaki GTS odnotował w 2003 roku, podnosząc zyski o 38 procent.

PRZYGOTOWANI NA PRZYSZŁOŚĆ

W 2003 roku zostały poczynione dalsze kroki w kierunku wzmocnienia znaczenia odpowiedzialności w strategii wzrostu i wyników naszej struktury zarządczej. Przykładowo, dzięki temu, iż aktualnie naszą działalnością na rynku inwestycji kapitałowych kieruje jeden podmiot, wykorzystujemy w bardziej skuteczny sposób własną potężną bazę kapitałową, globalne możliwości dystrybucyjne i talent.

Wszystkie te zasoby okazały się istotne, gdy otrzymaliśmy od rządu holenderskiego zaproszenie do uczestnictwa w przetargu na sprzedawane przez niego akcje państwowej spółki telefonicznej KPB o wartości 1,8 miliarda EUR. Zakupiliśmy ten pakiet i z powodzeniem rozdystrybuowaliśmy wśród klientów na całym świecie. Transakcja ta stała się potwierdzeniem naszych umiejętności doradczych, gotowości do zaangażowania znacznego kapitału i możliwości wykorzystania globalnych kanałów dystrybucji dla naszych klientów.

W zdominowanym przez nas biznesie papierów dłużnych, w którym zagwarantowaliśmy większy wolumen zadłużenia niż którykolwiek z naszych konkurentów, skupiliśmy się na tych obszarach, które oferują nam duże możliwości wzrostu. Na przykład, stworzyliśmy silniejszą platformę działalności na instrumentach pochodnych, jako że jest to obszar, w którym możemy dokonać ekspansji i zwiększyć udziały rynkowe. Skoncentrowaliśmy się na osiągnięciu pozycji lidera na nowych rynkach wysokiego wzrostu oraz zaczęliśmy rozszerzać oferowane przez nas usługi szybko rozwijającemu się rynkowi funduszy hedgingowych, łącznie z usługami maklerskimi.

Przedsięwzięliśmy także kroki zmierzające do restrukturyzacji działań wewnątrz Citigroup, tak by zarządzana przez nas sieć doradców finansowych, inwestycyjnych i korporacyjnych mogła służyć naszym klientom najlepszymi poradami i usługami.

Skonsolidowaliśmy zarządzanie GCIB w Europie, Afryce i na Bliskim Wschodzie, tworząc regionalną strukturę EMEA. Reorganizacja ta wynika ze znaczącego sukcesu jaki stał się naszym udziałem w Europie Zachodniej, gdzie w ciągu ostatnich czterech lat co roku odnotowywaliśmy wzrost przychodów średnio o dziewięć procent a dochodów netto o piętnaście procent. Od czasu nabycia ponad trzy lata temu sieci bankowości inwestycyjnej Schroders, nasi ludzie dokonali olbrzymiego postępu, windując nas w europejskim rankingu underwritingu łączonego zadłużenia i kapitału z jedenastego miejsca w 1999 roku na pierwsze w roku 2003.

W Azji GCIB wygenerował dobre wyniki mimo trudnych warunków rynkowych związanych z epidemią SARS. Dobre rezultaty przyniosła działalność na papierach dłużnych, działalność kapitałowa i bankowość inwestycyjna, przy czym był to rok wyjątkowo dobry dla produktów kapitałowych i powiązanych, Citigroup zakończył 2003 rok z najwyższymi udziałami rynkowymi w regionie i największą liczbą zawartych transakcji.

WYNIKI

Jesteśmy dumni z tego, że uczestniczyliśmy w wielu ważnych i nagradzanych transakcjach w 2003 roku. Co ważniejsze, dumą napawa nas również fakt, iż dostarczyliśmy naszym klientom dobre rozwiązania.

W Chinach przeprowadziliśmy w 2003 roku największy program IPO, China Life Insurance Company Limited, a w Hong Kongu wprowadziliśmy na rynek ważną ofertę obligacji korporacyjnych dla Hutchison Whampoa, będącą największym do tej pory tego typu przedsięwzięciem w Azji. Będziemy kontynuować nasze inwestycje na rynku azjatyckim w celu zwiększenia wiedzy naszych pracowników i dalszej poprawy obsługi klientów.

W Europie pełniliśmy funkcję doradcy francuskiego koncernu Vivendi przy sprzedaży Vivendi Universal na rzecz General Electric. Zarówno Investment Dealers' Digest jak i Institutional Investor uznały tę transakcję „Transakcją Roku”.

W Ameryce Łacińskiej, Citigroup była głównym organizatorem największego kredytu konsorcjalnego przyznanego w tym regionie, refinansowania Energis-Endesa o wartości 2,33 miliarda USD, uznanego przez magazyn Latin Finance Konsorcjalnym Kredytem Roku.

W Stanach Zjednoczonych Citigroup pomogła AES Corporation w przełamaniu kryzysu płynności poprzez stworzenie twórczego i innowacyjnego rozwiązania, obejmującego przedłużenie zapadalności papierów o wartości 1,6 miliarda USD wraz z równoczesną ofertą wymiany zapadających obligacji o wartości 500 milionów USD.

Wkrótce potem Citigroup przeprowadziła samodzielnie ofertę uprzywilejowanych zabezpieczonych papierów dłużnych o wartości 1,8 miliarda USD, która zdobyła prestiżową nagrodę najbardziej

rentownego w tej kategorii produktu roku w Stanach Zjednoczonych (U. S. High-Yield Bond of the Year) przyznawaną przez magazyn IFR. Nasze rozwiązanie pozwoliło AES na dokonanie repozycjonowania i odzyskanie dostępu do rynków kapitałowych oraz doprowadziło do ponownego otwarcia się w 2003 roku bardzo rentownego rynku dla producentów energii.

Citigroup doradzała także Blackstone, Apollo i GS Capital Partners przy wartej 4,2 miliarda USD transakcji nabycia Nalco Company, światowego lidera w systemach oczyszczania ścieków i technologii uzdatniania od ich francuskiej spółki-matki – Suez. Citigroup udzieliła również finansowania na poziomie 3,45 miliarda USD, co pozwoliło tym klientom na przeprowadzenie największej w 2003 roku transakcji wykupu. Citigroup zabezpieczyła i zorganizowała uprzywilejowane zabezpieczone linie kredytowe o wartości 1,85 miliarda USD oraz przeprowadziła zabezpieczenie i dystrybucję finansowania opartego o obligacje z wysoką stopą zwrotu o wartości 1,6 miliarda USD, z czego 1,1 miliarda było denominowane w dolarach, a reszta w euro.

NASI LUDZIE

Wyzwania, z jakimi mierzyliśmy się w 2002 roku wpłynęły w dużym stopniu na sposób prowadzenia przez nas działalności w roku 2003. W ciągu ostatnich sześciu lat GCIB stała się wskutek wielu fuzji i przejęć strukturą łączącą różne kultury i podejścia do biznesu. Dzisiaj, dzięki zdecydowanym wysiłkom naszej wysokiej kadry zarządzającej i pracownikom na całym świecie, GCIB stanowi integralną część rodziny Citigroup, ze wspólną kulturą i jednolitym podejściem biznesowym. Dzięki temu byliśmy w stanie stawić czoła wielu wyzwaniom organizacyjnym, i stać się mocniejszym i lepiej przygotowanym do pełnej realizacji naszego potencjału.

Do naszych celów w 2003 roku należało wzmocnienie praktyk w dziedzinie zgodności i przeglądu transakcji oraz dostosowanie naszej organizacji do lepszej obsługi klienta. Nie tylko udało nam się osiągnąć oba zamierzone cele, ale także dokonaliśmy rozwoju biznesu, pogłębiliśmy relacje z naszymi partnerami i kontynuowaliśmy dostarczanie innowacyjnych i trwałych rozwiązań klientom na całym świecie.

Szczególnie jesteśmy wdzięczni naszym klientom za to, iż zaufali naszym możliwościom dostarczenia im niezależnej porady i wysokiej jakości produktów i usług. Jesteśmy dumni z dokonań naszych ludzi, a w rok 2004 wchodzimy ze wzmocnioną wiarą w to, iż jesteśmy w stanie dostarczać trwałe korzyści naszym klientom, pracownikom, społecznościom i rynkom.





globalne zarządzanie inwestycyjne

Jesteśmy wiodącym doradcą w zakresie zarządzania majątkiem i środkami finansowymi oraz ubezpieczycielem. Zatrudniamy tysiące pracowników pomagającym inwestorom indywidualnym, ich rodzinom i doradcom w osiąganiu odpowiednich długoterminowych celów finansowych. Pomagamy również organom władz, korporacjom i instytucjom w napędzaniu wzrostu gospodarczego, stwarzaniu nowych miejsc pracy i tworzeniu pracowniczych programów emerytalnych.

CITIGROUP PRIVATE BANK

W 2003 roku Citigroup Private Bank (CPB) po raz piąty z rzędu wygenerował rekordowo wysokie zyski. Działając na zmiennych rynkach globalnych w trudnym otoczeniu gospodarczym, CPB odnotował 19 procentowy wzrost dochodu netto w porównaniu z 2002 rokiem oraz 15 procentowy przyrost wolumenu transakcji klientów.

Od 1999 roku CPB osiągnął 13 procentowy złożony wzrost roczny dla przychodów i 10 procentowy dla dochodów netto.

CPB stale realizuje znaczące przychody na transakcjach rynku kapitałowego, tradycyj-

nym zarządzaniu aktywami, alternatywnym zarządzaniu aktywami (łącznie z co-inwestycjami), działalności powierniczej, kredytowej i usługach bankowych. W różnym stopniu i w różnych obszarach produktowych, nasze regiony – Stany Zjednoczone, kraje Azji i Pacyfiku oraz Środkowy Wschód, Ameryka Łacińska, Japonia i Europa wykazały wzrost dochodowości.

Wzrost ten zbudowano na solidnych podstawach. Citigroup oferuje wielu najzamożniejszym rodzinom świata pewność, że ich prywatny bank od wielu lat działa w ich regionie, potrafi przetrwać zmieniające się

uwarunkowania gospodarcze, oferując im najlepsze narzędzia finansowe.

Utrzymujące się rekordowo wysokie wyniki CPB można przypisać zintegrowanym rozwiązaniom i innowacyjnym produktom oferowanym klientowi oraz umiejętności wykorzystania siły Citigroup, dzięki której CPB może zaproponować klientom usługi najwyższej jakości.

Nasz model biznesu nie ma sobie równych w branży.

Możemy dzięki niemu zaproponować klientom szeroki wachlarz produktów

poprzez otwartą architekturę korzystającą z zasobów zewnętrznych, a także rozległych zasobów poszczególnych obszarów działalności Citigroup. Osiągana w ten sposób różnorodność produktów, strumieni przychodowych i lokalizacji geograficznych dodatkowo wspiera równowagę naszego dobrze zakorzenionego biznesu, tworząc idealne warunki do stabilnego wzrostu.

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

Zarządzanie Aktywami zakończyło ubiegły rok z aktywami powierzonymi do zarządzania na kwotę 521 miliardów dolarów, a więc o 13% wyższą niż w 2002 r. Zysk netto wyniósł 394 milionów dolarów spadając 11% w stosunku do 2002 r., co było odzwierciedleniem wpływu strat poniesionych w 2003 r. w Argentynie na kwotę 81 milionów dolarów w obszarze Retirement Services, strat na sprzedaży w Salwadorze, spadku przychodów prowizyjnych spowodowanego zmianami w ofercie produktowej oraz umów o podziale przychodów z dystrybutorami wewnętrznymi, przy czym te ostatnie zostały częściowo skompensowane skumulowanymi przepływami netto oraz niższymi wydatkami na działalność.

W Stanach Zjednoczonych Citigroup Asset Management (CAM) podniósł wartość aktywów zarządzanych w segmencie detalicznym i klientów zamożnych (High-Net-Worth) do 182 miliardów dolarów, co przekłada się na blisko 7 miliardów dolarów w długoterminowych przepływach netto (w 2003 r. CAM pozyskał w USA 3,2 miliarda dolarów w działalności jako strona trzecia oraz pod-doradca na rynku ubezpieczeń emerytalnych o stopie zmiennej, gdzie zarządzamy aktywami dla kontrahentów zewnętrznych).

Wyniki CAM za 2003 r. wśród innych działalności inwestycyjnych były dobre. Na koniec roku uzyskaliśmy cztero- i pięciogwiazdkowe oceny czołowej niezależnej agencji ratingowej dla funduszy Morningstar dla 32 funduszy prowadzonych przez Smith Barney oraz Salomon Brothers, obejmujących 57% całości aktywów zarządzanych w objętych ratingiem funduszach CAM w USA.

W obszarze obsługi instytucji, CAM osiągnął długoterminowe przepływy netto w 2003 r. na kwotę 9 miliardów dolarów, a całkowita wartość zarządzanych aktywów sięgnęła 183 miliardy dolarów. Te wyniki odzwierciedlały silną pozycję w produktach o stałej stopie dochodu na całym świecie, w tym rolę doradcy pośredniego dla największego funduszu wzajemnego w Japonii.

W Meksyku Banamex zajmuje wiodącą pozycję w wielu obszarach działalności i może poszczycić się łącznym udziałem w rynku na poziomie 22% oraz aktywami w zarządzaniu na kwotę 18 miliardów dolarów. Banamex Afore oferuje usługi zarządzania inwestycjami dla ponad 5,6 miliona klientów.

CitiStreet, spółka joint venture, będąca w równych częściach własnością Citigroup i - jednego z największych dostawców świadczeń na świecie - dobrze sobie radziła w trudnym otoczeniu. CitiStreet obsługuje ponad 8 milionów świadczeniobiorców z USA, posiadających 189 miliardów dolarów w aktywach oraz ponad 800 tys. świadczeniobiorców zagranicznych posiadających 4 miliardy w aktywach.

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I EMERYTALNE

Life Insurance & Annuities (LI&A) zakończyła rok rekordowym, dwucyfrowym wzrostem wolumenu we wszystkich liniach produktowych oraz znacząco zmniejszyła straty na inwestycjach, co pozwoliło na wzrost dochodu o 22% do 751 milionów dolarów. Dzięki tak dobrym wynikom udało się uniknąć pułapki niskiej zyskowności z inwestycji.

W 2003 r. w USA Travelers Life & Annuity (TL&A) stan na indywidualnych rachunkach ubezpieczeń emerytalnych wzrósł o 19% do 34 miliardów dolarów, natomiast stan rachunków grupowych wzrósł o 13% do 25 miliardów dolarów. Obszar ubezpieczeń na życie zanotował rekordowy rok, w którym rachunki ubezpieczonych zwiększyły się o 25% do 5 miliardów dolarów. Składki ubezpieczeniowe na życie osiągnęły rekordowy poziom 1.09 miliarda dolarów.

TL&A korzystało z unikalnej platformy dystrybucyjnej Citigroup, a także pozyskało do współpracy przy sprzedaży nowe duże firmy w obszarach ubezpieczeń na życie i emerytalnych, co w sumie dało wzrost o ponad 100 tys. zarejestrowanych przedstawicieli. Firma ta utrzymała również najniższe w sektorze koszty i była jedynym towarzystwem ubezpieczeń na życie z 25 czołowych w USA, której rating za 2003 r. został podniesiony przez poważną agencję ratingową.

LI&A natomiast utrzymała trend wzrostowy w obszarze International Insurance Manufacturing (IIM), który jest platformą dla ubezpieczeń na życie i emerytalnych Citigroup poza terytorium USA. W 2003 r. wolumen ubezpieczeń emerytalnych IIM wzrósł o 202% do kwoty 5,16 miliarda dolarów, natomiast wolumen ubezpieczeń na życie o 36% do 453 milionów dolarów.

Nasza spółka joint venture z Mitsui Sumitomo Insurance, działająca na rynku japońskim od 2002 r. osiągnęła sprzedaż ubezpieczeń emerytalnych o planie ruchomym na kwotę 2,64 miliarda działając poprzez 23 kanały dystrybucji i 20 170 licencjonowanych sprzedawców. Działający w ramach IIM Seguros Banamex - numer jeden na meksykańskim rynku produktów bancassurance - wprowadził do obrotu pierwszy w tym kraju produkt uniwersalny w ubezpieczeniach na życie o planie ruchomym i zanotował 165 milionów dolarów sprzedaży. Wszystkie otwarte w ramach IIM w 2002 r. firmy (w Japonii, Brazylii, Polsce i Hong Kongu) zanotowały zyskowność w drugiej połowie 2003 r.

ŚWIAT ROZWIŃTY STARZEJE SIĘ

Nasze firmy są dobrze upozycjonowane przed poważną zmianą czekającą w ciągu najbliższych kilkunastu lat wszystkie rozwinięte kraje, kiedy pokolenie wyżu demograficznego przejdzie na emeryturę. Miliony zamożnych, ale zbliżających się do wieku emerytalnego ludzi stoi przed perspektywą znacznie dłuższego życia na emeryturze, niż było to udziałem jakiegokolwiek z poprzednich pokoleń, ale także, przed wyzwaniem zapewnienia sobie zasobów finansowych, które pozwoliłyby im na wykorzystanie tej długowieczności. Dzięki naszym pracownikom, produktom oraz obecności na całym świecie pomagamy klientom Grupy zapewnić sobie środki finansowe spełniające ich oczekiwania na jesień życia.



smith barney

Działając na konkurencyjnym rynku firma Smith Barney (Private Client Services) koncentrowała się w 2003 roku na działalności doradczej i zdołała utrzymać pozycję lidera rynku.

2003 Firma Smith Barney, wydzielona rok wcześniej jako niezależna jednostka Citigroup, poczyniła ogromne postępy w obszarze Private Client i Equity Research.

Sukces zawdzięczamy głównie zaangażowaniu w realizację potrzeb i interesów naszych klientów - inwestorów.

Osiągnięte przez nas wyniki finansowe świadczą o trafności tego podejścia, ale także o sile naszego platformy biznesowej, potężnu wsparciu, jakie otrzymujemy dzięki członkostwu w rodzinie Citigroup oraz tysiącach utalentowanych pracowników firmy.

W czwartym kwartale 2003 r. Smith Barney osiągnął najlepszą w sektorze marżę zysku przed opodatkowaniem w wysokości 25% (co było też najlepszym wynikiem od trzech lat) oraz 22% średnią marżę roczną. Przychody liczone na jednego Doradcę Finansowego (FC) osiągnęły w rekordowym czwartym kwartale 508 tys. dolarów, przepływy netto wyniosły w ciągu roku 28 mld dolarów, a aktywa klientów przekroczyły bilion dolarów.

Mimo, że działamy w trudnym i stale zmieniającym się otoczeniu prawnym, nie wystarczy nam realizacja jedynie

minimalnych wymogów legislacyjnych. Nasi pracownicy dokładają wszelkich starań, by firma spełniała najwyższe standardy. Wyznawana przez nas etyka, w połączeniu z siłą finansową Citigroup pomaga nam kierować firmą w okresie zmian zachodzących w sektorze i na rynku, a także wzmacnia pozycję Smith Barney.

GRUPA KLIENTA PRYWATNEGO

W 2003 r. Private Client Group, część firmy Smith Barney zajmująca się zarządzaniem majątkiem i planowaniem finansowym, zdołała utrzymać bardzo dobre wyniki dzięki silniejszej koncentracji

na obsłudze klienta w zarządzaniu majątkiem oraz pracy zespołowej. Reakcja klientów na poszerzenie oferty usług świadczonych przez doradców była bardzo pozytywna i dlatego na tym właśnie obszarze skoncentrujemy naszą uwagę również w przyszłości.

W 2003 obchodzimy 30-tą rocznicę powstania Consulting Group, części firmy Smith Barney odpowiedzialnej za konsulting inwestycyjny. Doniosłość tej rocznicy kierownictwo firmy obwieściło uderzeniem w dzwon, zamykający sesję giełdową w Nowym Jorku. Jako pionier i lider tego sektora, Smith Barney wzmocnił jeszcze swój wizerunek rynkowy, dzięki wprowadzeniu Zintegrowanych Usług Inwestycyjnych, czyli wiodącej platformy pozwalającej klientom na konsolidację odrębnie zarządzanych rachunków, funduszy inwestycyjnych i funduszy podlegających obrotowi giełdowemu.

W 2003 otrzymaliśmy szereg ważnych wyróżnień za działania usprawniające obsługę klienta, w tym drugi raz z rzędu nagrodę Najlepszej Platformy Roku dla Klienta Zamożnego, przyznana przez Institutional Investor's Private Asset Management oraz nagrodę dla Najlepszej Maklerskiej Witryny Internetowej za interaktywną witrynę dla inwestorów indywidualnych Smith Barney Access, przyznana przez Gómez Scorecard.

BADANIA W ZAKRESIE KAPITAŁU

Wyniki ankiet przeprowadzonych wśród klientów pokazują, że ogromna ich większość uważa jakość badań w zakresie rynku kapitałowego za kluczowy wyróżnik przy wyborze dostawcy usług finansowych. W 2003 r. Smith Barney znacznie zoptymalizował badania rynku kapitałowego: poprawiliśmy nasze wyniki w stock-picking; podnieśliśmy jakość produktu, uprościliśmy system ratingowy i wprowadziliśmy globalne standardy, ujednolicając tym samym naszą ofertę produktową dostępną na całym świecie.

Głęboko wierzymy, że badania stanowią znaczącą wartość dla naszych klientów. Mimo, że obecnie niektóre podmioty rynkowe kwestionują znaczenie badań, firma Smith Barney kontynuowała inwestowanie w ich jakość. Reakcje klientów na te zmiany pokazują, iż było to właściwe posunięcie, co jest również widoczne we wpływach netto oraz rekordowej ilości wejść na witrynę internetową Smith Barney Access oferującą dostęp do wyników badań.

Nasze Zespoły ds. Badań Rynku Kapitałowego działające na całym świecie podniosły wysoko poprzeczkę. Staramy się dostarczać inwestorom indywidualnym i instytucjonalnym najlepsze jakościowo wyniki badań.

KIM JESTEŚMY

W 2003 r. Smith Barney przeprowadził w USA kampanię reklamową skoncentrowaną na jednym z obszarów naszej przewagi konkurencyjnej, mianowicie talencie i doświadczeniu Doradców Finansowych. Stąd użyte w reklamie hasło: „This is who we are. This is how we earn it.” (Oto kim jesteśmy i jak do tego dochodzimy).

Kampania, która będzie kontynuowana w 2004 roku, podkreśla wartość jaką doradcy finansowi dostarczają klientom: „Tylko 1 na 7 osób starających się o stanowisko Doradcy Finansowego przechodzi przez sito” mówi jedna z reklam. Inna stwierdza: „Doradcy Finansowi Smith Barney mają średnio 15 lat stażu pracy w sektorze finansowym”.

Celem kampanii reklamowej było wzmocnienie wizerunku Grupy Klienta Prywatnego oraz podkreślenie, iż nasi Doradcy Finansowi nawiązują najgłębsze relacje z klientami w branży, ustanawiając standard, do którego aspiruje konkurencja. Badania pokazują, że kampania osiągnęła sukces w budowaniu świadomości marki Smith Barney.

DOKĄD ZMIERZAMY

Zdajemy sobie sprawę, że kluczem do zadowolenia klienta jest siła naszego modelu działalności oraz zaangażowanie w obsługę. Będziemy się koncentrować na dostarczaniu klientom najbardziej różnorodnych produktów i usług o najwyższej jakości, pozwalającym im na realizację własnych celów finansowych. Zdajemy sobie sprawę, że przewodnia rola w sektorze nie jest nam dana raz na zawsze, dlatego w kolejnych latach będziemy stale wprowadzać innowacyjne rozwiązania.



citigroup international

Citigroup International służy ludziom i instytucjom w ponad 100 krajach świata, działając we współpracy ze swoimi organizacjami produktowymi.

W 2003 r. skupiliśmy się na czterech strategicznych celach: rozszerzaniu i pogłębianiu współpracy z klientami; przyspieszeniu inwestowania w rynki oferujące najlepszy potencjał wzrostu; wprowadzeniu zintegrowanego, globalnego procesu oceny ryzyka, który wspierałby wzrost, ograniczając jednocześnie niestabilność towarzyszącą nam w poprzednich latach; oraz stworzeniu zespołu kierowniczego odgrywającego wiodącą rolę w branży.

Na wszystkich czterech polach udało się nam dokonać znacznego postępu, a uzyskane przez nas wyniki były nadzwyczaj dobre. W ubiegłym roku uzyskaliśmy

wzrost dochodu netto o 18% do 4,9 miliarda dolarów, obsługując 54 mln klientów na całym świecie. (Wyniki finansowe omawiane w niniejszej sekcji stanowią przegląd dokonań Citigroup poza terytorium Stanów Zjednoczonych i zostały włączone do wyników czterech globalnych grup produktów).

Kraje w których działamy podzielone są na regiony: Azja-Pacyfik; Europa, Bliski Wschód i Afryka (EMEA); Japonia; oraz Ameryka Łacińska. W każdym z tych regionów Citigroup jest obecna już od wielu lat, w niektórych krajach nawet od ponad 100. Obsługiwane przez nas rynki obejmują 85% ludności świata i 65% światowego

PKB, choć reprezentują niespełna 35% przychodów Citigroup. Stanowią zatem obszar o ogromnym potencjale wzrostu, w którym posiadamy strategiczną przewagę nad wieloma naszymi konkurentami.

Działając na rynkach na całym świecie, wspieramy zawsze lokalną społeczność, z którą współpracujemy. Poprzez Fundację Citigroup oraz setki programów realizowanych w poszczególnych krajach, Citigroup aktywnie pomaga różnorodnym organizacjom typu non profit, zwłaszcza w obszarach takich jak: edukacja finansowa, edukacja ogólna, mikrofinansowanie oraz rozwój społeczności lokalnych.

PRZEGLĄD REGIONÓW

Azja-Pacyfik W 2003 roku dynamicznie rozwijający się region Azji-Pacyfiku odnotował rekordowo wysoki zysk netto na poziomie 1,8 miliarda USD, a więc o 14% więcej, niż w roku poprzednim, na co złożyły się wzrosty we wszystkich głównych obszarach produktowych. Po stronie detalicznej wzrost napędzały nowe inicjatywy w zarządzaniu majątkiem oraz na rynku kart kredytowych. Na początku ubiegłego roku zawarliśmy strategiczny sojusz z Shanghai Pudong Development Bank, co pozwoliło na wprowadzenie na rynek w lutym 2004 r. pierwszej w Chinach dwuwalutowej karty kredytowej we współpracy z Citibankiem. Nasz Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny (GCIB), sukcesywnie zwiększał swe udziały w rynku wprowadzając nowe produkty, rozszerzając bazę klientów oraz zawierając znaczące kontrakty, na przykład gwarantowanie pierwszej oferty publicznej China Life Insurance Company Limited na kwotę 3 miliardów USD.

EMEA Połączyliśmy organizacje działające w Europie Zachodniej, Środkowej i Wschodniej, a także na Bliskim Wschodzie i w Afryce w jeden region zwany EMEA. Uzyskał on rekordowe dochody w wysokości 1,8 miliarda USD, generując 10% wzrost w stosunku do 2003 roku, głównie dzięki zintensyfikowanej sprzedaży i znacznej redukcji kosztów. Rynek ten wciąż oferuje możliwości dalszego wzrostu. GCIB zwiększył swe udziały w rynku, osiągając między innymi pozycję lidera regionu w gwarantowaniu emisji dłużnych i kapitałowych. Bankowość detaliczna stanowi największy obszar consumer finance, przy czym szczególnie silnie zaznacza się nasza obecność w Niemczech. Jednym z najważniejszych wydarzeń 2003 r. było wprowadzenie karty kredytowej na rynek rosyjski, ale nowe produkty detaliczne pojawiały się także w Polsce, we Włoszech i Hiszpanii.

Japonia Dzięki swej silnej pozycji na rynku japońskim, Citigroup może korzystać ze wzmocnienia gospodarki tego kraju. W 2003 r. uzyskaliśmy dochody netto w wysokości 742 milionów USD, co oznaczało spadek z poziomu 1,1 miliarda USD w 2002 roku, odzwierciedlający dekonstrukcję panującą w całym sektorze consumer finance. Jesteśmy liderem wśród zagranicznych banków korporacyjnych i detalicznych działających w Japonii, a także jedną z największych firm oferujących consumer finance. Nikko Citigroup, nasza spółka joint venture nowatorsko podchodząca do bankowości inwestycyjnej jest jednym z najlepszych gwarantów emisji kapitałowych w Japonii. W 2003 roku została uznana najlepszą firmą doradcą w tym kraju w obszarze fuzji i przejęć, obsługując między innymi transakcje Japan Telecom i Resona.

Ameryka Łacińska W Ameryce Łacińskiej Citigroup rozpoczął ponowne generowanie zysków, osiągając poziom 645 milionów USD. Już od 90 lat Citigroup pozostaje liderem rynków tego regionu, który znowu zaczyna przyciągać inwestycje. W międzyczasie z powodzeniem zmieniliśmy upozycjonowanie grupy i oczekujemy przewidywalnego

i trwałego poziomu dochodów. W Brazylii rozpoczęliśmy świadczenie usług consumer finance na dużym rynku detalicznym, otwierając pięć nowych oddziałów w Sao Paulo. Citigroup zawarła pierwszą w historii umowę na zarządzanie krajowymi należnościami Wenezueli, sfinalizowała pierwszy międzynarodowy kredyt konsorcjalny dla Kostaryki, a także zorganizowała i koordynowała transakcję wymiany obligacji dla Urugwaju, wartą 5,3 miliarda USD.

PRZEGLĄD OBSZARÓW DZIAŁALNOŚCI

Globalna Grupa Detaliczna. Działalność na rynku kredytu konsumenckiego przyniosła Citigroup International zysk netto w wysokości 2,3 miliarda USD, co stanowi 24% sumy naszej globalnej działalności konsumenckiej. Citigroup konsekwentnie penetruje rynki konsumenckie na całym świecie, upatrując w nich znacznych możliwości na przyszłość. W 2003 r. Citigroup wprowadziła programy zarządzania majątkiem w wielu krajach Azji, Europy Wschodniej i rejonu Zatoki Perskiej. Na dużych i wciąż rozwijających się rynkach Indii, Brazylii, Chin i Rosji mamy bardzo dobrą pozycję wyjściową do powiększania udziału w rynku dzięki szerokiej gamie produktów konsumenckich.

Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny. W obszarze bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej Citigroup International uzyskała 2,5 miliarda USD zysku netto, co stanowiło blisko połowę całości zysku netto z bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej grupy. Oferujemy usługi dla całego spektrum klientów korporacyjnych i instytucjonalnych - od dużych firm wielonarodowych poprzez spółki lokalne, instytucje finansowe, aż po sektor publiczny. W każdym regionie jesteśmy na czołowych pozycjach w obszarze gwarantowania emisji długu i kapitału, usługach doradczych, instrumentach pochodnych, transakcjach walutowych, bankowości transakcyjnej, kredytowaniu oraz sprzedaży i działalności tradingowej.

Globalne Zarządzanie Inwestycyjne Obszar zarządzania inwestycyjnego przyniósł 109 milionów USD zysku netto z bankowości prywatnej, zarządzania aktywami oraz ubezpieczeń międzynarodowych. Upatrujemy w nich znaczących możliwości rozwoju na tych rynkach międzynarodowych, które pod względem wymienionych produktów są nieco mniej dojrzałe. W 2003 r. Citigroup wprowadziła na wielu rynkach fundusze inwestycyjne, a także usługę pozwalającą mieszkańcom Indii na inwestowanie w objęte ratingiem obligacje wyemitowane przez spółki spoza kraju, co stanowiło pionierskie na rynku indyjskim rozwiązanie. W Japonii nasz Private Bank oraz spółka joint venture z Mitsui Sumitomo Insurance są już liderami rynku i dalej się rozwijają.

Strategia Citigroup International budowana jest na wroście. Zamierzamy wzmocnić naszą pozycję lidera skupiając się na klientach i rynkach, oferujących najwyższy wzrost.



globalna społeczność

Co roku Fundacja Citigroup oraz nasze firmy zapewniają setkom tysięcy ludzi na całym świecie dostęp do środków finansowych, dzięki którym ich życie staje się lepsze, a społeczności silniejsze.

W 2003 r. Citigroup przeznaczyła na działalność charytatywną realizowaną za pośrednictwem Fundacji Citigroup oraz poszczególnych firm 88 milionów USD. Wspieramy różne cele, ale staramy się koncentrować na czterech głównych obszarach: edukacji finansowej, edukacji ogólnej, mikrofinansowaniu oraz kredytowaniu i inwestowaniu w społecznościach o niskich i umiarkowanych dochodach.

Z dumą przyjęliśmy ponowne wpisanie nas jako komponentu Dow Jones Sustainability World Index na rok 2004. Indeks ten obejmuje 10% spółek osiągających najlepsze wyniki w działalności związanej z ochroną środowiska naturalnego, oraz zagadnieniami

społecznymi i ekonomicznymi. Zostaliśmy także ujęci w FTSE4Good Index za spełnienie konkretnych kryteriów związanych z dbałością o środowisko naturalne, wrażliwością społeczną (corporate citizenship), wypracowaniem zysku dla akcjonariuszy oraz przestrzeganiem praw człowieka.

DOSTĘP DO ZASOBÓW FINANSOWYCH

Citigroup ma świadomość, że w wielu krajach rozwijających się, mikrofinansowanie jest jedynym sposobem na utrzymanie rodzin, poprawę poziomu życia i wzmocnienie społeczności lokalnych. Od blisko 40 lat jesteśmy pionierami i fundatorami programów mikrofinansowania. Zapewniają one dostęp do środków finansowych dziesiątkom tysięcy

ludzi z najbiedniejszych społeczności na świecie, pozwalając im wyrwać się z biedy i współtworzyć dobrobyt gospodarczych społeczności. Tylko w ciągu ostatnich 5 lat Fundacja Citigroup przyznała granty wartości 17 milionów USD dla 178 organizacji mikrofinansowania w około 50 krajach.

Kontynuujemy wspieranie takich inicjatyw. W 2003 r. Fundacja przyznała grant w wysokości 250 tysięcy dolarów na rzecz działań ONZ w roku 2005, ogłoszonym przez tę organizację Rokiem Mikrokredytu. Ponadto, wspólnie z Fundacją Grameen sponsorujemy nowe programy szkoleniowe dla kadry zarządzającej instytucji mikrofinansowych w Chinach.

WRAŻLIWOŚĆ SPOŁECZNA

Jedną z podstawowych wartości ugruntowanych w kulturze Citigroup jest służba społeczeństwu. Przykładowo, w 2003 roku:

- Wystawiliśmy w USA gwarancje 158 korzystnym dla środowiska projektom na łączną kwotę 8,3 miliarda USD, obejmującym systemy kontroli zanieczyszczeń, instalacje oczyszczania ścieków i uzdatniania wody, recykling oraz utylizację odpadów stałych.
- Pełniliśmy rolę głównego organizatora 10-letniego programu emisji obligacji na kwotę 200 milionów USD dla Central American Bank for Economic Integration, dzięki któremu udaje się zgromadzić środki niezbędne do finansowania przyjaznego dla środowiska wzrostu gospodarczego.
- Przekazaliśmy 19 miliardów USD z kwoty 120 miliardów USD naszego dziesięcioletniego zobowiązania w zakresie kredytów i inwestycji w społecznościach o obniżonym dostępie do usług finansowych w stanach Kalifornia i Nevada.
- Podjęliśmy nowe zobowiązanie przekazania do 2010 roku kwoty 200 miliardów USD na tańsze kredyty hipoteczne w USA.

WSPIERAMY EDUKACJĘ FINANSOWĄ

Citigroup pomaga ludziom w realizacji ich marzeń finansowych poprzez rozwijanie umiejętności zarządzania finansami osobistymi. W 2003 r. zainwestowaliśmy ponad 11 milionów USD w programy edukacji finansowej. W odpowiedzi na zapotrzebowanie społeczne zwiększyliśmy także nasze wcześniejsze zobowiązania, ogłaszając nowy program edukacji finansowej, obejmujący moduł zajęć oraz załącznik z materiałami w języku angielskim i hiszpańskim. Citigroup współpracuje z wybranymi grupami społecznymi w celu zapewnienia maksymalnie szerokiej dostępności i efektywności wykorzystania tego programu. Planujemy także jego wdrożenie za granicą.

W ramach edukacji finansowej ponad 20 tysięcy studentów uczęszcza do Akademii Finansów w USA i Londynie. Jest to program prowadzony przez National Academy Foundation (NAF), fundacji założonej i kierowanej przez Przewodniczącą Rady Citigroup, Sandy Weilla. Program ma pomóc studentom w przygotowaniu się do pracy zawodowej w sektorze usług finansowych. W 2003 r. wsparliśmy NAF grantami w wysokości 2,6 miliona USD.

Kolejnym naszym globalnym partnerem w edukacji finansowej jest Junior Achievement, z którym współpracujemy już od 26 lat. Od 1999 przekazaliśmy Junior Achievement ponad 5 milionów dolarów, wspierając realizowane na czterech kontynentach i w około 30 krajach programy przybliżania świata biznesu i finansów milionom studentów na całym świecie.

KSZTAŁCIMY KOLEJNE POKOLENIA

Bez wiedzy niemożliwa jest pełna realizacja potencjału jednostek i całych społeczeństw. Dlatego wspieramy edukację i rozwój zawodowy. Chcemy podnieść jakość nauczania, poziom wyników w nauce oraz zwiększyć szanse dostępu młodych ludzi do szkolnictwa

wyższego. Przykładem takich dążeń jest prowadzony przez Citigroup i wielokrotnie nagradzany Success Fund. Fundacja ta oferuje granty dla pedagogów na opracowanie innowacyjnych i modelowych programów, nakierowanych na poprawę wyników w nauce. W 2003 roku udzieliliśmy wsparcia na kwotę blisko miliona USD, pomagając w ten sposób Success Fund na 20 rynkach w USA oraz pięciu krajach Azji.

PRZYMUJEMY KOMPLEKSOWĄ POLITYKĘ W ZAKRESIE OCHRONY ŚRODOWISKA

Ochrona środowiska to dobra praktyka biznesowa. Citigroup podjęła się roli lidera i wspólnie z grupą instytucji finansowych z wielu krajów opracowuje i wdraża tzw. Zasady Równika.

Zasady Równika, stworzone w oparciu o polityki i wytyczne Banku Światowego i International Finance Corporation, dotyczą zarządzania zagadnieniami społecznymi i ekologicznymi w ramach finansowania projektów rozwojowych. Obecnie trwa wdrażanie tych wytycznych, obejmujące między innymi szkolenie naszych pracowników. Ponadto ogłosiliśmy niedawno przyjęcie kompleksowej polityki dotyczącej środowiska, przygotowanej z uwzględnieniem wkładu wielu naszych interesariuszy. Polityka ta ustanawia nowe standardy dla sektora finansowego, dotyczące zagrożonych ekosystemów, nielegalnego wyrębu lasów, ekologicznie zrównoważonego rozwoju oraz zmian klimatu.

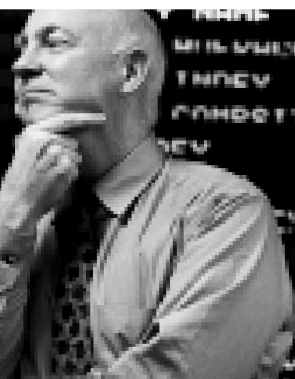
Citigroup przyjęła także w 2003 r. nową politykę ryzyka środowiskowego i społecznego dla naszego Globalnego Banku Korporacyjnego i Inwestycyjnego oraz rozpoczęła wdrażanie programu inwestowania w zrównoważoną gospodarkę leśną i odnawialne źródła energii.

ZACHĘCAMY PRACOWNIKÓW DO WOLONTARIATU

W 2003 r. Citigroup podjęła poważne zobowiązanie na rzecz wolontariatu, tworząc specjalne wewnętrzne biuro koordynujące społeczną działalność naszych kadr. Reakcja pracowników Citigroup była entuzjastyczna, wielu z nich poświęciło na cele społeczne ponad 100 godzin w 2003 roku.

Zaktywizowaliśmy także program wolontariatu pracowników w USA, gdzie wspólnie z Habitat for Humanity International działamy w 42 miastach. Granty udzielone w 2003 r. osiągnęły łączną wartość 2,8 milionów USD. Nasi pracownicy pracowali na miejscowych budowach między innymi w Boliwii, Kanadzie, Dominikanie, Egipcie, na Węgrzech, w Kenii, Korei, Libanie, Nigerii, Polsce, RPA, Tanzanii, Tajlandii, Turcji, Ugandzie, Wielkiej Brytanii i Zambii.

Z dumą myślimy o naszym wkładzie w budowanie dobrych społeczności. Zdajemy sobie jednak sprawę, jak wiele jeszcze zostało do zrobienia. Dlatego zobowiązujemy się do odgrywania w przyszłości jeszcze poważniejszej roli we współtworzeniu społeczeństwa obywatelskiego.

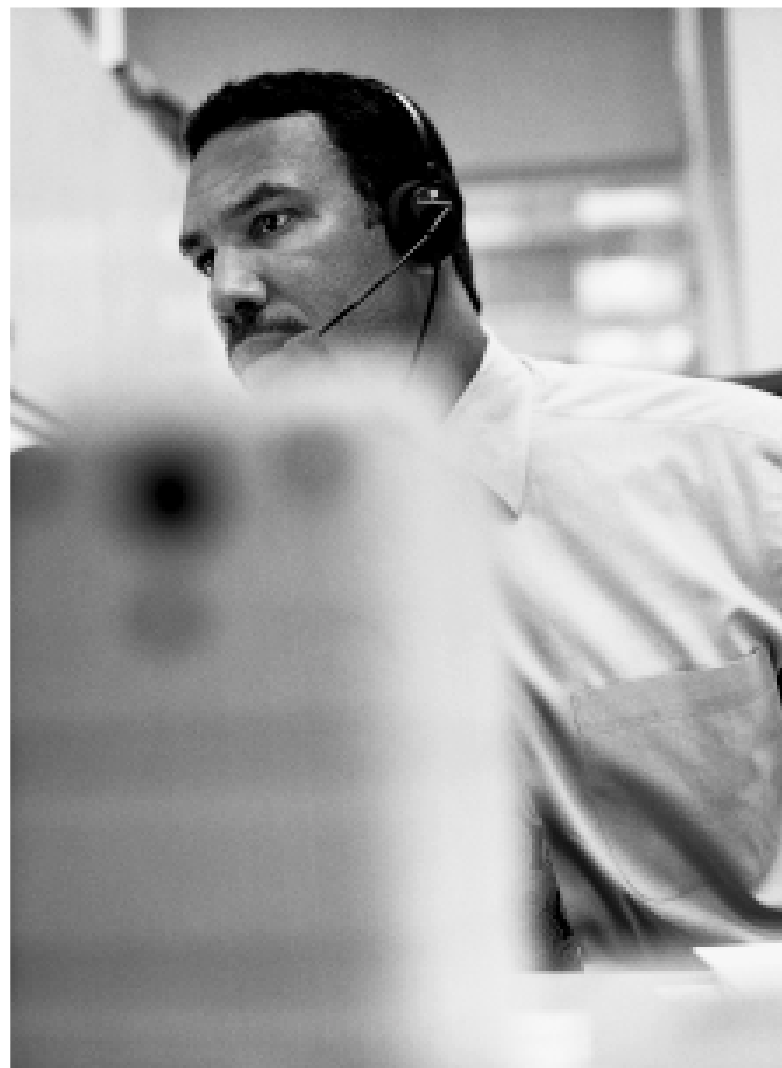


najbardziej
zyskowna spółka
usług finansowych
na świecie





gwarancje dla ponad 150 korzystnych dla środowiska inwestycji
w USA na łączną kwotę 8,3 miliarda dolarów



wyróżnienia

W 2003 r. Citigroup została ponownie wyróżniona nagrodami dla najlepszej instytucji w branży przez szereg niezależnych organizacji, media i inwestorów. Przedstawiamy wybrane wyróżnienia:

ADWEEK

Best Campaign: Citi Identity Theft Solutions
(Best Spots of 2003)

ASIAMONEY

Cash Management and Trade Finance House
of the Year—Japan

Best Equities House: Nikko Salomon Smith
Barney

Best Cash Management Bank in Asia

Top Local Cash Management Bank in
Australia, Indonesia, Korea, Malaysia,
Taiwan, and Thailand

THE ASSET

Best Bank/Commercial Bank/Investment
Bank in Asia

Best Foreign Exchange Bank in Asia

Best Equity Deal

Best Investment-Grade Bond

THE BANKER

#1 in Best Overall Service in Latin America,
North America

BANKING TECHNOLOGY

Highly Commended: Best Use of IT in
Wholesale Banking

CAPITAL MAGAZINE (HONG KONG)

Best Private Bank

CARTA CAPITAL MAGAZINE (BRAZIL)

#1 Foreign Banks Category

DALBAR

Travelers Life & Annuity Awarded the
DALBAR Seal of Excellence for its Variable
Life and Variable Annuity Quarterly
Statements

EUROMONEY

#1 in Underwriting, Trading, Advisory,
Transaction Processing, Internet

Best Debt House

Best Cash Management

Best Project Finance

Best Bank in Asia

Best Bank in Central & Eastern Europe

Best Bank for International Cash
Management

World's Best Bank for Cash Management
& Payments

EUROMONEY TECHNOLOGY

Best Bank in Electronic Cash Management

FINANCE ASIA

Best Bank/Best Commercial Bank

Best Equity House

Deal of the Year

Best Equity Deal

Best IPO

Best Privatization

Best Overall Bond Deal

Best Investment-Grade Bond Deal

Best Foreign Commercial Bank in Australia,
Hong Kong, Japan, the Philippines,
Singapore, and Taiwan

FORBES.COM

Forbes Favorite in Online Banking (citi.com),
Best of the Web, Winter 2003

Forbes B2B Favorite in Financial Services
(CitiDirect Online Banking), Best of the
Web, Fall 2003

FORTUNE

Ranked First in America's Most Admired
Companies of 2004 by Industry

GLOBAL FINANCE

Best Global Corporate Bank

World's Best Trade Finance Bank

Best Global Foreign Exchange Bank

World's Best Bank for Cash Management

Best Emerging Markets Bank—Global

Best Foreign Exchange Bank in Middle East
& Africa

World's Best Internet Bank and World's Best
Corporate and Institutional Internet Bank

Best Corporate/Institutional Internet Bank in
Latin America, Middle East & Africa,
Central & Eastern Europe

Best Corporate/Institutional Internet Bank
in Argentina, Australia, Bolivia, China,
Colombia, Costa Rica, Guatemala, Kenya,
Mexico, the Netherlands, and Poland

Best Online Cash Management Bank in
Central & Eastern Europe

Best Bank for Liquidity and Working Capital
Management in Latin America

Best Bank for Cross-Border Pooling and
Netting in Asia and Latin America

GLOBAL INVESTOR

Best Service in Emerging Markets—Research

Best Service in Emerging Markets—Trading

Best Global Custodian in Asia

Best Regional Custodian in Latin America

Best Overall Clearing Bank

GÓMEZ INC.

Citibank Online Ranked #1

Smith Barney Access: #1 Full-Service
Brokerage Website for 3rd Consecutive
(semiannual) Review

Citi Cards Site Ranked #1 for 4th
Consecutive Period

INVESTMENT DEALERS' DIGEST

Five Deal of the Year Awards

INSTITUTIONAL INVESTOR

#1 Derivatives Dealer

#1 Global Custodian

INSTITUTIONAL INVESTOR'S PRIVATE ASSET MANAGEMENT

High-Net-Worth Platform of the Year

INTERNATIONAL FINANCING REVIEW

Global Loan House of the Year

Global Securitisation House

U.S. Dollar Bond House

Eurodollar Bond House

Euroyen/Global Yen Bond House (Nikko)

European Equity House

Supranational/Sovereign Agency Bond House

Asia Pacific Loan House

Asia Pacific Equity-Linked House

Latin America Loan House

MERGERS AND ACQUISITIONS ADVISER

Financial Services Middle Market Deal
of the Year

LATIN FINANCE

Five Deals of the Year for 2003

MONEY

Two Smith Barney Mutual Funds Named
among the Best 100 Funds 2003

TECHNOLOGY MANAGERS FORUM

Best Practice Award B2B Category for
CitiDirect® Online Banking

TREASURY MANAGEMENT INTERNATIONAL

Best Global Cash Management Bank

Best Bank in e-Commerce

Best Cash Management Bank in North
America

TREASURY AND RISK MANAGEMENT

Best International Cash Management Bank

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION

First "Exceptional Performer" Designation:
Student Loan Corporation

WORKING MOTHER

100 Best Companies for Working Mothers

dziewięć kluczowych linii produktów

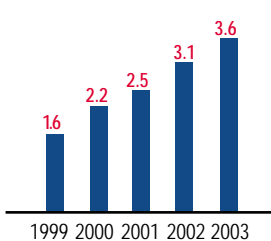
Citigroup skupia się na dziewięciu odrębnych liniach produktowych stosowanych w ramach czterech z pięciu naszych grup biznesowych: Globalnej Grupie Detalicznej, Globalnym Banku Korporacyjnym i Inwestycyjnym, Globalnym Zarządzaniu Inwestycyjnym oraz firmie Smith Barney. Nasza piąta grupa biznesowa to Citigroup International, która zajmuje się całą naszą działalnością gospodarczą poza terenem Stanów Zjednoczonych, a więc ma zadania podzielone geograficznie, a nie według produktów. Wyniki naszej działalności w rozbiciu na regiony zostały przedstawione na stronie 3.

Poniżej zamieszczamy wyniki finansowe dla każdej z dziewięciu linii produktów. Obejmują one dochód netto, kluczowe wskaźniki stanu naszej działalności, a także kluczowe wydarzenia.

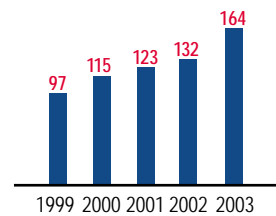
GLOBALNA GRUPA

KARTY

Dochód netto (mld USD)



Należności w Zarządzaniu na koniec okresu (mld USD)

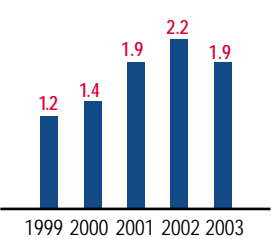


WYBRANE INFORMACJE

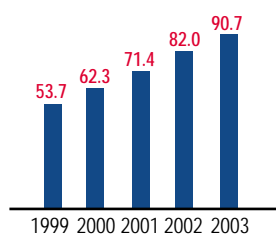
- Przejęcie Działu Kart Kredytowych i Produktów Finansowych Searsa, które zostały zintegrowane w portfelu Home Depot, co daje nam wiodącą pozycję wśród dostawców kart wydawanych pod markami prywatnymi w USA.
- Pierwszy bank zagraniczny, który wprowadził kartę kredytową dla klientów indywidualnych w Rosji.
- Wprowadzenie Citi Identity Theft Solutions w USA, przełomowego programu pomocy klientom, których dane osobowe zostały wykradzione.

FINANSOWANIE KONSUMPCJI

Dochód netto (mld USD)



Średnia Kredytowania (mld USD)

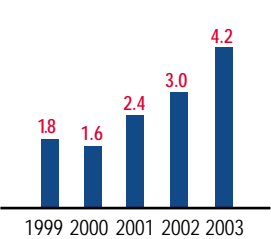


WYBRANE INFORMACJE

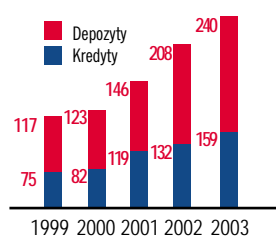
- Wprowadzenie CitiFinancial w Brazylii, Rumunii i na Słowacji daje nam obecność w sumie w 24 krajach
- Udzielenie 7 milionów kredytów pozwalające spełnić potrzeby finansowe konsumentów na całym świecie
- Przejęcie (w 2004 r.) działu finansowania konsumpcyjnego firmy Washington Mutual, co umocniło nas na pozycji lidera wśród kredytodawców opartych na społecznościach w USA.

BANKOWOŚĆ DETALICZNA

Dochód netto (mld USD)



Globalna Bankowość Detaliczna (mld USD)



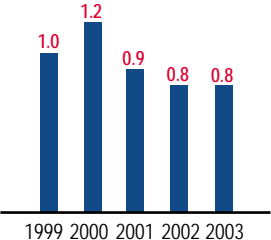
WYBRANE INFORMACJE

- Wprowadzenie Zarządzania Majątkiem Citigold w ośmiu krajach: Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Polsce, Turcji, Republice Czeskiej, Egipcie, Rosji i Francji
- Ogłoszenie zobowiązania na kwotę 200 miliardów USD na cele dostępnego budownictwa mieszkaniowego dla rodzin o niskim i umiarkowanym dochodzie, mniejszości oraz o obniżonym dostępie do usług w USA do końca 2010 r.
- Wprowadzenie karty Banamex Tricolor ułatwiającej i obniżającej cenę otrzymywania przez osoby zamieszkałe w Meksyku środków wysyłanych przez ich bliskich w USA.

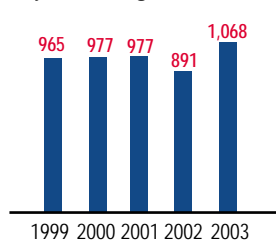
SMITH BARNEY

USŁUGI DLA KLIENTA PRYWATNEGO

Dochód netto (mld USD)



Aktywa Klientów Ogółem (mld USD)

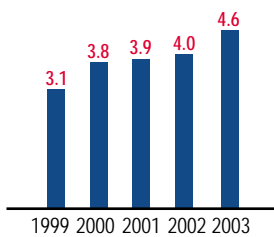
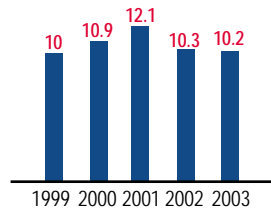


WYBRANE INFORMACJE

- Przekroczenie 1 trylionu USD w wartości aktywów klientów
- Przychód na konsultanta finansowego w IV kwartale wyniósł 508 tysięcy USD
- Wiodąca pozycja w sektorze dzięki najwyższej marży zysku na poziomie 25% w IV kwartale oraz 22% w ciągu całego roku.

RYNKI KAPITAŁOWE I BANKOWOŚĆ

Dochód netto (mld USD)

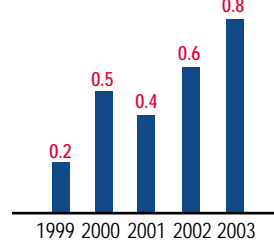
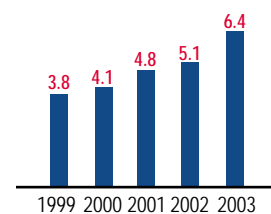
Globalny Rynek Gwarantowania Emisji
długu i Kapitału (%)

WYBRANE INFORMACJE

- Doradztwo przy 4 z 8 największych transakcji fuzji i przejęć
- Współ-prrowadzenie pierwszej oferty publicznej China Life Insurance Company Limited na kwotę 3 miliardów USD – największego IPO w 2003 r. na świecie
- Pomoc w zebraniu ponad 500 miliardów USD z emisji długu na całym świecie, czyli o ponad 150 miliardów więcej, niż nasz najbliższy konkurent.

USŁUGI TRANSAKCYJNE

Dochód netto (mld USD)

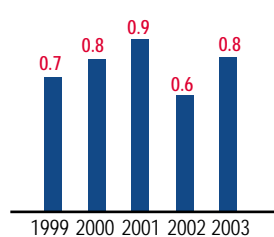
Aktywa Powierzone (koniec okresu,
tryliony USD)

WYBRANE INFORMACJE

- Przejęcie Forum Financial Group, wysokiej klasy dostawcy usług administrowania funduszami oraz zdolności transferowych w USA, Europie i na Bermudach
- Numer 1 w rankingu Globalnych Powierników prowadzonym przez *Institutional Investor*
- Rozliczenie ponad miliona transakcji w handlu zagranicznym związanym z przepływem towarów.

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I EMERYTALNE

Dochód netto (mld USD)



Wolumeny obsz. biznesu (biliony USD)

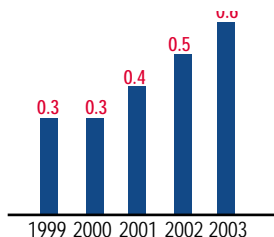


WYBRANE INFORMACJE

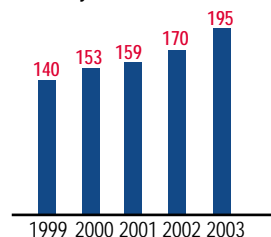
- Rozszerzenie dystrybucji indywidualnych ubezpieczeń emerytalnych przez dodanie trzech nowych zewnętrznych kanałów dystrybucji
- Rekordowy rok w sprzedaży indywidualnych ubezpieczeń na życie w USA
- Pozycja lidera w ruchomych wpłatach lokacyjnych na ubezpieczenia emerytalne w Japonii dzięki joint venture z Mitsui Sumitomo Insurance.

CITIGROUP PRIVATE BANK

Dochód netto (mld USD)



Wolumeny na Działalności (mld USD)

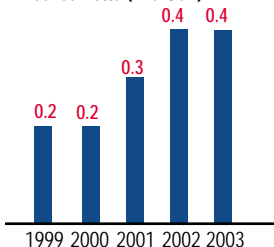


WYBRANE INFORMACJE

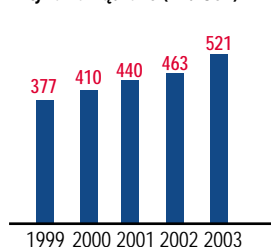
- Piąty z kolei rok rekordowych zysków
- Wprowadzenie programu alokacji całej wartości netto aktywów dla klientów na całym świecie dla zoptymalizowania alokacji aktywów płynnych i niepłynnych
- Wprowadzenie Meaningful Assets, wyjątkowego, globalnego funduszu akceptującego darowizny aktywów płynnych i „twardych”, który korzysta z opinii darczyńców.

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

Dochód netto (mld USD)



Aktywa Zarządzane (mld USD)



WYBRANE INFORMACJE

- 4 i 5-cio gwiazdkowe ratingi Morningstar dla 32 funduszy prowadzonych przez Smith Barney i Salomon Brothers, stanowiących 57% aktywów w zarządzanych przez CAM funduszach podlegających ratingowi w USA.
- Udana wprowadzenie dwu nowych, zamkniętych funduszy odzwierciedlających zapotrzebowanie na produkty od naszego zespołu zajmującego się instrumentami o stałej stopie w USA
- Przepływy netto na 12,3 mld USD napędzane przepływami od klientów detalicznych, instytucjonalnych i korzystających z private banking w USA.

dane finansowe

DOCHODY NETTO CITIGROUP Ó WEDŁUG PRODUKTÓW

W milionach USD oraz w procentach i kwotach na jedną akcję

	2003	2002	% Zmiany
DOCHÓD SEGMENTU			
GLOBALNA GRUPA DETALICZNA			
Karty	\$3,631	\$3,081	18%
Finansowanie Konsumenta	1,928	2,199	(12)
Bankowość Detaliczna	4,176	3,031	38
Inne	(87)	(59)	(47)
GLOBALNA GRUPA DETALICZNA OGÓŁEM	9,648	8,252	17
GLOBALNY BANK KORPORACYJNY I INWESTYCYJNY			
Rynki Kapitałowe i Bankowość	4,632	3,995	16
Usługi transakcyjne	770	558	38
Inne ¹	(15)	(1,394)	99
GLOBALNY BANK KORPORACYJNY I INWESTYCYJNY OGÓŁEM	5,387	3,159	71
SMITH BARNEY (USŁUGI KLIENTÓW PRYWATNYCH)	778	799	(3)
GLOBALNE ZARZĄDZANIE INWESTYCYJNE			
Ubezpieczenia na Życie i Emerytalne	751	617	22
Private Bank	551	463	19
Zarządzanie Aktywami	394	443	(11)
GLOBAL INVESTMENT MANAGEMENT OGÓŁEM	1,696	1,523	11
WŁASNA DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA	230	(229)	NM
KORPORACYJNA / INNA	114	(56)	NM
DOCHÓD Z DZIAŁALNOŚCI BIEŻĄCEJ	\$17,853	\$13,448	33%
Dochód z działalności zaprzestanej ²	-	1,875	-
Skumulowany efekt zmian w rachunkowości ³	-	(47)	-
DOCHÓD NETTO	\$17,853	\$15,276	17%
ROZWODNIONY ZYSK NA AKCJĘ			
Działalność bieżąca	\$3.42	\$2.59	32%
Dochód netto	\$3.42	\$2.94	16%
PRZYCHODY NETTO	\$77,442	\$71,308	9%
ŚREDNI ZWROT NA AKCJĘ ZWYKŁĄ	19.8%	18.6%	

¹ 2002 r. zawiera 1,3 miliarda USD odpisu po opodatkowaniu związanego z utworzeniem rezerw na rozliczenia związane z odpowiednimi przepisami i związane z nimi procesami cywilnymi.

² 20 sierpnia 2002 r. Citigroup zakończyła dystrybucję pomiędzy swoich udziałowców większościowej części pozostałych udziałów właścicielskich w Travelers Property Casualty Corp. (TPC). Po zakończeniu dystrybucji Citigroup zaczęła księgować TPC jako działalność zaprzestaną.

³ Zmiana księgowa z 2002 r. na kwotę (47 USD) milionów wynika z przyjęcia pozostałych przepisów SFAS 142.

NM - Nie znaczące

przywództwo

RADA DYREKTORÓW

C. Michael Armstrong
Chairman, Comcast Corporation

Alain J.P. Belda
Chairman & CEO, Alcoa Inc.

George David
Chairman & CEO, United Technologies Corporation

Kenneth T. Derr
Chairman, Retired, ChevronTexaco Corporation

John M. Deutch
Institute Professor, Massachusetts Institute of Technology

Roberto Hernández Ramirez
Chairman
Banco Nacional de México

Ann Dibble Jordan
Consultant

Dudley C. Mecum
Managing Director, Capricorn Holdings, LLC

Richard D. Parsons
Chairman & CEO, Time Warner Inc.

Andrall E. Pearson
Founding Chairman, YUM!Brands, Inc.

Charles Prince*
CEO, Citigroup Inc.

Robert E. Rubin*
Chairman, Executive Committee; Member, Office of the Chairman, Citigroup Inc.

Franklin A. Thomas
Consultant, TFF Study Group

Sanford I. Weill
Chairman, Citigroup Inc.

Robert B. Willumstad*
President & COO, Citigroup Inc.

Arthur Zankel
Senior Managing Partner, High Rise Capital Management, L.P.

HONORARY DIRECTOR
The Honorable Gerald R. Ford
Former President of the United States

RADA DORADCZA

Umberto Agnelli
Chairman, Fiat S.p.A.
Chairman, IFI S.p.A.

Sir Peter Bonfield
Senior Non-Executive Director
AstraZeneca PLC
Former Chief Executive
British Telecommunications plc

Thierry Breton
Chairman & CEO, France Telecom

Michael A. Carpenter
Chairman & CEO
Citigroup Global Investments

John L. Clendenin
Former Chairman & CEO
BellSouth Corporation

Valentin Diez
Vice Chairman
CEO, Sales and Marketing
Grupo Modelo, S.A. de C.V.

Robert Druskin*
President & CEO
Global Corporate & Investment Banking Group

John V. Faraci
Chairman & CEO
International Paper Company

Richard J. Harrington
President & CEO
The Thomson Corporation

Andrea Jung
Chairman & CEO
Avon Products, Inc.

James M. Kilts
Chairman & CEO
The Gillette Company

Ralph S. Larsen
Former Chairman & CEO
Johnson & Johnson

Göran Lindahl
Chairman, Sony Group Europe
Former President & CEO, ABB Ltd.

Sir Deryck Maughan*
Chairman & CEO
Citigroup International

Henry A. McKinnell, Jr., Ph.D.
Chairman & CEO
Pfizer Inc.

Sir John Parker FREng
Chairman
National Grid Transco plc

Charles Prince*
CEO, Citigroup Inc.

William R. Rhodes*
Senior Vice Chairman, Citigroup Inc.;
Chairman, Citicorp/Citibank, N.A.

Robert E. Rubin*
Director; Chairman, Executive Committee, Citigroup Inc.; Member, Office of the Chairman, Citigroup Inc.

H. Onno Ruding
Retired Vice Chairman
Citibank, N.A.
Former Minister of Finance
The Netherlands

Prof. Dr. Ekkehard Schulz
Chairman of the Executive Board
ThyssenKrupp AG

Morris Tabaksblat
Chairman
Reed Elsevier

Sanford I. Weill
Chairman
Citigroup Inc.

Robert B. Willumstad*
President & COO, Citigroup Inc.

Lorenzo H. Zambrano
Chairman & CEO
CEMEX, S.A. de C.V.

GRUPA PLANOWANIA KONSUMENTA GLOBALNEGO

Marjorie Magner*
Chairman & CEO

Ellen Alemany*
EVP, Commercial Businesses Group

Ajay Banga*
President, Retail Banking, N.A.

Jorge A. Bermudez*
EVP & CEO, Latin America

Michael R. Dunn*
CFO

Steven J. Freiberg*
Chairman & CEO, Citi Cards, N.A.

Roy A. Guthrie*
President & CEO, CitiFinancial International

Kevin M. Kessinger*
President, Consumer Finance, N.A.

Manuel Medina-Mora*
CEO, Banamex

Stephanie B. Mudick
EVP & CAO

Ray Quinlan*
EVP, International Credit Cards

Frederik (Frits) F. Seegers*
CEO, Asia Pacific

Jean-Paul Votron*
CEO, Europe, Middle East & Africa

Simon Williams*
EVP, Chief Risk Officer

Martin J. Wong
General Counsel

David W. Young*
Treasurer

GRUPA PLANOWANIA GLOBALNEGO BANKU KORPORACYJNEGO I INWESTYCYJNEGO

Robert Druskin*
President & CEO

Suneel Bakhshi*
EM Corporate Banking

Randy Barker*
Global Fixed Income

Jorge Bermudez*
CEO, Latin America

Frank Bisignano*
CEO, Global Transaction Services

Geoff Coley*
Global Fixed Income

John Donnelly
Senior Human Resources Officer

James Forese*
Global Equities

Edward F. Greene
General Counsel

Michael Klein*
Global Banking

Toshiharu Kojima*
Nikko Citigroup

Marisa Lago
Compliance

Alan MacDonald*
Global Relationship Bank

Tom Maheras*
Global Capital Markets

William Mills*
CEO, Europe, Middle East & Africa

Hans Morris*
CFO

Robert Morse*
CEO, Asia Pacific

Jessica Palmer
Risk Management

Charles K. Whitehead*
Japan

Yih Sy (Y.S.) Wong*
EM Sales & Trading

GLOBALNA GRUPA PLANOWANIA ZARZĄDZANIA INWESTYCYJNEGO

Thomas W. Jones*
Chairman & CEO

Stephen Cone
Marketing & Public Relations

Chris Robinson
CAO/CFO

Michael Rosenbaum
General Counsel

Robert Shepler
Corporate Development & Retirement Services

CITIGROUP ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

Thomas W. Jones*
Chairman & CEO

Peter Cieszko
U.S. Retail & High Net Worth

Michael Even
CIO

Stephen Hopkins
COO

Evan Merberg*
Institutional & International

Peter Wilby
CIO, North American Fixed Income, High Yield & Emerging Markets

PRIVATE BANK

Peter K. Scaturro*
CEO

Michael Even
CIO

Koichiro Kitade*
President, Japan

Damian Kozlowski
President, U.S.

Frances Sevilla-Sacasa*
President, Latin America & Europe

Deepak Sharma*
President, Asia Pacific & Middle East

* Członek Komitetu Kierowniczego Citigroup; † Członek Grupy Planowania Globalnej Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej; ∞ Członek Międzynarodowej Grupy Planowania Citigroup; ■ Członek Grupy Planowania Konsumenta Globalnego; + Członek Rady Dyrektorów Citicorp/Citibank na Amerykę Północną; ▲ Członek Grupy Planowania Globalnego Zarządzania Inwestycyjnego

GLOBALNE UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I EMERYTALNE

George Kokulis*[∞]
Chairman & CEO

Travelers Life & Annuity

Ed Cassidy
Division President, Life Insurance

Glenn Lammey
CFO

Brendan Lynch
Division President, Institutional
Annuities

Kathleen Preston
Division President, Retail Annuities

Dave Tyson
CIO

International Insurance Manufacturing

Michael Froman[∞]
President & CEO, CitiInsurance

CITIGROUP GLOBAL INVESTMENTS

Michael A. Carpenter*
Chairman & CEO

William Comfort
Citigroup Venture Capital

GRUPA PLANOWANIA SMITH BARNEY

Sallie Krawcheck*
Chairman & CEO

Jeffrey I. Hack
CFO, COO, Private Client Group

William R. Kennedy*
Director, Global Equity Research

Robin Leopold
Senior Human Resources Officer

W. Thomas Matthews*
President & CEO, Private Client
Group

Michael J. Sharp
General Counsel

GRUPA PLANOWANIA CITIGROUP INTERNATIONAL

Sir Deryck Maughan**[∞]†+
Chairman & CEO

Stanley Fischer**†
President, Head, Global Sovereigns

Stephen Long*†
COO

Katherine McG. Sullivan*†
EVP

EUROPA, BLISKI WSCHÓD I AFRYKA

Shirish Apte
CEO, Global Corporate &
Investment Banking Group, Central
& Eastern Europe, Middle East &
Africa

Atif Aslam Bajwa
Cluster Head, Poland,
Hungary, Czech Republic,
Slovakia, Romania

Sir Winfried F.W. Bischoff*
Chairman, Citigroup Europe

Sue Harnett
Director, Retail Bank, & Deputy
CEO

William Mills†
CEO, Global Corporate &
Investment Banking Group Europe,
Middle East & Africa

Frances Sevilla-Sacasa*
President, Latin America & Europe,
Citigroup Private Bank

Deepak Sharma*
President, Citigroup Private Bank,
Asia Pacific & Middle East

Jean-Paul Votron**
CEO, Global Consumer Group,
Middle East & Africa

Terry Williams
Business Head, CitiFinancial
International, Europe

JAPONIA

Stephen Bird
CEO, CitiFinancial Japan

Koichiro Kitade*
President, Citigroup Private Bank

Toshiharu Kojima*†
CEO, Nikko Citigroup Limited

Joyce A. Phillips
Managing Director, Citibank
Retail Bank

Charles K. Whitehead†
Citigroup Country Officer

MEKSYK

Manuel Medina-Mora*
CEO, Banamex

Fernando Quiroz Robles
Corporate Director, Planning
& Development, Banamex

AZJA-PACYFIK

Ahmed Fahour
CEO, Citigroup Australia /
New Zealand

Robert Morse*†
CEO, Global Corporate &
Investment Banking Group,
Asia Pacific

Frederik (Frits) F. Seegers**
CEO, Global Consumer Group,
Asia Pacific

Deepak Sharma*
President, Citigroup Private Bank,
Asia Pacific & Middle East

Paco Ybarra
Head of Financial Markets,
Citibank Asia Pacific

AMERYKA ŁACIŃSKA

Jorge Bermudez*†
CEO, Latin America

Betty Devita
Consumer Business Executive,
North Latin America & Caribbean
Division

Gustavo C. Marin
Citigroup Country Officer,
Brazil

Frances Sevilla-Sacasa*
President, Latin America & Europe,
Citigroup Private Bank

GLOBAL PRODUCT HEADS

A. Richard Janiak
Managing Director, Smith Barney
International Private Client Group

Jeffrey R. Shafer
Vice Chairman, International
Investment Banking, Citigroup
Global Markets Inc.

Yih Sy (Y.S.) Wong*†
Emerging Markets Sales & Trading

FUNKCJE MIĘDZYNARODOWE

George Blauvelt
Chief Risk Officer

Hilary Condit
Corporate Affairs

Rudi De Koker
Risk & Capital Analysis

Rick Hanna
Mergers & Acquisitions

Alan D. Jones
Senior Human Resources Officer

Rachel Robbins
General Counsel

Edward G. Watson
CFO

KIEROWNICTWO KORPORACYJNE CITIGROUP WYSOKIEGO SZCZEBLA

Eric Aboaf
Capital Allocation

Sir Winfried F.W. Bischoff*[∞]
Chairman, Citigroup Europe

David C. Bushnell*[∞]+
Senior Risk Officer

Nicholas Calio*[∞]
SVP, Global Government Affairs

Stanley Fischer*[∞]*
Vice Chairman

Pamela P. Flaherty
SVP, Global Community Relations

James M. Garnett, Jr.
Risk Architecture

William Hannon*
Controller & Chief Accounting
Officer

Michael S. Helfer*[∞]
General Counsel & Corporate
Secretary

Deborah Hopkins*[∞]
Chief Operations & Technology
Officer

Sir Deryck Maughan**[∞]†+
Vice Chairman

Victor Menezes*
Senior Vice Chairman

Michael Neborak
Corporate Development

Douglas L. Peterson*
Chief Auditor

Charles Prince*[∞]
CEO

Sheri Ptashek*
Director, Investor Relations

William R. Rhodes*[∞]+
Senior Vice Chairman;
Chairman, Citicorp/Citibank, N.A.

Thomas F. Rollauer
Global Compliance

Saul Rosen
Chief Tax Officer

Michael Schlein*
SVP, Global Corporate Affairs,
Human Resources & Business
Practices

Zion Shohet*[∞]
Strategy & Business Development

Todd S. Thomson*[∞]+
EVP, Finance, Strategy,
Operations & Technology;
CFO

Guy Whittaker
Treasurer

Robert B. Willumstad*[∞]+
President & COO;
President & CEO,
Citicorp/Citibank, N.A.

* Członek Komitetu Kierowniczego Citigroup; † Członek Grupy Planowania Globalnej Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej; ∞ Członek Międzynarodowej Grupy Planowania Citigroup;
▪ Członek Grupy Planowania Konsumenta Globalnego; + Członek Rady Dyrektorów Citicorp/Citibank na Amerykę Północną; * Członek Grupy Planowania Globalnego Zarządzania Inwestycyjnego



jeden świat



Zdjęcie grupowe zrobione na spotkaniu Szefów Krajowych Citigroup w Nowym Jorku, w styczniu 2004 r.

SZEFOWIE KRAJOWI CITIGROUP

Algeria
Kamal B. Driss

Argentyna
Juan Bruchou

Aruba
Henry Comber

Australia
Les Matheson

Austria
Helmut Gottlieb

W-y Bahama
M. Carmen Butler

Bahrajn
Mohammed E. Al-Shroogi

Bangladesz
Mamun Rashid

Barbados
Steve M. Bideshi

Belgia
José de Peñaranda de Franchimont

Bermudy
Steve M. Bideshi

Boliwia
Agustin Davalos

Brazylia
Gustavo Marin

Brunei
Glen R. Rase

Ługaria
Plamen Ilchev

Kamerun
Emeka Emuwa

Kanada
Martin Johansson

W-y Kajmany
M. Carmen Butler

W-y Kanałowe (Jersey)
Clive S. Jones

Chile
Ariel D. Sevi

China, LRC
Richard Stanley

Kolumbia
Steven Puig

Republika Demokratyczna Kongo
Michel Losembe

Kostaryka
Victor Manuel Balcazar

Republika Czeska
Atif Bajwa

Dania
Christopher I. Devries

Republika Dominikany
Ignacio Jasminoy

Ekwador
Francisco Aristeguieta

Egipt
Michel Accad

Salwador
Gijs Veltman

Finlandia
Kari Laukkanen

Francja
Jean-Claude Gruffat

Gabon
Funmi Ade-Ajayi

Niemcy
Christine Licci

Ghana
Saviour Chibiya

Grecja
Christos Sorotos

Guam
Vic Lim

Gwatemala
Juan A. Miro

Haiti
Gladys M. Coupet

Honduras
Maximo Vidal

Hong Kong
Catherine Weir

Węgry
Zdenek Turek

Indie
Sanjay Nayar

Indonezja
Michael Zink

Irlandia
Aidan M. Brady

Izrael
A.J. (Gus) Felix

Włochy
Luca Toniutti

Wybrzeże Kości Słoniowej
Asif Zaidi

Jamajka
Peter H. Moses

Japonia
Charles K. Whitehead

Jordan
Suhair Al-Ali

Kazachstan
Dan Connelly

Kenia
Srinivasan Sridhar

Korea (Pd.)
Sajjad Razvi

Liban
Elia S. Samaha

Luksemburg
Marc E. Pecquet

Makao
Catherine Weir

Malezja
Piyush Gupta

Meksyk
Manuel Medina-Mora

Monako
To be announced

Moroko
Nuhad K. Saliba

Holandia
Christopher I. Devries

Nowa Zelandia
Gary Newman

Nigeria
Kahlid Qurashi

Norwegia
Mai-Lill Ibsen

Pakistan
Zubyr Soomro

Panama
Francisco Conto

Paragwaj
To be announced

Peru
Franco Moccia

Filipiny
Jim Hunt

Polska
Sunil Sreenivasan

Portugalia
Paulo Gray

Puerto Rico
Alvaro Jaramillo

Rumunia
Witold Zielinski

Rosja
Allan J. Hirst

Senegal
Gabriel Lopes

Singapur
Sanjiv Misra

Słowacja
Igor M. Tham

RPA
Sebastian Paredes

Hiszpania
Sergio de Horna

Sri Lanka
Kapila Jayawardena

Szwecja
Jan Belfrage

Szwajcaria
Per Etholm

Tajwan
T.C. Chan

Tanzania
Mayank Malik

Tajlandia
Terence (Tab) Cuddyre

Trinidad & Tobago
Steve M. Bideshi

Tunezja
Reza Ghaffari

Turcja
Mark T. Robinson

Uganda
Nadeem Lodhi

Ukraina
Nadir Shaikh

Zjednoczone Emiraty Arabskie
To be announced

Wielka Brytania
Michael Kirkwood

Urugwaj
Daniel Varese

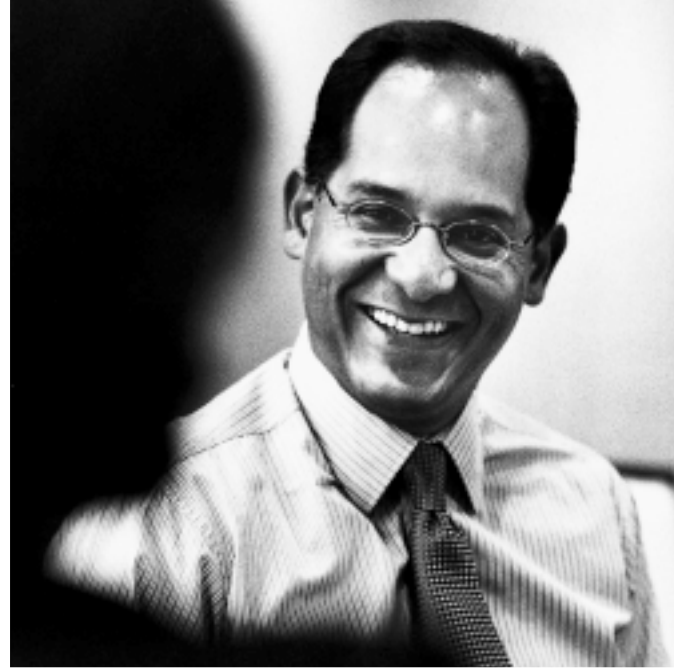
Wenezuela
Henry Comber

Wietnam
Charly Madan

W-y Dziewicza (U.S.)
Alvaro Jaramillo

Zambia
Rajaram Venkatraman

Uwaga: Na powyższej liście nie znalazły się państwa, w których Citigroup prowadzi działalność, ale nie wyznaczyła Szefa Krajowego Citigroup.



jeden symbol





citigroup.com

©2004 Citigroup Inc.
138780 3/04 CIT2050