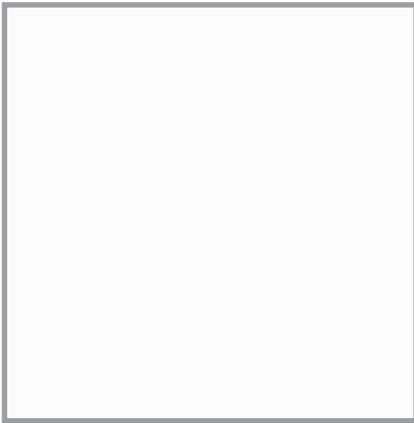


Wir sind stolz auf
das Vermächtnis
unserer Führung. >>

Im Uhrzeigersinn von oben links: >> Kaufmann Moses Taylor, der Financier wurde und unser Altunternehmen, die City Bank, Mitte des 19. Jahrhunderts in ein vorbildliches modernes Finanzinstitut verwandelte. >> Amerikanischer Bankier Jay Cooke, dessen Bankhaus, Jay Cooke & Co., das Vorläuferunternehmen von Smith Barney, den Eisenbahnbau in den USA Mitte des 19. Jahrhunderts maßgebend unterstützte und während des amerikanischen Bürgerkriegs die Union finanziell unterstützte. >> Arthur, Herbert und Percy Salomon (v. l. n. r.) gründeten im Jahr 1910 eine Geldmaklerfirma namens Salomon Brothers, die in diesem winzigen Büro in der Nähe der Wall Street ihren Betrieb aufnahm.



Chuck Prince

GESCHÄTZTE AKTIONÄRE,

im Jahr 2004 ist vieles sehr gut, aber einiges auch schlecht verlaufen.

Auf der positiven Seite war 2004 ein Jahr hervorragender finanzieller Ergebnisse. Die Citigroup erbrachte einen Ertrag von 86,2 Milliarden US\$, woraus sich ein Nettoeinkommen von 17 Milliarden US\$ ergibt. Unser Eigenkapital stieg um 13 Prozent auf 115,5 Milliarden US\$ (einschließlich Trust Preferred Securities) und unsere Bilanz belief sich auf 1,5 Billionen US\$. Außerdem erhöhten wir unsere vierteljährlichen Dividenden um 14 Prozent. Damit stiegen unsere Stammdividenden im 19. aufeinanderfolgenden Jahr an.

Wo es weniger gut lief, waren wir heftiger Kritik ausgesetzt. Unser Ruf in Japan, Großbritannien und Europa hat gelitten. Diese Fehlschläge spiegeln nicht wider, was für ein Unternehmen wir sind oder sein wollen. Sie spiegeln auch die Einstellung unserer Mitarbeiter nicht zutreffend wider, die ehrliche, fleißige Menschen sind und sich mit großer Integrität der Betreuung ihrer Kunden widmen.

Uns wurde abermals aufgezeigt, dass die Stärke unseres Unternehmens Verantwortlichkeiten mit sich bringt, die für unseren Erfolg ebenso wichtig sind wie unsere hervorragende finanzielle Leistung. Wir entschuldigten uns für diese Angelegenheiten bei unseren Aufsichtsbehörden, und wir entschuldigten uns auch bei Ihnen, unseren Eigentümern.

DAS UNTERNEHMEN, DAS WIR SEIN WOLLEN

Wir haben für die Citigroup das Ziel gesetzt, das angesehenste weltweit tätige Finanzdienstleistungsunternehmen zu werden; und um das zu erreichen, hat das Unternehmen eine mehrjährige, globale Initiative ergriffen, die darauf ausgerichtet ist, unsere Werte zu stärken und den nächsten Schritt in der Weiterentwicklung unserer Kultur zu machen.

Seit Ende 2004 haben Bob und ich uns mit Mitarbeitern in Citigroup-Niederlassungen in aller Welt getroffen. Wir wollten eine Reihe unmittelbarer Gespräche über unsere Werte und unsere

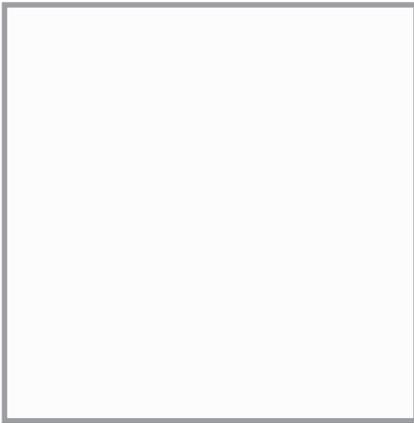
Zukunft anregen, die von unserem Managementkomitee und anderen leitenden Managern fortgesetzt werden. Wir erreichten über 35.000 unserer Mitarbeiter „live“ und Tausende weitere durch Wiederholungen unserer Übertragungen.

Wir sprachen von der großartigen Geschichte, die wir unseren Vorgängern verdanken, und von der Wichtigkeit, diesem Vermächtnis gerecht zu werden. Wir diskutierten die Notwendigkeit, uns auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu konzentrieren und unsere Zukunft nicht für kurzfristigen Profit aufs Spiel zu setzen. Und so legten wir die Verantwortlichkeiten fest, die wir alle als Mitarbeiter der Citigroup gemeinsam tragen – unseren Kunden, einander und unserem Unternehmen gegenüber (siehe Umschlaginnenseite).

Die Mitarbeiter teilten uns ihre Vorschläge und Fragen freimütig mit. Wir griffen ihre Ideen auf, legten sie unserem erfahrenen Managementteam vor und entwickelten einen umfassenden Fünf-Punkte-Plan. Er soll dafür sorgen, dass wir alle unsere gemeinsamen Verantwortlichkeiten im Auge behalten und die Geschichte unseres Unternehmens besser zu schätzen wissen. Der Erfolg, den die Citigroup über die Jahre hinweg genossen hat, beruht in hohem Maße auf einem sehr wertvollen Gut – Vertrauen. Wir sind bereits das ertragsstärkste und größte Finanzinstitut der Welt und verfügen über das meiste Kapital. Wenn wir jetzt noch „das angesehenste“ auf diese Liste setzen, kennt unser Erfolgspotenzial keine Grenzen mehr.

Der Plan beschäftigt sich mit Kultur- und Verhaltensfragen, wobei Fortbildung, Kommunikation, Talententwicklung, Leistungsmessung/Vergütung und Kontrollen im Mittelpunkt stehen. Jede Initiative verfügt über klar formulierte Zielstellungen sowie eine Reihe spezifischer Schritte mit Zeitplänen für ihre Umsetzung.

Wir wollen sicherstellen, dass jeder Mitarbeiter den langfristigen Charakter unseres Geschäfts und den langfristigen Wert unseres Rufs und unserer Marke deutlich erkennt – mit anderen Worten, dass jedem Mitarbeiter klar bewusst ist, was schon immer die Grundlage unserer großartigen leistungsorientierten Kultur war.



Bob Willumstad

GESCHÄFTSÜBERBLICK 2004

Trotz der Auswirkungen unserer Reputationsprobleme erbrachte das Unternehmen im Jahr 2004 eine starke finanzielle Leistung. Es ist dem Einsatz unserer 300.000 Mitarbeiter rund um die Welt zu verdanken, dass auch das Jahr 2004 wieder von Rekordträgen in vielen unserer ausschlaggebenden Produktlinien gekennzeichnet war.

Die Global Consumer Group erzielte wiederum starke und konsistente Ergebnisse. Das Nettoeinkommen stieg um 24 Prozent (um 20 Prozent ausschließlich des Gewinns nach Abzug der Steuern aus dem Verkauf unserer Kapitalinvestition in Samba) auf 11,8 Milliarden US\$, was 69 Prozent der Einkünfte der Citigroup ausmachte.

Corporate and Investment Banking wurde von schwierigen Kapitalmärkten und der WorldCom- und Prozessrückstellung geplagt und verzeichnete ein um 62 Prozent gefallenes Nettoeinkommen. Lässt man den Gewinn nach Abzug der Steuern aus dem Verkauf von Samba und die WorldCom- und Prozessrückstellung außer Acht, stieg das Einkommen um 23 Prozent. Wir waren Spitzenreiter in 12 der 25 Hauptkategorien der Ranglisten, die Zeichnungs- und Beraterergebnisse messen.

Das Nettoeinkommen aus unserem neu gebildeten Sektor Global Wealth Management sank im Jahr 2004 um 11 Prozent (bzw. stieg um 7 Prozent ausschließlich der Kosten für die Japan Private Bank) auf 1,2 Milliarden US\$, während das Nettoeinkommen im Global Investment Management um 17 Prozent auf 1,3 Milliarden US\$ anwuchs. Asset Management verzeichnete ein durchwachsendes Jahr, obwohl Life Insurance & Annuities ein Rekordnettoeinkommen von 1,1 Milliarden US\$ einbrachte.

Auf internationaler Ebene nahm unser Nettoeinkommen im Vergleich zu 2003 um 43 Prozent zu und überholte damit unsere Geschäftsbereiche in den USA, und auch in den kommenden Jahren erwarten wir starkes Wachstum. Man darf nicht vergessen, dass die Citigroup trotz ihrer Größe im Hinblick auf die internationalen Möglichkeiten immer noch relativ klein ist: Erstens ist der Markt für Finanzdienstleistungen auf zahlreiche Firmen aufgesplittert,

und in vielen Fällen hat selbst die führende Firma nur einen geringen Marktanteil. Zweitens befinden sich etwa zwei Drittel der Weltwirtschaft außerhalb der USA, und kein anderes Unternehmen verfügt über eine internationale Plattform, die an unsere heranreicht.

Zum Jahresbeginn 2004 sprachen wir über die Verlagerung des Unternehmens weg von Transformationsgeschäften und hin zu kleineren, eher strategischen Geschäften, die – wo nötig – Lücken schließen können. Wir sprachen auch darüber, unser Kapital besser zu verwalten und Ressourcen frei zu machen, indem wir Geschäftsbereiche veräußern, die nicht zum Kerngeschäft zählen. Im Laufe des Jahres konzentrierten wir uns weiter auf organisches Wachstum, führten einige sehr gezielte Akquisitionen durch und veräußerten einige nicht zum Kerngeschäft gehörige Geschäftsbereiche. Hier einige Höhepunkte:

- Im Kundengeschäft kauften wir Principal Residential Mortgage, einen der größten unabhängigen Hypothekendienstleister in den USA, und wir beschlossen, die First American Bank in Texas zu kaufen, wobei die behördliche Genehmigung noch aussteht. Außerdem schlossen wir die Integration mehrerer vorhergegangener Akquisitionen, darunter Washington Mutual Finance Corp. und die Kreditkartenportfolios von Sears und The Home Depot, erfolgreich ab.

- Im Kapitalmarktgeschäft stärkten wir unsere vorhandenen Kapazitäten durch die Akquisition des Derivatgeschäfts der Knight Trading Group, die unsere US-Franchise für Eigenkapitalderivate erweitern wird, und Lava Trading, wodurch wir in kürzester Zeit zu einem Marktführer im elektronischen Handel aufsteigen werden.

- Wir trafen eine Vereinbarung zum Verkauf von Travelers Life & Annuity und damit praktisch des gesamten internationalen Versicherungsgeschäfts der Citigroup für 11,5 Milliarden US\$ an MetLife. Der Erlös wird für Geschäftsgelegenheiten mit höherem Ertrag und Wachstum eingesetzt.
- Wir stellten ein Modell für die Zuteilung von Risikokapital vor, um unser Kapital besser zu verteilen und Wachstum und Ertrag auszubalancieren.
- Wir veräußerten Geschäftsbereiche, die strategisch gesehen nicht mehr in unser Geschäftsmodell passen. Dazu gehören zum Beispiel der Geschäftsbereich Transportation Finance von CitiCapital in Nordamerika, Citicorp Electronic Financial Services Inc. und unser Anteil an Samba.
- Wir erwirtschafteten Rekorderträge in acht unserer neun wichtigsten Produktlinien (siehe „Die 9 wichtigsten Produktlinien“, Seite 23), was abermals bestätigt, dass wir eine Produkt- und Servicepalette bieten können, die dem Kundenbedarf gerecht wird.
- Bei den Kreditkarten und Verbraucherfinanzen blieben wir weltweit führend und schlossen das Jahr mit unserem 13. aufeinanderfolgenden Quartal als Spitzenreiter in der weltweiten Schulden- und Eigenkapitalzeichnung ab.
- Auf internationaler Ebene übernahmen wir die KorAm Bank in Korea, die bisher größte Investition der Citigroup in Asien, und wir stärkten unsere strategische Stellung auf dem Riesenmarkt China, indem die Citibank und Shanghai Pudong Development Bank die erste Kreditkarte in diesem Land vorstellten.

Man kann es nicht oft genug wiederholen: Unsere Ergebnisse zeigen durchgehend die Vorteile der Geschäftsplattform der Citigroup auf. Unsere Größe und weltweite Ausdehnung verhilft uns zu Wachstumschancen und Kostenersparnissen, an die kein Konkurrent heranreicht. Dank unserer Vielseitigkeit können Abschwünge und Flaute in einem Teil des Unternehmens durch stabile Aktivität in einem anderen ausgeglichen werden. Außerdem können wir Technologie, Infrastruktur und Back Offices gemeinsam nutzen, um Kosten zu sparen und unseren Geschäftsbereichen bei der Entwicklung neuer Produkte helfen, mit denen Kunden effektiver betreut werden können.

Damit wir das angesehenste weltweit tätige Finanzdienstleistungsunternehmen werden, müssen wir unsere strategischen Ziele weiter verfolgen – Erweiterung unserer internationalen Franchises, Ausweitung unseres Kundengeschäfts und Sicherstellung, dass unser Firmen- und Investmentbankgeschäft das beste in seiner Klasse ist.

KOMMUNALES ENGAGEMENT

Ein wichtiger Bestandteil unseres Bestrebens, das angesehenste weltweit tätige Finanzdienstleistungsunternehmen zu werden, ist unser Einsatz auf kommunaler Ebene.

Im April verpflichteten sich die Citigroup und die Citigroup Foundation zu einer weltweiten Investition von 200 Millionen US\$ über 10 Jahre in die finanzielle Bildung und richteten ein Büro für finanzielle Bildung ein. Dieses arbeitet mit Geschäftsbereichen innerhalb der Citigroup zusammen, um Menschen die Fähigkeit zu geben, vernünftige finanzielle Entscheidungen zu treffen und so ihre Lebenslage zu verbessern.

Wieder einmal dürfen wir auf unsere Aufnahme in den Dow Jones Sustainability World Index und den FTSE4Good Index stolz sein. Diese ehren Unternehmen, die Maßstäbe für nachhaltiges Wachstum setzen, und mit ihrer hervorragenden ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Leistung eine Führungsposition einnehmen.

Für einen unserer größten bezuschussten Partner, Habitat for Humanity International, setzten wir uns zusammen mit Banamex als Hauptsponsor für das Jimmy-Carter-Arbeitsprojekt 2004 in Mexiko ein. Wir sind stolz auf das von uns geleitete Team von etwa 40 Mitarbeitern, die beim Bau von 75 Häusern für bedürftige Familien in Puebla mit anpackten.

Nach dem Tsunami, der Ende Dezember 2004 Küstenregionen in Südasien verwüstete, stellten die Citigroup und ihre Mitarbeiter über 10 Millionen US\$ (Stand Februar 2005) zur Unterstützung der Katastrophenhilfe bereit. Hunderte unserer Mitarbeiter widmeten diesem Zweck auch freiwillig ihre Zeit.

(Mehr über unsere kommunalen Aktivitäten erfahren Sie in dem Abschnitt „Globale Gemeinschaft“, Seite 21.)

UNSERE LEUTE

Als wir mit unseren Mitarbeitern über ihr Unternehmen sprachen und was wir alle tun müssen, um das angesehenste weltweit tätige Finanzdienstleistungsunternehmen zu werden, waren wir von ihrer Begeisterung und ihrem Engagement beeindruckt und freuten uns, ihre zahlreichen intelligenten Vorschläge zu hören. Sie sind ganz offensichtlich daran interessiert und dazu bereit, das Richtige zu tun, um dieses Unternehmen auf lange Sicht auf Kurs zu halten.

Dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden, Aktionäre und unseres Unternehmens so beständig erfüllen, ist in nicht unerheblichem Maße unseren talentierten und vielseitigen Mitarbeitern zu verdanken, die sich entschieden für Erfolg und Eigenverantwortung einsetzen. Sie schätzen Teamarbeit, sind stolz auf ihre Tätigkeit und widmen sich ihren Aufgaben mit Integrität. Diese Eigenschaften schätzen wir bei unseren Leuten und danach suchen wir, wenn wir neue Talente in die Organisation aufnehmen.

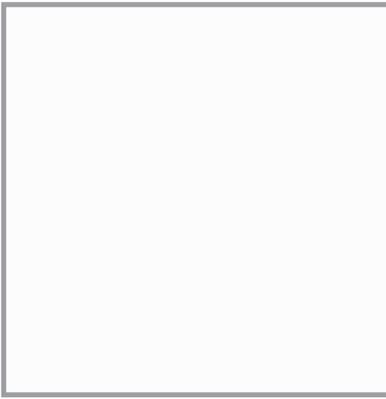
Unser Bestreben, die Citigroup zu einem attraktiven Arbeitsplatz zu machen, spiegelt sich in den vielen Arbeitsplatzpreisen wider, die sie jedes Jahr gewinnt. Neben unseren Hunderten von Auszeichnungen konnten wir im Jahr 2004 stolz sein, von der Zeitschrift *Working Mother* in die Liste der „100 Top-Unternehmen“ für berufstätige Mütter aufgenommen zu sein. Wir belegten auch den zweiten Platz in der Zeitschrift *Forbes* bei einer Auswertung, wo Personen mit einem Studienabschluss in Betriebswirtschaft gerne arbeiten, sowie den zweiten Platz bei den „50 multikulturellen Top-Unternehmen“ der Zeitschrift *DiversityInc*.

DIE ZUKUNFT

Unsere Geschäftsgrundlage ist solide, unsere Marke ist stark, unsere Reichweite sucht ihresgleichen. Wir empfinden großen Stolz für die vergangenen Erfolge unseres Unternehmens, wir streben mit Begeisterung danach, diesem Vermächtnis gerecht zu werden, und wir blicken voller Zuversicht einer großartigen Zukunft für unser Unternehmen entgegen.



Ursula Pinner Bob Williams



GESCHÄTZTE AKTIONÄRE,

der Einsatz und das Engagement, die der Aufsichtsrat der Citigroup und ihren Aktionären im Jahr 2004 entgegenbrachte, richteten das Unternehmen auf die Zukunft aus und legten noch höhere Maßstäbe an als vor einigen Jahren, als wir neue Führungsstandards für unsere Branche setzten.

Im April ernannte der Aufsichtsrat den Vorsitzenden seines Nomination and Governance Committee offiziell zum führenden Direktor. Dieser trägt zu einer noch ausgewogeneren Führungsstruktur unseres Aufsichtsrates bei.

Der Aufsichtsrat sorgte auch weiterhin dafür, dass die nicht zum Management gehörenden Direktoren der Citigroup bei jeder Zusammenkunft des Aufsichtsrats eine nicht-öffentliche Sitzung halten. Durch diese Sitzungen kann der Aufsichtsrat die Unternehmensleistung besser unabhängig beurteilen und frei entscheiden, ob Veränderungen notwendig sind. Die Mitglieder bestärkten außerdem ihren Wunsch, dass sich mindestens zwei Drittel des Aufsichtsrats als Unabhängige qualifizieren sollten. Heute sind etwa 70 Prozent unserer Aufsichtsratsmitglieder unabhängig, und wir betreiben eine aktive Suche nach weiteren unabhängigen Direktoren, die unseren hohen Standards entsprechen.

Unser Aufsichtsrat beschäftigt sich auf vielen verschiedenen Ebenen direkt mit dem Konzern, besonders bei der Überwachung der Verantwortlichkeiten der Citigroup bezüglich Strategie, Betrieb, Rechnungsprüfung und Regelbefolgung. Damit wurde den Mitarbeitern ein wichtiges Signal gegeben, dass nämlich unser Aufsichtsrat grundlegende Veränderungen genau nachverfolgt und die notwendigen Maßnahmen ergreifen wird.

Schließlich erfuhren wir voller Stolz, dass Institutional Shareholders Services (Stand Februar 2005) die Führungspraktiken der Citigroup besser als die von 70 Prozent aller Unternehmen in den S&P 500 und besser als die von 95 Prozent aller Unternehmen auf dem vielschichtigen Finanzsektor bewertet hat.

Im Jahr 2004 nahmen wir zwei Neuzugänge in den Aufsichtsrat auf: Anne Mulcahy, Vorsitzende und CEO von Xerox Corporation, und Dr. Judith Rodin, Ehrenpräsidentin der University of Pennsylvania und gewählte Präsidentin der Rockefeller Foundation. Neben ihren Talenten verfügen sie über die höchsten geschäftlichen Verhaltensstandards, und ich bin sicher, dass sie für unser Unternehmen von ausgesprochenem Wert sein werden.

Während wir Anne und Judith im Aufsichtsrat begrüßen, müssen wir uns auch von zwei sehr engagierten und fleißigen Mitgliedern verabschieden. Ich danke Arthur Zankel, der unseren Aufsichtsrat im Jahr 2004 nach zahlreichen hervorragenden Leistungen verlassen hat. Arthur ist eine kluge

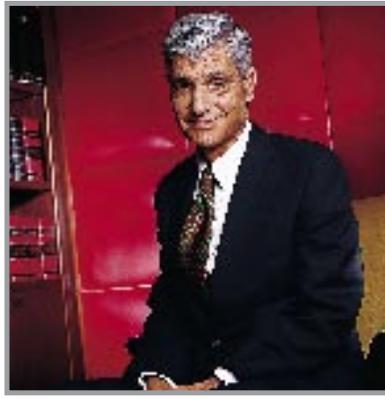
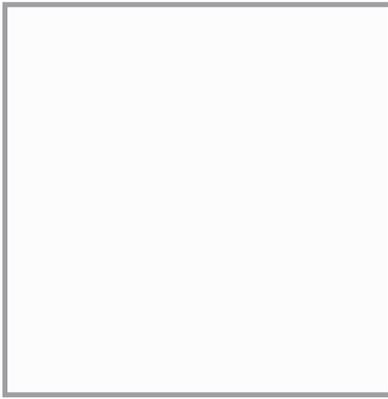
und mutige Führungsperson, und unser Unternehmen wird seinen Rat sehr missen. Mein Dank geht ebenfalls an Andrall Pearson, der großzügigerweise bereit war, bis über das Pensionsalter hinaus im Aufsichtsrat zu bleiben, um die Arbeit des Succession Committee abzuschließen, sowie andere wichtige Projekte, für welche er die Verantwortung übernommen hatte. Andy verabschiedet sich im April bei der Jahresversammlung, um in den Ruhestand zu treten. Sowohl Andy als auch Arthur haben Großes zur Citigroup beigetragen, und ihr Wirken wird noch jahrelang spürbar sein.

Wir beginnen das Jahr 2005 mit einem neuen Anwärter auf einen Direktorenposten, der noch von uns bestätigt werden muss: Klaus Kleinfeld, CEO von Siemens. Klaus ist der Leiter eines globalen Unternehmens von großer Bedeutung, und wir freuen uns auf seine potenzielle Mitarbeit.

Abschließen möchte ich mit einigen Bemerkungen zu unserer Branche. Während der 80er und 90er Jahre schien das Zukunftsmodell für Finanzdienstleistungen so auszusehen, dass die Herstellung von Finanzprodukten mit deren Vertrieb verbunden ist. In der Zwischenzeit ist das Konzept der „offenen Architektur“ aufgekommen und hat an Bedeutung gewonnen. Dadurch wurde offensichtlich, dass für ein weltweit tätiges Unternehmen wie die Citigroup der Vertrieb die größere Stärke ist und teilweise potenziell höhere Erträge bringt als die Herstellung.

Aus diesem Grund verlagert sich das globale Modell für die Branche zum Vertrieb hin. Diese Entwicklungen brachten uns dazu, im Jahr 2002 Travelers Property Casualty auszugliedern und Anfang 2005 dem Verkauf von Travelers Life & Annuity zuzustimmen, um Kapital dort neu anzulegen, wo mehr Wachstum und höhere Erträge möglich sind. Andere Unternehmen in unserer Branche kommen zu denselben Schlüssen. Fest steht, dass es in dieser oder irgendeiner anderen Branche kein zeitloses Geschäftsmodell gibt oder jemals geben wird. Solche Modelle sind immer Änderungen unterworfen, und kein Unternehmen kann es sich leisten, den Kopf in den Sand zu stecken. Wir sollten dies als eine willkommene Gelegenheit ansehen, unsere Führungsqualitäten zu zeigen.

Wir haben ein großartiges und einzigartiges Unternehmen, eines der erfolgreichsten auf der Welt. Ich habe tiefes Vertrauen in unser Managementteam und ich blicke sehr optimistisch in die Zukunft. Wir betreuen weltweit Hunderte von Millionen von Kunden, bieten unseren Aktionären eine wertvolle Anlagemöglichkeit und werben zur Erweiterung unseres Geschäftes die besten Talente an, die wir nur finden können.



Robert E. Rubin

GESCHÄTZTE AKTIONÄRE,

als größtes Finanzinstitut der Welt spielt die Citigroup eine immens wichtige Rolle in der Erfüllung der Bedürfnisse der globalen und der US-Wirtschaft. Das bedeutet eine große Verantwortung für alle, die mit der Citigroup in Verbindung stehen, besonders zu einer Zeit, wo sich die wirtschaftlichen Aussichten für die USA und die Weltwirtschaft meiner Meinung nach außerordentlich komplex und unsicher darstellen.

In den USA und weltweit beschäftigen uns zur Zeit ein erhebliches finanzielles Ungleichgewicht, geopolitische Fragen mit weitreichenden Konsequenzen und die historische Veränderung, die sich in der wirtschaftlichen Gewichtung der verschiedenen Regionen der Welt vollzieht – in erster Linie das Wachstum in China, Indien und Asien außerhalb Japans – sowie die fortschreitende technologische Entwicklung und noch vieles mehr.

All das schafft großartige Möglichkeiten, bringt aber auch große Herausforderungen mit sich, denen sich sowohl Entscheider im öffentlichen Sektor als auch der private Sektor stellen müssen. In diesem Zusammenhang stellt ein effektives Finanzsystem eine Notwendigkeit für den wirtschaftlichen Erfolg in jedem Land und für die Weltwirtschaft insgesamt dar. Ein solches System muss Mittler sein zwischen den Spendern, die das Kapital schaffen, und denen, die mit dem Kapital arbeiten. Es muss Ersparnisse effektiv verteilen, damit die Spendern ihre Ertrags- und Risikoziele erreichen, und es muss den Verbrauchern effektive Mittel an die Hand geben, um ihren Bedarf zu decken. Und die Erfüllung dieser Zwecke ist aufgrund der wahrhaft globalisierten Kapitalmärkte, des riesigen tagtäglichen Handelsflusses innerhalb der Länder und über die Grenzen hinweg und des enormen Finanzierungsbedarfs überall auf der Welt noch komplizierter geworden.

Innerhalb der Finanzdienstleistungsbranche führt diese Situation dazu, dass sich ein großer Teil des Kundenbedarfs am besten mit dem Kapital, dem weltweiten Netzwerk, der Kombination vieler Produkte und der fortgeschrittenen Technologie und breiten Erfahrung eines großen globalen Finanzinstituts decken lässt. Demzufolge geht in der Finanzdienstleistungsbranche eine fortlaufende Konsolidierung vor sich, Länder in aller Welt konzentrieren sich verstärkt auf die Modernisierung und Reformierung ihrer Finanzsysteme, und in ziemlich vielen Ländern herrscht die Meinung vor, dass die starke Präsenz eines weltweit tätigen Finanzinstituts viel dazu beitragen kann, den lokalen Bedarf zu decken und Kapital und Handel aus dem Ausland anzuziehen.

Dieses Umfeld voller dynamischer Veränderungen stellt die Citigroup einerseits vor viele Herausforderungen, gibt uns aber auch großartige Gelegenheiten, unseren Kunden zu dienen, unseren Angestellten interessante Berufswege zu bieten und unseren Aktionären Nutzen zu bringen. Die Citigroup hat mit ihren Bestandteilen eine lange und interessante Geschichte. Dazu gehört die Pionierarbeit im internationalen Bankwesen bei Schroders und der Citibank, die Wegbereitung in vielen Bereichen des Handels, der Vermögensverwaltung und des Investment-Banking bei Salomon Brothers. Außerdem brachte sie durch Banamex und Bank Handlowy ganzen Nationen das moderne Bankwesen näher und bietet den Kunden durch Smith Barney und die Private Bank der Citigroup wertvolle Beratung in Sachen Vermögensmanagement. Eine der wichtigsten Lektionen aus der Geschichte dieses Unternehmens ist sicherlich die Wichtigkeit der Weitsicht und heute zu handeln, um für die kommenden Jahre eine effektive Ausgangsposition einzunehmen.

Ich glaube, dass die Citigroup gut ausgestattet ist, sich ihren Herausforderungen zu stellen, ihre Verantwortlichkeiten zu erfüllen und ihre Gelegenheiten jetzt und in Zukunft wahrzunehmen. Aber trotz aller bereits erreichten Erfolge ist jeder Tag ein neuer Tag und diese Herausforderungen müssen wieder von Neuem angegangen werden. Natürlich wird die Citigroup ihren behördlichen Anforderungen vollstens gerecht. Jedoch werden in jeder Institution von Zeit zu Zeit Probleme auftreten, und der Schlüssel ist, schnell und effektiv Maßnahmen zu ergreifen, damit solche Probleme in Zukunft möglichst nicht mehr vorkommen. Die Citigroup hat in jeder Hinsicht viel Zeit, Energie und Überlegung investiert, um die Richtung zu halten.

Zusammenfassend glaube ich, dass unserer Institution eine glänzende Zukunft bevorsteht. Im Grunde besteht unsere Chance darin, das gesamte Potenzial der Geschichte dieses Unternehmens zu erkennen. Dazu wiederum müssen sich alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Citigroup für die Prinzipien, Kultur, Werte, Verantwortlichkeiten und Möglichkeiten engagieren, die in dieser Geschichte liegen. Es wird nicht leicht sein, sich diesen Herausforderungen zu stellen, aber ich glaube, die Citigroup befindet sich auf einem intelligenten und effektiven Weg zur Verwirklichung ihres großen Potenzials.



Wir beschaffen
Kapital, sichern
Familien ab, mehren
Vermögen... und das
seit fast zwei
Jahrhunderten. >>

Im Uhrzeigersinn von oben links: >> Diese Chromolithographie aus dem Jahr 1870 zeigt einen barfüßigen Jungen mit einem Schirm, einem Symbol für Schutz, der *The Travelers Record* liest. Die Schlagzeile lautet „Amerikanisches Abenteuer gesichert“. >> Ein modernes Logo an einer Citigroup-Filiale. >> Der rote Schirm, das Symbol für das erfolgreichste Unternehmen in der Geschichte der Finanzdienstleistung.

>> Global Consumer Group

Bei der Global Consumer Group (GCG) sind unsere Kunden wichtig. Wir hören ihnen zu und machen uns jeden Tag über sie Gedanken. Indem wir uns auf unsere Kunden konzentrieren und sie mit den Produkten und Dienstleistungen versorgen, die sie brauchen, bauen wir starke, tiefe Beziehungen auf. Und durch unser unerreichtes Vertriebsnetz und engagiertes Personal erfüllten wir im vergangenen Jahr die Bedürfnisse von 200 Millionen Kundenkonten, indem wir Finanzlösungen rund um die Welt und über das gesamte Finanzspektrum hinweg lieferten.

Was unsere Kunden auch wünschen, wo sie sich auch befinden, die GCG verfügt über eine Finanzlösung und Wege, sie zu erreichen. Ob es darum geht, neuen Einwanderern in die USA durch unser Produkt Access Account ihr erstes Girokonto einzurichten, mit der Shanghai Pudong Development Bank eine Kreditkarte in China einzuführen, oder unsere erste Filiale in St. Petersburg (Russland) zu eröffnen, die GCG baut ihr Weltklasse-Unternehmen weiter aus, um jetzt und in Zukunft Ergebnisse zu liefern.

Folglich weist unser Kundengeschäft weiterhin ein beständiges Wachstum auf und verzeichnet Jahr für Jahr Rekorderträge – und das unabhängig von der Konjunktur. Im Jahr 2004 stieg der Ertrag um 15 Prozent, das Nettoeinkommen um 24 Prozent, und auch das Volumen nahm in allen Bereichen zu. Diese Leistung ist unserer Marke, unserer globalen Präsenz, unserer kundenorientierten Kultur, unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen sowie unserer langen Geschichte zu verdanken.

BESTÄNDIGES WACHSTUM, HEUTE UND MORGEN

Einer der Schlüssel zu unserem Erfolg ist organisches Wachstum: Konzentration auf neue Kunden, Ausbreitung in neuen Regionen, gesteigerter Ertrag. In diesem Sinne bemühten wir uns sehr, unsere Vertriebswege zu verbessern und zu

erweitern, und stießen 2004 in weitere Märkte vor, um Kunden zu erreichen.

Unser Geschäftsbereich Consumer Finance ist ein gutes Beispiel dafür. Im Jahr 2004 eröffneten wir neue bzw. weitere Filialen in mehreren Ländern, wie Indien, Polen und Brasilien. In der Region Europa, Naher Osten und Afrika eröffneten wir 65 Niederlassungen und gewannen 70.000 Neukunden, während wir in Mexiko, Kanada und den USA über 300 weitere Filialen einrichteten. Außerdem erweiterte der Geschäftsbereich sein Vertriebsnetz in Lateinamerika um 30 Prozent und bildete Unterbereiche in Australien, Indonesien und Thailand.

Das Wachstum unserer Vertriebsplattform ist von höchster Wichtigkeit. Während die Weltbevölkerung weiter wächst und sich der Mittelschicht anschließt, befindet sich die Citigroup in der einzigartigen Lage, ihren Bedarf decken zu können. Kein Finanzunternehmen kommt unserer internationalen Plattform gleich. Und da die Finanzdienstleistungsbranche zersplittert ist – wobei unser Marktanteil außerhalb der USA rund 2 Prozent beträgt – sehen wir eine nie dagewesene Chance, diese demographischen Trends auszunutzen und unseren Marktanteil zu erhöhen. Deshalb verstärken wir unsere Präsenz in Polen, Russland, Indien, China, Brasilien und Mexiko.

In Brasilien zum Beispiel befinden sich unsere drei Geschäftsbereiche – Cards,

Retail Banking und Consumer Finance – im Wachstum. Der Geschäftsbereich Consumer Finance eröffnete 19 Filialen, die Citibank dagegen acht. Wir steigerten unseren Besitzanteil an Credicard Group in Brasilien auf 50 Prozent. Und obwohl wir vor zwei Jahren nur eine geringe Präsenz in Russland hatten, dringen unsere Geschäftsbereiche heute kräftig vor. Nach der Eröffnung im November 2003 verzehnfachte Cards im vergangenen Jahr die Konten in Russland, während Retail Banking es von knapp über 70.000 Kundenkonten auf etwa 500.000 brachte.

Die GCG trug auch mit klugen strategischen Akquisitionen zum Geschäftswachstum bei. Wir kauften Principal Residential Mortgage, einen der größten unabhängigen Hypothekendienstleister in den USA, sowie KorAm Bank, unsere bisher größte Investition in Asien mit 223 Filialen in Korea.

Wir haben auch beschlossen, First American Bank zu kaufen, wobei die behördliche Genehmigung noch aussteht. Es handelt sich dabei um eine Bank mit einem Vermögenswert von 3,5 Milliarden US\$, mit starker Präsenz im Handel und über 100 Filialen in Texas. Außerdem haben wir die Integration von Washington Mutual Finance Corp. abgeschlossen und arbeiten weiter daran, die Kreditkartenportfolios von Sears und The Home Depot zu integrieren.

>> DIE MARKE

Unsere Marke stellt unseren Vertrag mit dem Kunden dar, und wir verbreiten und vermitteln sie kontinuierlich überall auf der Welt. Im Jahr 2004 kamen unsere Bemühungen um unsere Marke bei den Kunden an, und *Interbrand* stufte die Citibank als die weltweit führende Marke bei den Finanzdienstleistungen und als Nummer 13 unter allen Unternehmen ein. Außerdem gewann einer unserer Werbespots für Citi Identity Theft Solutions einen Emmy-Preis für herausragende Fernsehwerbung in den USA.

Der Erfolg unserer Marke bringt Möglichkeiten mit sich: Wir sind der größte Kartenanbieter der Welt, der größte Kreditgeber der Welt auf kommunaler Basis und das größte Verbraucherunternehmen der Welt, das keinem anderen nachsteht. Die Citibank blieb Asiens führende Finanzdienstleistungsmarke und betreut wohlhabende Kunden mit Kreditkarten und Vermögensmanagement. Die Citibank ist auch der führende Kreditkartenanbieter in Ungarn, Pakistan, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Ägypten und Polen, wo die Bank im Mai 2004 ihre 500.000ste Kreditkarte ausgab.

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN VON WELTKLASSE

Wir wollen der Anbieter Ihrer Wahl sein, und das bedeutet, unseren Kunden zuzuhören und ihnen die Produkte und Dienstleistungen zu bieten, die sie wünschen und brauchen.

Mit unserem Citipro-Finanzanalyseprogramm können wir unsere Finanzlösungen auf jeden einzelnen Kunden zuschneiden, während unsere preisgekrönten Online-Banking- und Rechnungsdienste den Kunden die Freiheit und Flexibilität geben, ihre Bankgeschäfte zu betreiben, wann und wie sie möchten. Und mit Hilfe von bahnbrechenden Produkten wie Access Account brachte die Citigroup im Jahr 2004 Tausende von Verbrauchern mit niedrigem Einkommen dem Durchschnittskundeniveau näher.

Unser Geschäftsbereich Cards führte 2004 in den Vereinigten Staaten mehrere innovative Produkte ein, darunter die Citi PremierPass-Karte zum Punktesammeln und -einlösen, eine neue CitiBusiness-Karte zur Unterstützung aufstrebender Unternehmen, und das ThankYou Redemption Network, durch das Karteninhaber gesammelte Punkte gegen wertvolle Prämien eintauschen können. In Asien führten wir neue Karten ein, wie Citibank Ultima am oberen Ende der Marktskala als die erste spezialisierte „Cash Back“-Karte der Region.

In Nordamerika legte unser Geschäftsbereich Consumer Finance mit Hilfe einer Vielzahl neuer innovativer Produkte und branchenweit führender Kreditpraktiken sowohl an Ertrag als auch an Kunden kräftig zu. In Japan richteten wir weitere Kreditautomaten ein und verbesserten unsere Verkaufswege per Internet

und Telefon, damit Kunden uns leichter erreichen können.

In der Region Asien-Pazifik gewann unser Geschäftsbereich Consumer Finance 2004 über eine Million Neukunden. CitiGold Wealth Management gewann 2004 mehr Kunden als in den beiden vorangegangenen Jahren zusammengenommen.

GESCHICHTE

Wir sind stolz auf unsere reichhaltige Geschichte, die bis in das Jahr 1812 zurück reicht. 2004 feierten wir unser 100-jähriges Jubiläum in Panama, 90-jähriges in Argentinien und 75-jähriges in Kolumbien.

In unserer Vergangenheit liegen unsere Vision und Stärke, Erwartungen und Chancen. Sie gibt uns auch einen enormen Vorteil in einer der wettbewerbsstärksten Branchen der Welt. Wir müssen unser Geschäft weiter vorantreiben, indem wir den Kunden weiterhin die besten und innovativsten Produkte bieten und unser unerreichtes weltweites Vertriebssystem pflegen.

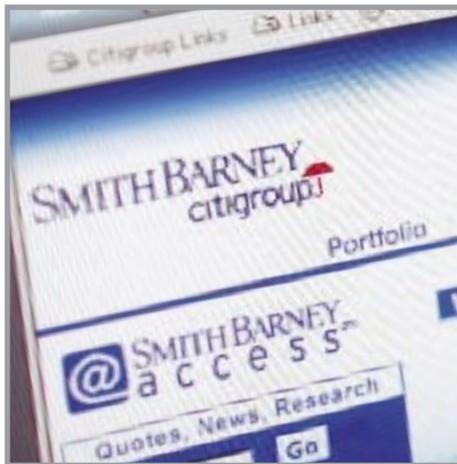
UNSERE GEMEINSCHAFTEN VERBESSERN

In den Gemeinschaften, in denen unsere Mitarbeiter leben und arbeiten, bieten wir Lösungen und Beihilfen zur Verbesserung der Lebensqualität. Durch Gemeinschaftsentwicklung, Hypothekenvergabe, finanzielle Bildung und eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen, mit deren Hilfe unsere Kunden weise mit Geld umgehen können, wollen wir positive Akzente setzen.

Das erste Jahr unserer 10-Jahre-Verpflichtung von 200 Milliarden US\$ für erschwingliche Wohnungen hatte

einen hervorragenden Start. Ende 2004 hatten wir bereits 67 Milliarden für diese Verpflichtung entliehen. Wir gaben auch einen Vertrag mit Association of Community Organizations for Reform Now (ACORN) bekannt, unter dem wir ihren Mitgliedern günstige Kredite und finanzielle Bildung anbieten, ähnlich wie bei unseren Verträgen mit Neighborhood Assistance Corporation of America und National Training and Information Center. Darüber hinaus schloss Citibank Community Development vergangenes Jahr in den USA über 1,5 Milliarden US\$ an Krediten ab und half damit beim Bau von etwa 10.000 erschwinglichen Wohnungen für Familien mit niedrigem bis mäßigem Einkommen. Diese Gelder kamen auch fast 50 Einzelhändlern und Gemeinschaften zugute.

Insgesamt dient unser Geschäftsmodell dazu, Ergebnisse auf beständiger Grundlage zu erzielen und unsere Wachstumspläne zu verwirklichen. Wir sind branchenführend beim Aufbau der Geschäftsbereiche Cards, Consumer Retail und Retail Banking auf globaler Ebene. Wir bauen die GCG auf - für die Zukunft und für das Unternehmen - und das geschieht Kunde für Kunde, rund um die Welt.



Wir waren von
Anfang an dabei:
Auf dem Boden, in
der Luft, online. >>

Im Uhrzeigersinn von oben links: >> Unsere Harbin-Filiale in Nordchina in den 20er Jahren. >> Dieses Gemälde von Robert Hallock aus dem Jahr 1957 trägt den Titel „Jet Aviation“ und wurde in der Zeitschrift *Fortune* veröffentlicht. Es war Teil einer Kampagne zur Anerkennung der finanziellen Unterstützung für die Entwicklung eines schnelleren und sichereren Luftverkehrs, wie z.B. des Düsentriebwerks. >> Smith Barney Access: unsere preisgekrönte Website für Privatkunden.

>> Corporate and Investment Banking

Unser Geschäftsbereich Corporate and Investment Banking (CIB) vollbringt Außergewöhnliches für unsere Kunden rund um die Welt. Kein Finanzinstitut ist den Zielen seiner Kunden mehr verpflichtet - unser vielseitiges und talentiertes Personal in rund 100 Ländern berät Unternehmen, Regierungen und Institutionen, wie sie ihre strategischen Zielsetzungen am besten erreichen können. Wir kennen unsere Kunden und ihre Märkte - in vielen Ländern arbeiten wir seit 100 Jahren und haben zur Gestaltung, zur Entwicklung und zum Wachstum der Wirtschaft und Infrastruktur an vielen unserer Standorte beigetragen.

Es gibt kein innovativeres Kapitalmarkt- oder Investment-Banking-Unternehmen und keines mit breiterer weltweiter Präsenz: Für Tausende von Emittenten und Anlegerkunden finden wir Lösungen und bieten ihnen größtmöglichen Zugriff auf die Kapitalmärkte. Und kein anderes Institut führt die zunehmend komplexeren Zahlungs- und Geldverwaltungslösungen besser aus, die in der heutigen globalen Wirtschaft notwendig sind.

AUSRICHTUNG AUF DEN KUNDENBEDARF

Im Jahr 2004 verbesserten wir unsere Fähigkeit, den Kunden die besten Produkte und Dienstleistungen in ihrer Klasse zu bieten und diese auch am besten auszuführen. Zur Förderung dieser Zielsetzung organisierten wir unseren Geschäftsbereich in drei Gruppen um: Global Banking, Global Capital Markets und Global Transaction Services. Aus diesem neuen Aufbau ergab sich eine anpassungsfähigere, kundenorientierte Organisation, die unsere breite Produktpalette und geographische Ausbreitung besser ausnutzen kann und unsere Ressourcen mit größerer Disziplin auf den Kundenbedarf ausrichtet.

Im Laufe der letzten Jahre haben unsere Kunden die Vorteile einer wahrhaft vereinheitlichten Geschäfts- und Anlagebank

zu schätzen gelernt. Diese neue Struktur verbesserte unsere Fähigkeit, den Bedürfnissen unserer Kunden entgegen zu kommen. Durch sie können wir ihnen noch umfassendere Lösungen bieten, indem wir ihre jeweiligen Situationen auf globaler Ebene vollständig verstehen und einschätzen können.

IN DAS GESCHÄFT INVESTIEREN

Im Jahr 2004 investierten wir weiter in unseren Geschäftsbereich, um den Kundenbedarf besser zu decken, die Kapazität unserer Produkte zu erweitern und unseren Marktanteil zu vergrößern. Mit der Akquisition von KorAm Bank, der sechstgrößten Handelsbank in Korea nach Ertrag, nahm unsere Fähigkeit zu, einheimische und internationale Firmenkunden zu betreuen. Die zusammengelegten Geschäftsbereiche der Citigroup und KorAm stellen nun das fünfgrößte Finanzunternehmen in Korea nach Ertrag dar. Außerdem gewann unser Firmenkundengeschäft dort 30.000 Neukunden.

Im Bereich Equities stärkten wir weiter unsere Ausführungsmethoden und Produktkapazitäten, indem wir Lava Trading kauften, den Marktführer in elektronischen Durchführungs- und

Orderverwaltungssystemen auf Seiten des Verkäufers. Mit Lava Trading bieten wir Institutionskunden nun die Vorteile des technisch ausgereiftesten und stabilsten Handelssystems auf dem Markt. Diese Technologie ergänzt und verbessert unsere bestehenden Plattformen und Produktsuiten.

Außerdem übernahmen wir den Geschäftsbereich für Derivatmärkte von Knight Trading Group, dem zweitgrößten Anbieter von Optionsgeschäften und Spezialisten für ungefähr 500 Optionenklassen. Die Akquisition erweitert unsere Derivatkapazitäten, vergrößert unser Equities-Geschäft in den USA erheblich und gibt uns erstklassige Marketmaking- und Orderteilungskapazitäten. So hilft sie uns dabei, unsere steigende Kundennachfrage nach Derivatprodukten und -ausführung zu erfüllen.

Unser Geschäftsbereich Global Transaction Services (GTS) kündigte die Akquisition der Geschäftsbereiche Inländische Verwahrung und Clearing sowie Fondsdienste von ABN Amro in acht europäischen und asiatischen Märkten an. Dazu gehört auch der preisgekrönte niederländische Verwahrungsgeschäftsbereich. GTS, ein Marktführer in inländischen und grenzüberschreitenden Transaktionsdiensten,

>> wurde von *Institutional Investor* im dritten aufeinanderfolgenden Jahr als weltweit führender Vermögensverwahrer eingestuft. Die verwahrten Gelder und Treuhandvermögen stiegen von 6,4 Billionen US\$ auf 7,9 Billionen US\$. Die neue Produktlinie von GTS, Fund Services, wurde als beste ihrer Klasse im Bereich Mutual Fund Administration und Hedge Fund Administration in Bermuda anerkannt, einem der weltweit wichtigsten Drehkreuze für Offshore-Hedge-Fonds.

FÜR DEN KUNDEN DA SEIN

Unsere marktführende Stellung reflektiert eine unserer beständigsten Stärken: Wir bieten Kunden in allen Marktbereichen Lösungen an. Im Laufe der letzten vier Jahre hat sich der Kundenbedarf angesichts der Veränderungen auf dem Markt und der wirtschaftlichen Tendenzen verlagert. 2000 und 2001 boten wir eine Reihe von innovativen Lösungen für Kunden mit eingeschränktem Kapital. Als in den letzten anderthalb Jahren wieder ein Wachstum zu verzeichnen war, waren wir bei einigen der bedeutendsten Transaktionen des Jahres 2004 als Berater und Ausfühler tätig.

Hier einige der Höhepunkte:

Im Jahr 2004 beriet die Citigroup Cemex, eines der führenden Unternehmen in Mexiko, bei der grenzüberschreitenden Akquisition von RMC in Großbritannien und strukturierte als Joint Bookrunner seinen globalen Kredit von 5,3 Milliarden US\$ in verschiedenen Währungen. Durch diese Transaktion, den größten in Lateinamerika je strukturierten Akquisitionskredit, konnte Cemex seine Stellung in der gesamten Wertschöpfungskette der Zementindustrie verbessern, seine Kapitalkosten senken und durch den Einsatz guter Praktiken Kosten sparen und die Effizienz steigern.

Wir waren Berater bei den Vorschlägen, Royal Dutch Petroleum und Shell Transport and Trading unter einer neuen Dachgesellschaft zusammenzuschließen und damit einen einzigen globalen, an der Börse zugelassenen Ölriesen im Wert von 190 Milliarden US\$, Royal Dutch Shell plc., zu bilden. Die Verwirklichung dieser Vorschläge soll dazu dienen, das Management und die Verwaltung zugunsten der Aktionäre sowohl von Royal Dutch als auch Shell zu vereinfachen.

In Asien berieten wir die Westfield Group of Australia bei der Fusion von drei globalen Treuhandanwesen im Wert von 34 Milliarden A\$, waren Hauptarrangeur und Bookrunner bei einem Brückenkredit von 2,25 Milliarden US\$ und einem Fusionskredit von 4 Milliarden US\$ in mehreren Währungen. Weiterhin waren wir Bookrunner bei der ersten Bondemission von 2,6 Milliarden US\$, der größten Anleihe in US\$ für ein australisches Unternehmen. Durch diese Transaktionen erweiterte das Unternehmen seinen Zugang zu Kapital, indem es den Anleihenmarkt in den USA erschloss, und senkte die Finanzierungskosten durch den Zugriff auf kostengünstigeres Kapital in den USA.

Unser Ruf, einzigartige Lösungen zu finden, war ein ausschlaggebender Faktor, als British Petroleum und die Regierung von Aserbaidschan beim Bau einer länderübergreifenden Pipeline GTS als Berater wählten. Wir richteten automatische Zahlungsmöglichkeiten an Händler und Zulieferer in aller Welt in der lokalen Währung ein, ohne eine neue, komplexe Bankinfrastruktur entwickeln zu müssen.

Die Republik Kolumbien wählte die Citigroup als einzigen Hauptverwalter für ihre Anleihenemission in kolumbianischer Währung (Pesos) im März 2010, die erste größere Ausgabe von

Regierungswertpapieren in lokaler Währung auf dem internationalen Markt. Durch diese Transaktion konnte Kolumbien das Devisenrisiko seines internationalen Anleihenprogramms verringern, seine Anlegerbasis verbreitern und auf dem einheimischen Wertpapiermarkt eine Preisspannung erzeugen, die zu einem starken Rückgang der einheimischen Zinssätze führte.

DER KONKURRENZ VORAUSS

Die Ergebnisse unserer Bemühungen sind unbestreitbar und drücken sich sowohl in unserem Einkommen als auch unserer Rangstufe aus. Unser Nettoeinkommen im Jahr 2004 betrug 2,04 Milliarden US\$ (einschließlich eines Gewinns von 378 Millionen US\$ nach Abzug der Steuern aus dem Verkauf von Samba und der WorldCom- und Prozessrückstellung in Höhe von 4,95 Milliarden US\$ nach Abzug der Steuern), im Vergleich zu 5,37 Milliarden US\$ vor einem Jahr. Wir steigerten den Ertrag im Jahr 2004 um 9 Prozent. Im vierten Quartal 2004 waren wir in allen wichtigen globalen Produktkategorien, in denen wir antraten, als Spitzenreiter eingestuft: erstklassige Schuldscheine, ertragsstarke Schuldscheine, Equities und angekündigte Fusionen und Akquisitionen.

Für das Gesamtjahr belegten wir den ersten Platz bei der kombinierten Schuld- und Equity-Zeichnung, den ersten Platz bei den erstklassigen Schuldscheinen, den zweiten Platz bei den Darlehen, den dritten Platz bei Equities, und den dritten Platz bei den angekündigten Fusionen und Akquisitionen.

Wir waren Spitzenreiter in 12 der 25 Kategorien. Dieses Ergebnis unterstreicht unsere Fachkenntnis der Produkte und Dienstleistungen, die wir unseren Kunden bieten. Unsere Geschäftsbereiche Capital Markets and Banking steigerten das Nettoeinkommen 2004 auf 5,40 Milliarden US\$ gegenüber 4,64 Milliarden US\$ im Jahr 2003.

Zusätzlich stieg das Nettoeinkommen unseres Geschäftsbereichs Global Transaction Services im vergangenen Jahr um 40 Prozent auf 1,04 Milliarden US\$ und der Ertrag um 13 Prozent auf über 4 Milliarden US\$. Der Geschäftsbereich wurde im dritten aufeinanderfolgenden Jahr für seine weltweit an erster Stelle eingestufte Geldverwaltungsbank und die beste Internetbank für Firmen-/Institutionskunden anerkannt.

Wir danken unseren Mitarbeitern für ihren fortwährenden Einsatz in unserem Geschäftsbereich und dafür, dass durch sie das Jahr 2004 so erfolgreich war. Mit dem Jahresbeginn 2005 konzentrieren wir uns voll und ganz auf unsere strategischen Ziele und die langfristigen Interessen unserer Kunden.



Wir haben uns immer
auf die Bedürfnisse
unserer Kunden
konzentriert. >>

Im Uhrzeigersinn von oben links: >> Nicht einmal die Bombardierung unserer Büros in der Old Broad Street im Jahr 1940 konnte unsere Bankiers davon abhalten, ihre Kunden während des Blitzkriegs in London zu betreuen. >> Florence Spencer, eine stellvertretende Büroleiterin bei der National City Bank, organisierte im Ersten Weltkrieg die Frauen in unserer Hauptfiliale in New York City, damit sie die Aufgaben ihrer einberufenen männlichen Kollegen übernehmen konnten. >> Ein Portfolioverwalter des Asset Management bei der Arbeit.

>> Global Wealth Management

Der Bereich Global Wealth Management wurde im Jahr 2004 gebildet. Er besteht aus Smith Barney Global Equity Research, Smith Barney Global Private Client Group und der Citigroup Private Bank. Dieser Bereich nimmt in der Citigroup-Familie eine ausschlaggebende Stellung ein und ist eine führende Kraft in der globalen Vermögensverwaltung.

Durch die Kombination dieser drei äußerst respektierten Geschäftsbereiche ergab sich ein noch wettbewerbsfähigerer Branchenspieler, der auf seine Größe, Stärke und Erfahrung bauen kann, damit die Citigroup in der Lage ist, den komplexen Vermögensverwaltungsbedarf einer vielschichtigen Kundenbasis zu befriedigen.

SMITH BARNEY GLOBAL EQUITY RESEARCH

Global Equity Research machte im Jahr 2004 große Fortschritte sowohl bei seinen Produkten als auch in der Praxis. Indem der Bereich Research auf die Stärkung unserer Kultur im Jahr 2003 aufbaute und sein Augenmerk auf Qualität, Vermögensforschung, richtige Aktienwahl und hervorragenden Kundendienst richtete, hat er im Jahr 2004 neue Maßstäbe gesetzt.

Bei den Produkten konzentrierte sich Research darauf, die weltweite Investitionsberatung auszuweiten. Dazu dienen mehrere neue Produkte und Dienstleistungen, besonders die neue repräsentative Veröffentlichung mit dem Titel *Global Portfolio Strategist*, die sich mit unseren gangbarsten Investitionsideen beschäftigt und dabei regionale Analysen in einen grenzübergreifenden oder internationalen Zusammenhang stellt. Research richtete außerdem einen Zentralspeicher für vergangene und vorhergesagte Bilanzen für seinen Erfassungsbereich ein, der den Kunden Zugriff auf aussagefähigere Finanzdaten in einem benutzerfreundlichen Standardformat gibt.

Wir konzentrierten uns weiterhin auf Unabhängigkeit und dehnten unseren Erhebungsumfang auf 2.600 Aktien aus, was ungefähr 90 Prozent der Marktkapitalisierung größerer weltweiter Indizes entspricht. Die Abdeckung der Dow Jones Global Titans 50 stieg auf 90 Prozent. Der Geschäftsbereich warb eine ausgewählte Gruppe angesehenen Analysten aus aller Welt an, um die erweiterte Berichterstattung zu unterstützen.

Global Equity Research zeigte wieder eine starke Leistung bei der Aktienauswahl. Die Liste der U.S. Top Picks übertraf ihre Maßstäbe im zweiten aufeinanderfolgenden Jahr mit einer Zunahme von fast 19 Prozent gemessen am Gesamtertrag, im

Vergleich zu einem Anstieg von 8,87 Prozent bei S&P 500 und 9,76 Prozent bei Russell 3000 über denselben Zeitraum.

SMITH BARNEY GLOBAL PRIVATE CLIENT GROUP

Im Jahr 2004 konzentrierte sich Smith Barney verstärkt auf die durch den Lebensstil bedingten Bedürfnisse und finanziellen Ziele der Kunden, da klar wurde, dass sich diese Fragen mit der Zunahme des Vermögens immer enger verflochten. Für ein besseres Preis-Leistungsverhältnis führte die Private Client Group eine breite Auswahl innovativer Investitionsstrategien ein und nutzte zugleich den Ressourcenreichtum der Citigroup zur Verbesserung des Kundendienstes für ihre wachsende Kundenbasis.

Die Private Client Group unterstützte ihre Finanzberater weiterhin bei der Bildung von Vermögensverwaltungsteams, die in Zusammenarbeit eine große Auswahl an Beratung und Dienstleistungen anbieten. Stabilere Kredit- und Darlehensprogramme wurden in die Vermögensverwaltungsplattform integriert, und Smith Barney investierte in seine Mitarbeiter durch weiterführende Fortbildungsprogramme. Zur Betreuung der Kundenbasis mit hohem Eigenkapital richtete Smith Barney außerdem weitere Financial Planning Centers in den USA ein, die zahlreiche Dienstleistungen zur Vermögensverwaltung anbieten. Dazu gehören Vermögensplanung, Treuhand sowie Dienstleistungen zur Förderung der Philanthropie.

Mit der Einführung von Smith Barney Accel im Jahr 2005 werden wir unsere Kundendienstkultur weiter stärken. Dieses Programm zur Kundenanerkennung gibt den Kunden neben zahlreichen anderen Funktionen erweiterten Zugriff auf Gelder in ihren Financial Management Accounts bei Citibank-Filialen landesweit. Smith Barney macht sich weiterhin die Citigroup-Plattform zunutze und wird den Kunden die Citigroup Chairman Card vorstellen, ein hochklassiges Kreditkartenangebot mit beeindruckenden Leistungen und Vorteilen für die anspruchsvollsten Kartenbenutzer.

Die Private Client Group blieb Branchenführer mit einer Gewinnspanne von 22 Prozent vor Abzug der Steuern und verzeichnete einen Gesamtertrag von 6,47 Milliarden US\$. Der Ertrag auf Gebührenbasis stieg auf 3,42 Milliarden US\$ und die Vermögenswerte in gebührenbasierter Verwaltung wuchsen im vergangenen Jahr um 15 Prozent auf 240 Milliarden US\$ an. Dieses starke Wachstum ging mit einem Anstieg des

Gesamtkundenvermögens einher, das einen Rekordstand von fast 1,2 Billionen US\$ erreichte.

DIE CITIGROUP PRIVATE BANK

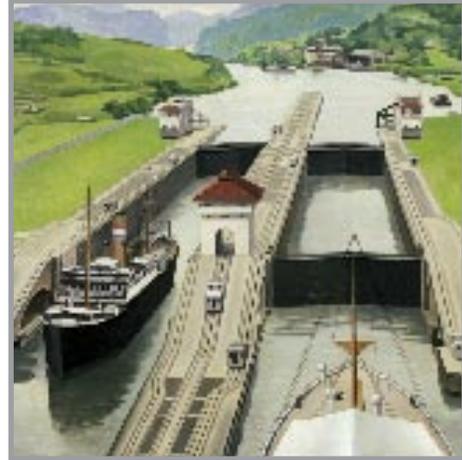
Als eines der weltweit größten Privatbankengeschäfte betreut die Citigroup Private Bank (CPB) einige der einflussreichsten Unternehmer und Familien der Welt mit persönlich zugeschnittenen Vermögensverwaltungsdiensten.

Im Jahr 2004 umfasste das Angebot der CPB sowohl eine Reihe von Diensten zur Portfolioverwaltung und Anlagenberatung als auch eine Palette von strukturierten Darlehens- und Bankdienstleistungen. Der Geschäftsbereich gibt den Kunden Zugriff auf die globalen Produkt- und Servicekapazitäten der Citigroup und bewahrt gleichzeitig eine offene Architektur in seinem Produktangebot. Private Bankers dienen als Vertrauensberater, die individuelle Lösungen für einzigartige Kundenbedürfnisse fanden.

Die CPB bietet außerdem ein einzigartiges Verteilungssystem für Eigenvermögen, das eine tiefer gehende Portfolioanalyse mit hochwertigen Verteilungsstrategien und spezialisiertem Zugriff auf institutionelle Kapitalmärkte und Anlagemöglichkeiten weltweit gestattet.

Es gab jedoch nicht nur gute Nachrichten. Die CPB wurde von der japanischen Aufsichtsbehörde FSA wegen ordnungswidrigem Verhalten sanktioniert. Aufgrund dieser Sanktion wurde die Japan Private Bank angewiesen, spätestens Ende September 2005 ihren Betrieb einzustellen. Dieser Vorfall hatte weitreichende Auswirkungen auf die Art und Weise, wie die CPB ihre globalen Geschäfte betreibt, und Änderungen auf Managementebene wurden sofort vorgenommen. Die CPB arbeitet eng mit japanischen Aufsichtsbehörden zusammen, um offen stehende Fragen zu lösen. Die CPB ist verpflichtet, ihre Kunden mit einem Höchstmaß an professioneller Integrität zu betreuen und die Gesetze und Regelungen der Länder, in denen wir diesen Kunden dienen, voll und ganz zu befolgen.

Als Teil des neu gebildeten Segments Global Wealth Management hat die CPB nun erweiterten Zugang zu dem breiten Produktangebot und Fachwissen, das durch die Smith Barney Private Client Group und Smith Barney Equity Research verfügbar ist. Dadurch bieten die Kundenangebote erheblich mehr Wert, und die CPB ist besser in der Lage, mit erstklassigen Lösungen auf die einzigartigen finanziellen Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen.



Wir haben die
Wirtschaft bewegt.
Ozeane verbunden.
Uns total eingesetzt. >>

Im Uhrzeigersinn von oben links: >> Ein Künstler illustrierte die Eröffnung der Eisenbahnstrecke von Yokohama nach Shinbashi im Jahr 1872. Das Projekt wurde von Schrodgers finanziert und trug dazu bei, die Modernisierung Japans in Gang zu bringen. >> Im Jahr 1915 diente unsere International Banking Corporation als erste Hinterlegungsstelle für offizielle Gelder für den Panamakanal. Der Kanal ist hier auf einem Gemälde von 1946 von Charles Sheeler zu sehen. >> Freiwillige der Citigroup, darunter Marge Wagner, unsere Vorsitzende und CEO der Global Consumer Group, und Maura Markus, Präsidentin von Citibanking, Retail Distribution Group, arbeiteten 2004 im Rahmen des Jimmy-Carter-Arbeitsprojektes für Habitat for Humanity in Puebla, Mexiko, am Bau von Häusern für die Armen.

>> Global Investment Management

Global Investment Management (GIM) ist ein führender Anbieter von Lebensversicherungs- und Vermögensverwaltungsprodukten und betreut Institutionskunden, Kunden mit hohem Eigenkapital und Privatkunden in aller Welt.

Hinweis: Zu Beginn des Jahres 2005 kündigten wir ein Abkommen zum Verkauf von Travelers Life & Annuity der Citigroup und im Wesentlichen des gesamten internationalen Versicherungsgeschäfts der Citigroup an MetLife für 11,5 Milliarden US\$ an, vorbehaltlich etwaiger Anpassungen bei Vertragsabschluss.

ANLAGENVERWALTUNG

Während die Finanzmärkte im Jahr 2004 bescheidene Kursgewinne verzeichneten, erbrachte unser Geschäftsbereich Anlagenverwaltung Nettozuflüsse in Höhe von 10 Milliarden US\$, die durch die Übertragung des Vertrags mit Travelers Property and Casualty über 36 Milliarden US\$ an St. Paul Travelers ausgeglichen wurden. Wir schlossen das Jahr 2004 mit verwalteten Vermögenswerten von 514 Milliarden US\$ ab, praktisch unverändert im Vergleich zu 2003.

Mit 238 Millionen US\$ betrug unser Nettoeinkommen im Jahr 2004 27 Prozent weniger als 2003. Hierbei sind Regulierungskosten von 151 Millionen US\$ eingeschlossen. Ohne Berücksichtigung dieser Ausgaben betrug das Nettoeinkommen 389 Millionen US\$ und lag damit 20 Prozent höher. Ein großer Teil dieser Verbesserung ist auf die Aktienmärkte, starke kumulative Nettozuflüsse und geringere Verluste in unserem Geschäftsbereich Retirement Services in Argentinien zurückzuführen.

Citigroup Asset Management (CAM) zeigte 2004 eine starke Leistung in einer Reihe von Investitionskategorien. Nach Stand vom Dezember 2004 erhielten insgesamt 33 Fonds von Smith Barney und Salomon Brothers Bewertungen von vier und fünf Sternen von Morningstar, einer führenden unabhängigen Fonds-Ratingagentur.

Unser Geschäftsbereich U.S. Retail and High-Net-Worth erhöhte die von ihm verwalteten Vermögenswerte 2004 auf 199 Milliarden US\$ und nahm damit fast 9 Milliarden US\$ langfristiger Nettozuflüsse für sich in Anspruch. CAM blieb die führende Firma in der Branche fremd-

verwalteter Konten (Cerulli Associates, September 2004) und einer der 10 Spitzenverwalter von US-Investmentfonds gemessen am verwalteten Vermögen (Simfund, Januar 2005). Zusätzlich wuchs unser Einzelhandels- und variables Subconsulting-Geschäft in Annuitäten durch Dritte mit Zuflüssen von 3,7 Milliarden US\$ und verzeichnete über 2 Milliarden US\$ in Zuflüssen von der Citigroup Private Bank.

Im Geschäftsbereich CAM Institutional stiegen die verwalteten Gesamtvermögenswerte 2004 auf 185 Milliarden US\$, was starken Zuflüssen in Liquiditätsprodukten zu verdanken war. Bei den Produkten mit festem Ertrag, darunter Subconsulting des größten Investmentfonds Japans, blieb der Geschäftsbereich weiter stark. Gedämpft wurden die Zugewinne andererseits durch einige Kundenverluste infolge der Entscheidung der Citigroup, den Betrieb von Cititrust Japan einzustellen.

Unsere Geschäftsbereiche Banamex Asset Management nehmen in Mexiko führende Positionen ein, wo sie über einen Marktanteil von 20 Prozent und verwaltete Vermögenswerte von 19 Milliarden US\$ verfügen. Banamex Afore betreut über 5,8 Millionen Teilnehmer mit Anlagenverwaltungsdiensten.

CitiStreet, ein Joint Venture, an dem Citigroup und State Street jeweils 50% besitzen, ist eine der weltweit größten Übermittlungsfirmen von Leistungen und betreut über neun Millionen Leistungsplanmitglieder. Der Geschäftsbereich schloss das Jahr 2004 mit Vermögenswerten von 209 Milliarden US\$ in den USA und weiteren 9 Milliarden US\$ im Ausland ab. Unsere Geschäftsbereiche Retirement Services bereiten sich weiter darauf vor, kommende Gelegenheiten zu nutzen, während sich die „Baby-Boom“-Generation dem Rentenalter nähert.

LEBENSVERSICHERUNG UND ANNUITÄTEN

Life Insurance & Annuities (LI&A) erzielte 2004 ein zweistelliges Rekordwachstum im Volumen aller Produktlinien und setzte damit einen Meilenstein – zum ersten Mal überstieg unser Nettoeinkommen 1 Milliarde US\$.

Im Inland setzte Travelers Life & Annuity gleich mehrere Rekorde. Der Saldo der individuellen Annuitätenkonten nahm um 12 Prozent zu und erreichte einen Rekordstand von 38 Milliarden US\$. Auch für die Einzellebensversicherungen war es ein Rekordjahr: Der Saldo der Policeninhaberkonten stieg um 27 Prozent auf 6 Milliarden US\$, während die Nettolebensversicherungsprämien auf einen Rekordstand von 1,58 Milliarden US\$ kletterten. Der Saldo der institutionellen Annuitätenkonten stieg um 11 Prozent auf 28 Milliarden US\$.

Zum Erfolg von TL&A trugen in erster Linie erweiterte Verkaufswege innerhalb der Vertriebsplattform der Citigroup bei sowie unser fortdauernder Erfolg bei der Aufnahme von Verkaufsbeziehungen mit wichtigen Firmen außerhalb der Citigroup. In allen unseren ausschlaggebenden Produktlinien stieg der Marktanteil von TL&A stark an. Das individuelle Lebensversicherungsgeschäft, das sich hauptsächlich auf den Vertrieb an die Marktoberfläche konzentriert, belegte den ersten Platz nach Gesamtversicherungsprämien bei Universal-Life-Policen. Das geht aus den aktuellsten Daten von LIMRA, einer unabhängigen Versicherungsforschungsorganisation, hervor.

Auf internationaler Ebene machte LI&A weitere erhebliche Fortschritte bei der Entwicklung unseres Geschäftsbereiches International Insurance Manufacturing (IIM), die Lebensversicherungs- und Annuitätenplattform der Citigroup außerhalb der USA. Im Jahr 2004 verdoppelte sich der Saldo der Annuitätenkonten bei IIM auf 10 Milliarden US\$, während sich das Lebensversicherungsvolumen auf 1,4 Milliarden US\$ ebenfalls verdoppelte.

Das japanische Joint Venture mit Mitsui Sumitomo Insurance erzielte 2004 bei den variablen Annuitäten einen Rekordumsatz von 4,2 Milliarden US\$, was einem Anstieg von 59 Prozent zum vorangegangenen Jahr entspricht. Seguros Banamex von IIM wurde zu einem der Spitzenunternehmen in Mexiko bei den individuellen Lebensversicherungen. Der Gesamtumsatz an variablen Universal-Life-Policen von Banamex lag 2004 mit 512,5 Millionen US\$ mehr als halb so hoch wie 2003.



Wir haben Kunden
vom Fernen Osten
bis in die unendlichen
Weiten des Weltraums
betreut. >>

Im Uhrzeigersinn von oben links: >> Das Filialpersonal unserer International Banking Corporation in Rangoon, um 1920. >> Am Anfang eines Korbflechtergeschäfts in Vietnam steht ein von der Citigroup unterstütztes Mikrofinanzierungsdarlehen. >> Das Raumschiff Apollo 11, dessen Astronauten bei Travelers versichert waren.

>> Die globale Gemeinschaft

Seit über 100 Jahren und in über 100 Ländern spielt die Citigroup eine wichtige Rolle, Menschen dabei zu helfen, ihre Ziele zu erreichen und ein produktives Leben zu führen.

Wir glauben, wir sind dieser Verpflichtung im Jahr 2004 gerecht geworden. Die Citigroup wurde in ihrer Stellung auf dem Dow Jones Sustainability World Index für 2005 bestätigt, der Unternehmen anerkennt, die gemessen an ihrer ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Leistung in den obersten 10 Prozent liegen. Auch wurden wir abermals in den FTSE4Good Index aufgenommen, weil wir bestimmte Kriterien bezüglich Umweltverträglichkeit, kommunalem Engagement, Aktionärsbeitrag und Unterstützung der Menschenrechte erfüllten.

MIKROFINANZIERUNG

Seit fast 40 Jahren setzt sich die Citigroup maßgeblich für die Mikrofinanzierung ein, um armen Menschen und Familien Zugang zu Krediten zu gewähren. Das ist ganz im Sinne unseres Ziels, den Zugriff auf finanzielle Ressourcen zu verbreitern. 2004 bildeten wir Global Microfinance, eine Geschäftsgruppe, die sich mit der Entwicklung von Finanzprodukten und Dienstleistungen für Mikrofinanzierungsinstitute (MFIs) beschäftigt. Eine der ersten Transaktionen von Global Microfinance war eine Anleiheemission von der Citigroup/Banamex, durch die Financiera Compartamos, ein führendes mexikanisches MFI, bis zum Jahr 2008 eine Million Kunden betreuen kann.

Die Citigroup Foundation richtet ihre Zuschüsse auf Mikrofinanzierungsprogramme aus, die sich auf menschliche Entwicklung und Unterstützung der Ausweitung von MFIs konzentrieren. In der Initiative Year of Microcredit 2005 der Vereinten Nationen hat sie einen wichtigen Unterstützer gefunden, der den Beitrag der Mikrofinanzierung zur weltweiten Armutsbekämpfung anerkennt.

GESCHÄFTSINITIATIVEN

Im Jahr 2004 investierten wir in den USA insgesamt über 28 Milliarden US\$ in die Gemeinschaft. Damit Familien mit niedrigem und mäßigem Einkommen, die in den USA ein Eigenheim kaufen möchten, Geld

zur Verfügung gestellt wird, verpflichtete sich die Citigroup im Jahr 2003, bis 2010 200 Milliarden US\$ für erschwingliche Hypothekendarlehen bereit zu stellen. Inzwischen haben wir bereits 67 Milliarden US\$ der Gesamtsumme verliehen. Die Citigroup unterstützte im Jahr 2004 auch 168 Umweltschutzprojekte in den USA mit insgesamt 12,9 Milliarden US\$.

Außerdem investierte Citigroup Venture Capital International 23 Millionen US\$ in Suzlon, einen weltweit tätigen Hersteller von Windkraftwandlern in Indien. Diese Investition war unsere erste im Rahmen des neuen Sustainable Development Investment Program der Citigroup.

2004 konnte die Citibank den ersten Jahrestag der Equator Principles verzeichnen – auf Grundsätzen der World Bank und International Finance Corporation basierende freiwillige Richtlinien zur Einschätzung von ökologischen und sozialen Risiken der von uns finanzierten Projekte. Zur Durchsetzung dieser Prinzipien und unserer verbesserten Environmental and Social Risk Management (ESRM) Policy haben wir unsere Risikoregelungen überarbeitet, ökologische und soziale Risiken in unsere standardmäßige Risikoschulung mit aufgenommen und einen neuen ESRM Director eingestellt, der diese Maßnahmen leiten wird.

FINANZIELLE BILDUNG

Die Citigroup und Citigroup Foundation verpflichteten sich, die finanzielle Bildung weltweit über 10 Jahre hinweg mit 200 Millionen US\$ zu unterstützen und richteten zu diesem Zweck ein Office of Financial Education ein. In Zusammenarbeit mit unseren Geschäftsbereichen unterstützt das Office die Durchführung von Initiativen, die Einzelpersonen, Familien und Institutionen helfen, intelligente finanzielle Entscheidungen zu treffen. 22 Millionen US\$ wurden 2004 in finanzielle Bildungsprogramme investiert.

Eine unserer weitreichendsten finanziellen Bildungsinitiativen wurde in Zusammenarbeit mit Junior Achievement (JA) entwickelt. Die Citigroup vergab 2004 Zuschüsse in Höhe von insgesamt über 2,4 Millionen US\$, um JA-Programme in 46 Ländern zu fördern, unter anderem in den USA, wo wir 33 Zuschüsse in 19 Staaten vergaben.

Eines der zahlreichen Programme der Citigroup in den USA ist „Get Smart About Credit“, das mit der American Bankers Association entwickelt wurde. Dieses Jahr erteilten 200 unserer Mitarbeiter 5.000 Jugendlichen und jungen Erwachsenen in 40 Städten der USA Unterricht in Kreditverwaltung.

AUSBILDUNG DER NÄCHSTEN GENERATION

Im Jahr 2004 stellte die Citigroup Foundation in 42 Ländern und Territorien 21,6 Millionen US\$ in Zuschüssen bereit, um die nächste Generation für persönlichen und beruflichen Erfolg bereit zu machen. Die bezuschussten Programme fördern frühes Lesenlernen, bilden qualifizierte Lehrer aus, verbessern die Leistung schwacher Schüler, fördern die Kreativität der Schüler und verbreitern den Zugang zu weiterführenden Bildungswegen für unterrepräsentierte Bevölkerungsgruppen.

PHILANTHROPISCHE SPENDEN UND FREIWILLIGENARBEIT

Die Gesamtspenden für philanthropische Zwecke der Citigroup Foundation und unserer Geschäftsbereiche im Jahr 2004 überstiegen 111 Millionen US\$. Einer unserer größten bezuschussten Partner ist Habitat for Humanity International, für den sich die Citigroup und Banamex als Hauptsponsoren für das Jimmy-Carter-Arbeitsprojekt 2004 einsetzten. Unter der Leitung des Präsidenten und Chief Operating Officers der Citigroup, Bob Willumstad, arbeiteten über 40 Mitarbeiter am Bau von Häusern für Familien in Puebla, Mexiko.

Außerdem führten wir 2004 ein neues Programm ein, das Mitarbeitern einen bezahlten freien Tag gewährt, an dem sie Freiwilligenarbeit bei einer berechtigten gemeinnützigen Organisation ihrer Wahl leisten können. Die Mitarbeiter der Citigroup verfügen über eine lange Tradition in der Freiwilligenarbeit und wir haben vor, diese weiter zu stärken und zu fördern.

>> Auszeichnungen

Auch im Jahr 2004 wurde die Citigroup wieder von unabhängigen Organisationen, den Medien und Anlegern als Branchenführer ausgezeichnet. Nachfolgend sind einige dieser Auszeichnungen aufgelistet:

ACADEMY OF TELEVISION ARTS AND SCIENCES (EMMY)

Outstanding commercial, Citi Identity Theft Solutions "Outfit"

ASIAMONEY

Best Overall Corporate FX Bank
Best Commodities Derivatives Structured Product Bank
Best Cross-Border Cash Management Bank in Asia
Best Cash Management and Trade Finance House in Japan

ASIA RISK

Forex Derivatives House of the Year 2004

THE ASSET

Best Bank
Best Debt House
Best Bond House
Best Loan House
Best Depository Receipt Bank in Asia
Best Cash Management Bank in Asia
Best Cash Management Specialist-Corporate

THE BANKER

Best Securitisation House
Project Finance House of the Year

BUSINESS BARRONS

Best Foreign Bank in India

CHINA MONEY

Best International Bank

CORPORATE INSIGHT INC.

Citibank.com Online Banking, Four Gold Medals

CORPORATE FINANCE

Best FX Bank

DALBAR

Smith Barney Fund Family Ranked #1 in Quality of Communications and Excellent in Investment Management

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

EUROWEEK

MTN Issuing and Paying Agent of the Year

EUROMONEY

Best Private Bank in U.S.
Best Bank in Asia, Mexico
Best Bank for International Cash Management
Best Cash Management Bank in Asia, Latin America, Emerging Europe
Best Provider of Structured Products (Citigroup Private Bank)
Best Provider for FX (Citigroup Private Bank)
Best Overall in Capital Raising
Best Loan House in Emerging Europe
Best M&A House in Emerging Europe
Key Relationship FX Bank
Most Innovative Approach to FX Business
Best Investor Services in Asia

Most Preferred International Bank, China CFO Survey

Best Issuing and Paying Agent

Best Website for Cash Management

Best Payments Bank in Asia, Latin America, and Emerging Europe

Best Transaction Services Bank in Latin America, Asia, and Emerging Europe

Best at Risk Management in Emerging Europe

Best Bond House in U.S.

Best Debt House in Latin America

Best Equities House in Mexico

FINANCE ASIA

Best Bank in Asia
Best Cash Management in Asia

FORBES.COM

Best of the Web in Financial Services Category B2B Directory

GLOBAL CUSTODIAN

Best Prime Broker in Class in Client Service (Clients With More Than \$1 Billion)

Best in Class for Mutual Fund Administration

Best in Class for Hedge Fund Administration in Bermuda

GLOBAL FINANCE

Best Investment Bank

Best Equity Bank

Best Debt Bank

Best Overall Bank for Cash Management

Best Corporate/Institutional Internet Bank

Best Corporate/Institutional Internet Bank Latin America, North America

Best Industrials/Chemicals Investment Bank

Best Telecom Investment Bank

Best Technology Investment Bank

Best Western Europe, Latin America, Asia, Middle East/Africa, Central and Eastern Europe Investment Bank

Best North America and Latin America Debt Bank

Best Latin America Equity Bank

Best Online Cash Management Bank in Asia, Latin America and EMEA

Best Middle East/Africa M&A Bank

Best Equity Derivatives Provider

Best Corporate/Institutional Integrated Website

Best FX Derivatives Provider

Best Bank for Cross-Border Pooling and Netting in Asia, Latin America, and Middle East/Africa

Best Trade Finance Bank

Best Overall Bank for Cash Management in Latin America

Best Bank for Liquidity/Working Capital Management in Latin America

Best Provider of Outsourced Treasury Solutions

Best Foreign Exchange Bank in Latin America

Best Provider of Money Market Funds

Best Trade Finance Bank in the Americas, Mexico

GLOBAL INVESTOR

Best Global Custodian in Asia (unweighted)

IFR

Global Bond House

European Securitisation House

U.S. High-Yield Bond House

Emerging Market, EEMEA & Latin America Bond House

EEMEA Emerging Market Loan House

IFR ASIA

Bank of the Year

Best Bond House

Best Loan House

IMONEYNET

Citigroup Asset Management Named #1 Money Fund Manager for Sterling and Joint #1 for the Euro

INSTITUTIONAL INVESTOR

World's Largest Global Custodian

#1 Municipal Securities Trading & Sales by Volume

Best U.S. Cash Equity Execution Trading & Sales by Volume

JANE'S TRANSPORT FINANCE

Shipping House of the Year

LATIN FINANCE

Six Deals of the Year

PROFIT AND LOSS

Best Digital FX

PUBLIC RELATIONS SOCIETY OF AMERICA

Citi Cards Received 2004 Bronze Anvil for Media Relations

TREASURY MANAGEMENT INTERNATIONAL

Best Global Bank

Best e-Commerce Bank

Best Cash Management Bank in North America

TREASURY & RISK MANAGEMENT

Best International Cash Management

USA TODAY

Smith Barney Fund Was Named as One of 2004 All-Star Funds in Multicap Growth Category

WATCHFIRE GÓMEZPRO

#1 Full-Service Brokerage Website (Smith Barney)

WORKING MOTHER

100 Best Companies for Working Mothers

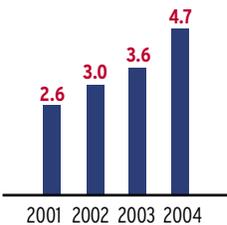
>> Die 9 wichtigsten Produktlinien

Die Citigroup konzentriert sich auf neun verschiedene Produktlinien und betreibt diese in vier Geschäftsgruppen - Global Consumer Group, Global Wealth Management, Corporate and Investment Banking und Global Investment Management. Eine Aufgliederung unserer Erträge nach Regionen finden Sie auf Seite 28. Nachstehend sind die finanziellen Ergebnisse für jede der neun Produktlinien aufgeführt - Nettoeinnahmen und ein Schlüsselindikator für die Stärke des jeweiligen Geschäftsbereichs - sowie einige Highlights.

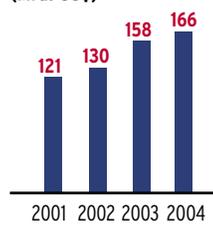
GLOBAL CONSUMER GROUP

KREDITKARTEN

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Verwaltete Darlehen Periodenende (Mrd. US\$)

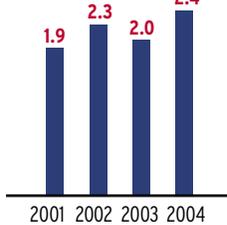


HIGHLIGHTS

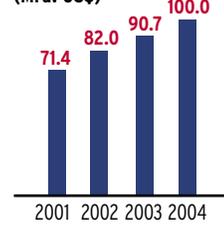
- Citi Cards North America stellte das ThankYou Redemptions NetworkSM vor, bei dem Mitglieder Punkte für wertvolle Prämien sammeln und einlösen können.
- Diners Club und MasterCard sagten zu, die weltweite Kartenakzeptanz für Mitglieder von Diners Club North America sowie die Akzeptanz in den USA und Kanada für Mitglieder von Diners Club International zu verbessern.
- Cards führte in Asien die erste spezialisierte „Cash Back“-Kreditkarte der Region ein.

CONSUMER FINANCE

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Durchschnittliche Darlehen (Mrd. US\$)

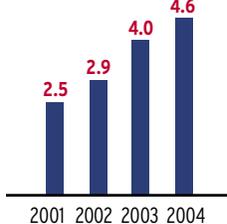


HIGHLIGHTS

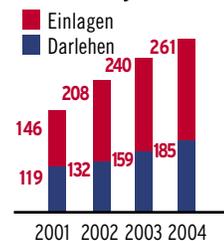
- Start einer großen Marken- und Werbekampagne mit Zusage als Mitsponsor für zwei Wagen im NASCAR Nextel Cup.
- Ankündigung einer bahnbrechenden Übereinkunft mit der Association of Community Organizations for Reform Now (ACORN), um Eigenheime zu fördern, erschwingliche Kredite zugänglicher zu machen und die finanzielle Bildung auszuweiten.
- Abschluss der Akquisition von Washington Mutual Finance Corp. und Übernahme von über 400 Filialen und Vermögenswerten in Höhe von 4 Milliarden US\$.

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Privatkundengeschäft (Mrd. US\$)



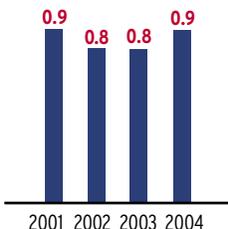
HIGHLIGHTS

- Die Citibank schloss die Akquisition der KorAm Bank in Südkorea ab, wodurch 223 Filialen und Vermögenswerte in Höhe von 16 Milliarden US\$ (37 Milliarden US\$ bei allen Geschäftsbereichen insgesamt) hinzukamen.
- Die Citibank baute weiter auf ihrem höchst erfolgreichen Analyseprogramm Citipro auf - mit 235.000 Analysen im Jahr 2004, einem Anstieg von 18 Prozent im Vergleich zu 2003.
- CitiCapital veräußerte seinen Geschäftsbereich North American Transportation Finance in den USA sowie den Geschäftsbereich Vendor Finance in Westeuropa, um seine Ressourcen auf Geschäftslinien mit stärkerem Wachstumspotenzial zu konzentrieren.

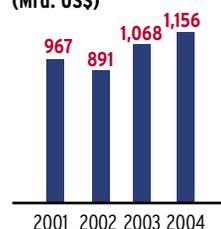
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT

SMITH BARNEY

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Kundenvermögen insgesamt (Mrd. US\$)

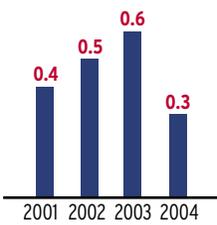


HIGHLIGHTS

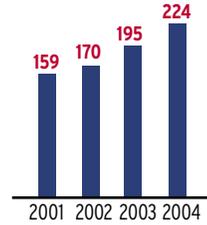
- Kundenvermögen erreichte einen Rekordstand von fast 1,2 Billionen US\$.
- Gewinnspanne von 22 Prozent vor Abzug der Steuern war die höchste in der Branche.
- Gesamtertrag betrug 6,47 Milliarden US\$, ein Anstieg von 11 Prozent im Vergleich zu 2003.

PRIVATE BANK

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Kundengeschäftsvolumen (Mrd. US\$)

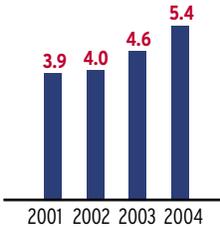


HIGHLIGHTS

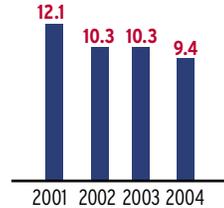
- Das Kundengeschäftsvolumen stieg um 15 Prozent auf 224 Milliarden US\$, dank eines Wachstums von 26 Prozent im verwalteten Eigenvermögen.
- Durchführung einer weltweiten Umfrage bei äußerst wohlhabenden Anlegern, um ihre einzigartigen finanziellen Bedürfnisse besser zu verstehen und die Entwicklung von zukünftigen Produkten und Dienstleistungen darauf abzustimmen.
- Aufbau einer Partnerschaft mit den betriebswirtschaftlichen Fakultäten bei Harvard, Stanford und London School of Economics zur Förderung der strategischen Fähigkeiten und Führungsqualitäten unserer Mitarbeiter.

CAPITAL MARKETS & BANKING

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Globale Versicherung von Forderungen und Anteil am Aktienmarkt (%)

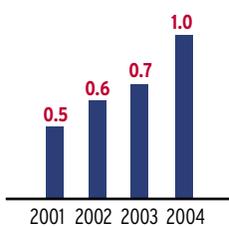


HIGHLIGHTS

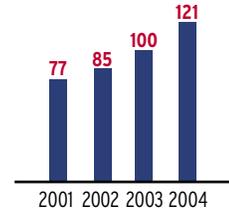
- Als erstes Finanzinstitut schlossen wir ein Quartal (4. Quartal 04) als Spitzenreiter in allen vier Hauptproduktkategorien ab: erstklassige Schuldscheine, ertragsstarke Schuldscheine, Equities und angekündigte Fusionen und Akquisitionen.
- Größter Marktanteil in allen wichtigen Produkten und globaler Spitzenzeichner gemessen an Volumen und Gebühren.
- Globales Volumen der angekündigten Fusionen und Akquisitionen im Jahresvergleich über 110 Prozent höher, fast dreimal so hoch wie beim Marktführer.

TRANSACTION SERVICES

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Verbindlichkeitssalden (Durchschnitt in Milliarden)

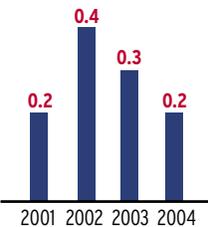


HIGHLIGHTS

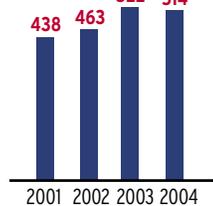
- CitiDirect® Online Banking, die in 90 Ländern zugängliche preisgekrönte Firmenkundenplattform, bearbeitete über 39 Millionen Transaktionen in aller Welt.
- Ankündigung der Akquisition der Geschäftsbereiche Verwahrung und Clearing sowie der Fondsdienste von ABN AMRO auf acht europäischen und asiatischen Märkten, einschließlich der Niederlande.
- Auszeichnung als größter weltweit tätiger Vermögensverwahrer durch *Institutional Investor*.

ASSET MANAGEMENT

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



Kundenvermögen insgesamt (Mrd. US\$)

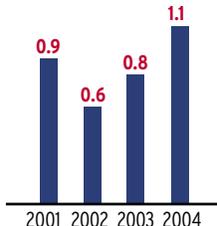


HIGHLIGHTS

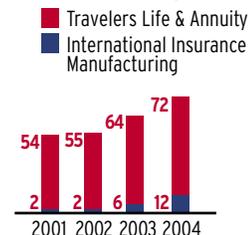
- Gesamtbewertungen von vier und fünf Sternen von Morningstar (Stand Dezember 2004) für 33 Fonds von Smith Barney und Salomon Brothers.
- Nettozuflüsse von 10 Milliarden US\$ von unseren Kunden in den Bereichen Retail, Institutional und Private Bank. Dominierende Stellung als Marktführer bei fremdverwalteten Konten in den USA aufrecht erhalten (Cerulli Associates, September 2004).
- Zunehmende Durchdringung von Vertriebswegen außerhalb der Citigroup steigerte die verwalteten Vermögenswerte bei Einzelhandelsvertrieb und variable Annuitäten/Sub-Consulting durch Dritte um 29 Prozent.

LEBENSVERSICHERUNG UND ANNUITÄTEN

Nettoeinnahmen (Mrd. US\$)



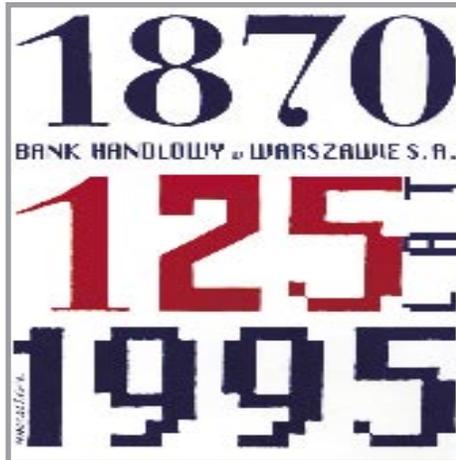
Geschäftsvolumen (Mrd. US\$)



HIGHLIGHTS

- Zum ersten Mal Nettoeinnahmen von 1 Milliarde US\$ erreicht.
- Zweistelliges Rekordwachstum im Volumen aller fünf Geschäftsbereiche, Zunahme des einheimischen Marktanteils und steigende internationale Ausbreitung.
- Umsatz bei den variablen Annuitäten in Japan erreichte 4 Milliarden US\$, ein Anstieg von 59 Prozent im Vergleich zu 2003.

Die Citigroup ist heute das größte und erfolgreichste Finanzinstitut der Welt. Unsere Geschichte reicht bis ins Jahr 1812 zurück und ist in vielerlei Hinsicht auch die Geschichte der Finanzdienstleistungen von ihren ersten Anfängen bis heute. Der diesjährige Jahresbericht gibt einige Einblicke in unser Vermächtnis von Leistung, Innovation und Erfolg. >>



Im Laufe der Jahre
haben wir eine
globale Familie
aufgebaut. >>

Im Uhrzeigersinn von oben links: >> Bank Handlowy feiert ihr 125. Jubiläum im Finanzdienstleistungssektor in Polen. >> Eine unserer 223 KorAm-Filialen in Korea. >> Banamex führt Anfang der 80er Jahre Geldautomaten in Mexiko ein.

>> Das Vermächtnis der Citigroup

Im Jahr 1812 war unser frühester Vorfahr – die City Bank of New York – ein kleines, konservatives Unternehmen, das sich mühsam seinen Platz in der Finanzwelt erkämpfte, indem es als eine Art Kreditgenossenschaft für die Kaufleute, denen es gehörte, fungierte.

Die Bank stieg beinahe sofort in die Regierungsfinanzierung ein. Nach einigen anfänglichen Fehlritten kam sie auf Kurs und spielte eine wichtige Rolle in der Entwicklung des Bankwesens insgesamt.

Viele der Unternehmen, die Teil der Citigroup wurden, nahmen im 19. Jahrhundert ihren Anfang. Schroders und Farmers' Loan and Trust wurden 1818 bzw. 1822 eröffnet. Die Vorläufer von Travelers, Smith Barney, Bank Handlowy, Banamex und Golden State Bancorp wurden Ende des 19. Jahrhunderts gegründet. Die International Banking Corporation (IBC), Salomon Brothers und The Associates traten Anfang des 20. Jahrhunderts in Erscheinung.

UNSERE FÜHRUNGSKRÄFTE

Die Vorgängerunternehmen der Citigroup waren am erfolgreichsten, wenn sie von visionären Führungskräften mit Weitblick geleitet wurden. James Batterson von Travelers Insurance träumte davon, die Unfallversicherung in Nordamerika einzuführen. Bei der Citibank malte sich James Stillman eine großartige einheimische Bank aus und Frank Vanderlip strebte nach internationaler Ausbreitung mit einer Filiale in jedem größeren Anlaufhafen. Arthur, Percy und Herbert Salomon fingen als Geldmakler an, die täglich mit ihren Kunden in Verbindung waren. Walter Wriston und John Reed von der Citicorp revolutionierten das Privatkundengeschäft und machten den Geldautomaten zu ebenso einer Notwendigkeit wie das Telefon. Und Sandy Weill schuf aus all diesen Innovationen ein neues Modell für weltweite Finanzdienstleistungen.

Damals wie heute waren die Mitarbeiter der Citigroup oft Pioniere auf ihrem Gebiet. Bei IBC hatte der legendäre Devisenhändler Red Reed überall Telefone und handelte sogar von seiner Badewanne

in Schanghai aus. Unter der Führung von Florence Spencer organisierten sich im ersten Weltkrieg die Frauen bei der National City Bank, um die Plätze ihrer eingezogenen männlichen Kollegen einzunehmen.

Im New York der 20er Jahre richtete Roger Steffan bei der National City Bank die Abteilung Personal Loan ein, um den Kreditnehmern Einhalt zu gebieten. Seine Erfahrung in der Handhabung von Darlehen bei der National City Bank während der Weltwirtschaftskrise half Juan Sanchez, nach der Revolution von 1948 kolumbianische Unternehmen zu retten. Ähnlich wie ihre Vorgänger bei IBC machten sich heimkehrende Veteranen des Zweiten Weltkriegs nur mit einem Koffer und einem Hauptbuch auf, um irgendwo auf der Welt eine Filiale für die Bank zu eröffnen.

In jüngerer Vergangenheit half die Eisenbahnanalytikerin Isabel Benham von Shearson Hayden Stone bei der Rettung von Unternehmen, als Penn Central Konkurs anmeldete. Louis Ranieri von Salomon war der Pionier auf dem weltweiten Hypothekenmarkt, und John Meriwether trug zur Schaffung des Terminmarktes bei. Murray Stephani von Shearson richtete die erste Aktienforschungsabteilung in der Wall Street ein.

UNSERE NEUERUNGEN

Die Innovation und Weiterentwicklung von Produkten gehörten zu den Markenzeichen der Vorgängerunternehmen der Citigroup. Travelers leistete Pionierarbeit bei der Auto-, Flugzeug-, Gruppen- und Zusatzlebensversicherung und versicherte als erstes Unternehmen amerikanische Astronauten. The Associates stellten Darlehen für das „Model T“ von Ford bereit, das erste in Massenproduktion hergestellte Automobil. Ein Vorläufer von Golden State Bankcorp gab einem Veteranen des Zweiten Weltkriegs das erste Eigenheimdarlehen im Rahmen der „G.I. Bill“. Vorgänger von EAB waren die ersten samstags geöffneten Banken und boten als erste Juniorsparbücher an. Banamex führte Geldautomaten, Sparkonten und persönliche Kreditgrenzen in Mexiko ein.

Abgesehen von den Innovationen hat die Citigroup im Laufe ihrer Geschichte auch immer wieder ihre Grenzen ausgedehnt. Schroders war eine der ersten ausländischen Banken in Japan und eine der ersten bei der Finanzierung des dortigen Eisenbahnbaus. Bank Handlowy war eine der wenigen Banken, die in der Zeit vor der Sowjetunion den Handel mit Russland und Westeuropa unterstützten. Die National City Bank eröffnete als erste nationale amerikanische Bank Filialen in Übersee und führte eine Devisenabteilung ein. Aus der Fusion der Maklerfirma Chas. D. Barney & Co. mit dem Versicherungsgeschäft von Edward B. Smith Co. entstand 1938 ein Investitionsunternehmen mit komplettem Dienstleistungsangebot.

Die Citibank bot als erste US-Bank Reiseschecks, Investmentfonds und übertragbare Hinterlegungsscheine an. Und selbstverständlich veränderte die Fusion von Travelers und Citicorp die Landschaft des Finanzdienstleistungssektors für immer.

Die National City Bank half bei der Finanzierung der ersten Transatlantikleitungen im Jahr 1866 und der Ausdehnung des Eisenbahnnetzes in den USA. Wir erleichterten den Handel, versicherten Verkehrsstraßen und überwiesen Gelder blitzschnell elektronisch von einem Ende der Welt ans andere. Wir vergaben die ersten Darlehen im Ausland, um Eisenbahnen in Mexiko, Mittel- und Südamerika sowie Japan zu finanzieren, und wir halfen Flotten von Jets und Riesentankern auf die Reise. Wir brachten unser Kapital und Fachwissen in große und kleine Gemeinschaften ein. In den 70er Jahren halfen wir New York bei der Abwendung des Bankrotts, unterstützten Korea während seiner Ölkrise mit Handelsfinanzierung und retteten Indonesien aus seiner Schuldenkrise.

Die Citigroup blickt auf eine 200-jährige Geschichte voller Innovation und Leistung zurück. Im Laufe der Jahre waren wir erfolgreich, weil wir unsere Geschäfte mit Weitsicht betrieben. Wir haben vor, diese Denkweise auch in den kommenden Jahrhunderten beizubehalten.

>> Die Citigroup auf einen Blick

Die Citigroup verfügt über einzigartige Stärken, die sie von der Konkurrenz abheben und das Unternehmen auch unter schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen wachsen lassen.

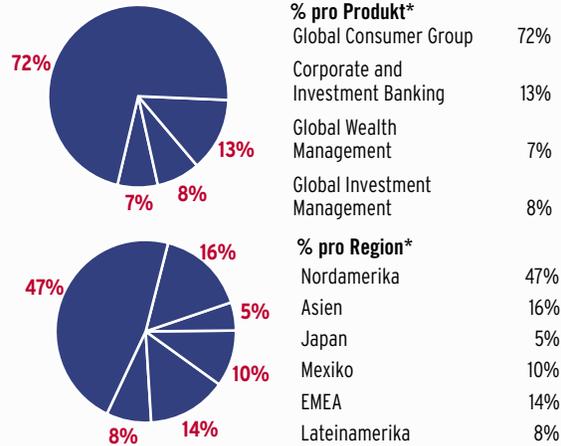
REKORDERGEBNISSE >> Anhaltende Konzentration auf Wachstum

	2004	2003
Nettoeinkommen	17,0 Mrd. US\$	17,9 Mrd. US\$
Aktiva	1,5 Bio. US\$	1,3 Bio. US\$
Kapitalrendite	17,0 %	19,8 %
Grundkapital ¹	115,5 Mrd. US\$	104,1 Mrd. US\$

¹und bevorzugte Treuhandwertpapiere

Nettoeinkommen	2004	2003
Global Consumer Group	11,8 Mrd. US\$	9,5 Mrd. US\$
Corporate and Investment Banking	2,0 Mrd. US\$	5,4 Mrd. US\$
Global Wealth Management	1,2 Mrd. US\$	1,3 Mrd. US\$
Global Investment Management	1,3 Mrd. US\$	1,1 Mrd. US\$

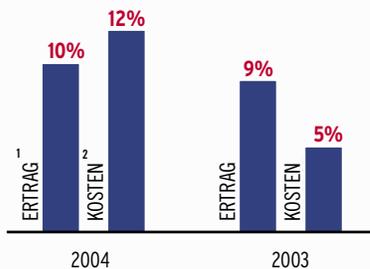
HERKUNFT DES EINKOMMENS >> Mit einer hoch diversifizierten Einkommensbasis kann die Citigroup auch in schwierigen Zeiten florieren.



*ausschließlich proprietärer Investitionsaktivitäten sowie Firmen/Sonstige

KOSTENDISZIPLIN >> Wir geben Geld so aus, als ob es unser eigenes wäre.

Zunahme von Ertrag und Betriebskosten



¹ ausschließlich Gewinn aus dem Verkauf von Samba

² ausschließlich WorldCom- und Prozessrückstellung

KAPITALSTÄRKE >> Die Kapitalstärke¹ der Citigroup von 115,5 Mrd. US\$ ist der Schlüssel zu unseren Bewertungen.

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

Bewertungen vom 31.01.05

¹und bevorzugte Treuhandwertpapiere

UNVERGLEICHICHE VERTRIEBSSTRUKTUR >> Mit der weltweit größten Vertriebskapazität eines Finanzdienstleisters betreuen wir 200 Millionen Kundenkonten und wickeln in mehr als 100 Ländern Geschäfte über zahlreiche Kanäle ab:

citibank

Banamex

SMITH BARNEY
citigroup

citi

citifinancial

PRIMERICA
A member of citigroup

citistreet
A State Street and Citigroup Company

citigroup
private bank

>> Finanzielle Schwerpunkte

BEREINIGTES EINKOMMEN DER CITIGROUP - PRODUKTÜBERSICHT

In Mio. US\$, mit Ausnahme der Prozentsätze und Werte pro Aktie

	2004	2003	Veränderung in %
EINNAHMEN PRO SEGMENT			
GLOBAL CONSUMER GROUP			
Kreditkarten	US\$4.700	US\$3.590	31%
Consumer Finance	2.388	1.979	21
Privatkundengeschäft	4.628	4.046	14
Sonstige ¹	95	(124)	NvB
SUMME GLOBAL CONSUMER GROUP	11.811	9.491	24
CORPORATE AND INVESTMENT BANKING			
Capital Markets & Banking	5.395	4.642	16
Transaction Services	1.041	745	40
Sonstige ²	(4.398)	(16)	NvB
SUMME CORPORATE AND INVESTMENT BANKING	2.038	5.371	(62)
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT			
Smith Barney	881	792	11
Private Bank ³	318	551	(42)
SUMME GLOBAL WEALTH MANAGEMENT	1.199	1.343	(11)
GLOBAL INVESTMENT MANAGEMENT			
Life Insurance & Annuities	1.073	792	35
Asset Management	238	324	(27)
SUMME GLOBAL INVESTMENT MANAGEMENT	1.311	1.116	17
PROPRIETÄRE INVESTITIONEN	743	366	NvB
CORPORATE/SONSTIGE	(56)	166	NvB
NETTOEINNAHMEN	US\$17.046	US\$17.853	(5%)
VERWÄSSERTER GEWINN PRO AKTIE	US\$3.26	US\$3.42	(5%)
NETTOEINKOMMEN	US\$86.190	US\$77.442	11%
KAPITALRENDITE	17,0%	19,8%	

¹2004 beinhaltet einen Nachsteuergewinn von 378 Mio. US\$ aus dem Verkauf von Samba.

²2004 beinhaltet einen Nachsteuergewinn von 378 Mio. US\$ aus dem Verkauf von Samba und eine Nachsteuerreserve von 4,95 Mrd. für die WorldCom- und Prozessrückstellung.

³2004 beinhaltet eine Nachsteuerreserve von 244 Mio. US\$ zur Durchführung des Ausstiegsplans des Geschäftsbereichs Private Bank in Japan.

>> Geschäftsleitung

BOARD OF DIRECTORS

C. Michael Armstrong

Retired Chairman, Hughes, AT&T and 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 Ramírez

Chairman, Banco Nacional de Mexico

Ann Dibble Jordan

Consultant

Dudley C. Mecum

Managing Director, Capricorn Holdings, LLC

Anne Mulcahy

Chairman & CEO, Xerox Corporation

Richard D. Parsons

Chairman & CEO, Time Warner Inc.

Andrall E. Pearson

Founding Chairman YUM!Brands, Inc.

Charles Prince*

CEO, Citigroup Inc.

Judith Rodin

President-Elect, Rockefeller Foundation

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.

HONORARY DIRECTOR

The Honorable Gerald R. Ford

Former President of the United States

CITIGROUP INTERNATIONAL ADVISORY BOARD

Mukesh D. Ambani

Chairman & Managing Director Reliance Industries Limited

Sir Peter Bonfield CBE FREng

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

Luca Cordero di Montezemolo

Chairman Fiat S.p.A.

Valentin Diez

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

Robert Druskin*

President & CEO Corporate and Investment Banking Citigroup Inc.

John V. Faraci

Chairman & CEO International Paper

Dr. Victor K. Fung

Chairman Li & Fung Group

Richard J. Harrington

President & CEO The Thomson Corporation

Andrea Jung

Chairman & CEO Avon Products, Inc.

James M. Kilts

Chairman, President & CEO The Gillette Company

Ralph S. Larsen

Former Chairman & CEO Johnson & Johnson

Göran Lindahl

Chairman Sony Group Europe

Henry A. McKinnell, Jr., Ph.D.

Chairman & CEO Pfizer Inc.

Sir John Parker FREng

Chairman National Grid Transco plc

Charles Prince*

CEO, Citigroup Inc.

Dr. Wolfgang H. Reitzle

CEO, President of the Executive Board, Linde AG

William R. Rhodes*+

Senior Vice Chairman Citigroup Inc.
Chairman, Citicorp/Citibank, N.A.

Robert E. Rubin*

Chairman, Executive Committee; 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 KBE

Chairman, Reed Elsevier
Former Chairman & CEO Unilever NV

Sanford I. Weill

Chairman, Citigroup Inc.

Robert B. Willumstad*+

President & COO, Citigroup Inc.

Lorenzo H. Zambrano

Chairman & CEO CEMEX, S.A. de C.V.

GLOBAL CONSUMER PLANNING GROUP

Marge Magner*+

Chairman & CEO

Guillermo Acedo

CEO, LATAM

Ellen Alemany*

EVP, Commercial Business Group
President & CEO, CitiCapital

Ajay Banga*

President, Retail Banking North America

Lisa Caputo

Senior Managing Director

Michael R. Dunn*

CFO

Steven J. Freiberg*

Chairman & CEO, Citi Cards North America

Kevin M. Kessinger*

EVP, President, Consumer Finance North America

Harvey Koepfel

CIO

Dave Lowman*

President & CEO, CitiFinancial International

Anne MacDonald

Chief Marketing Officer

Faith Massingale*

EVP, International Cards

Manuel Medina-Mora*

Chairman & CEO, LATAM & Mexico

Stephanie B. Mudick*

EVP, Head of Customer Operations; CAO

Frederik "Frits" F. Seegers*

CEO, Europe, Middle East & Africa

Ashok Vaswani*

CEO, Asia Pacific

Simon Williams*

EVP, Chief Risk Officer

David W. Young

Treasurer

CORPORATE AND INVESTMENT BANKING PLANNING GROUP

Robert Druskin*

President & CEO

Hideo Abe

Nikko Citigroup

Suneel Bakhshi*

EM Corporate Banking

Randy Barker*

Global Fixed Income

Frank Bisignano*

CEO, Global Transaction Services

Geoffrey Coley*

Global Fixed Income

Michael Corbat*

Global Relationship Bank

John Donnelly

Human Resources & Communications

James Forese*

Global Equities

Edward Greene

General Counsel

Michael Klein*

CEO, Global Banking

Marisa Lago

Compliance & Business Practices

Alan MacDonald*+

Global Banking

Tom Maheras*

CEO, Global Capital Markets

Gustavo Marin

CEO, Latin America

William Mills*

CEO, Europe, Middle East & Africa

Hans Morris*CFO & Head of Finance,
Operations & Technology**Robert Morse***

CEO, Asia Pacific

Jessica Palmer

Risk Management

Fernando Quiroz

Mexico

Alberto Verme*

Investment Bank

Stephen Volk*

Global Banking

Paco Ybarra*

EM Sales & Trading

**GLOBAL INVESTMENT
MANAGEMENT
PLANNING GROUP****Robert B. Willumstad*+**

Chairman & CEO

CITIGROUP ASSET MANAGEMENT**Michael Even,* Stephen Hopkins***

Co-Heads

Dan Bukowski

CIO Systematic Equity Platform

Peter CieszkoHead, U.S. Retail and High Net
Worth**Hersh Cohen**

CIO Active Equity Platform

Michael Even*

CIO

Stephen Hopkins*President & Chief Operating
Officer**Evan Merberg***

Head, Institutional and International

Peter WilbyCIO North American Fixed
Income, High Yield & Emerging
Markets**LIFE INSURANCE & ANNUITIES****George Kokulis***

Chairman, President & CEO

Glenn Lammey

CFO

David Marks

CIO

Marla Lewitus

General Counsel

Winifred GrimaldiSVP, Human Resources &
Development**William Krivoshik**Chief Information & Operations
Officer**TRAVELERS LIFE & ANNUITY****Edward Cassidy**Division President, Life Insurance
Chairman & CEO, Tower Square
Securities**Brendan Lynch**Division President, Institutional
Annuities**Kathleen Preston**

Division President, Retail Annuities

**INTERNATIONAL INSURANCE
MANUFACTURING****Michael Froman**

President & CEO, CitiInsurance

**GLOBAL WEALTH
MANAGEMENT
PLANNING GROUP****Todd S. Thomson*+**

Chairman & CEO

Sally Cates

Co-Head, Communications

Steve Cone

Head, Advertising & Branding

Miriam Esteve

Head, Operations and Technology

Paul Guidone

Chief Investment Officer

Charles D. Johnston*CEO & President, Global Private
Client Group**Mark Joiner**CFO and Head of Strategy and
M&A**William Kennedy***

Director, Global Equity Research

Damian Kozlowski

President, CPB U.S. Region

Robin Leopold

Head, Human Resources

John LetoCPB, CAO and Head of
Professional Development and
Organizational Effectiveness**Tom Schwartz**

Head, Risk Management

Frances Sevilla-SacasaPresident, CPB Latin America and
Europe Regions**Deepak Sharma**President, CEO Asia Pacific/Middle
East Region**Michael Sharp**

General Counsel

Susan Thomson

Co-Head, Communications

**CITIGROUP ALTERNATIVE
INVESTMENTS****Michael A. Carpenter***

Chairman & CEO

William Comfort

Citigroup Venture Capital

**CITIGROUP SENIOR
CORPORATE OFFICERS****Eric Aboaf**

Capital Allocation

Sir Winfried F.W. Bischoff*

Chairman, Citigroup Europe

Nicholas Calio*

SVP, Global Government Affairs

Pamela P. Flaherty

SVP, Global Community Relations

John Gerspach*

Controller & CAO

Michael S. Helfer*General Counsel & Corporate
Secretary**Deborah Hopkins***Chief Operations & Technology
Officer**Bonnie Howard***

Chief Auditor

Sallie Krawcheck*+

CFO

Stephen Long*+

President, International Operations

Douglas L. Peterson*

CEO, Citigroup Japan

Charles Prince*

CEO, Citigroup Inc.

Ray Quinlan*

Head of M&A Execution

Arthur Tildesley*

Director, Investor Relations

William R. Rhodes*+Senior Vice Chairman; Chairman,
Citicorp/Citibank, N.A.**Saul Rosen***

Chief Tax Officer

Robert E. Rubin*Chairman, Executive Committee;
Member, Office of the Chairman
Citigroup Inc.**Michael Schlein***SVP, Global Corporate Affairs,
Human Resources & Business
Practices**Zion Shohet***

Strategy & Business Development

Stephen Volk*

Vice Chairman

Guy Whittaker*

Treasurer

Robert B. Willumstad*+President & COO; Chairman
& CEO, Global Investment
Management; President & CEO,
Citicorp/Citibank, N.A.**CITIGROUP INDEPENDENT
RISK & COMPLIANCE****David C. Bushnell*+**

Senior Risk Officer

James M. Garnett, Jr.

Risk Architecture

Peter NathanielRisk Management/Citigroup
Alternative Investments, Asset
Management, Travelers Life
& Annuity**Jessica Palmer**Risk Management/Corporate
and Investment Banking**Thomas F. Rollauer**

Compliance Policy

Tom SchwartzRisk Management/Global
Wealth Management**Simon Williams***Risk Management/Global
Consumer Group**Martin Wong***

Global Compliance



Dieses Gruppenfoto wurde anlässlich eines Treffens der Citigroup Country Officers in New York im Januar 2005 aufgenommen.

CITIGROUP COUNTRY OFFICERS

Ägypten Michel Accad	Chile Joao Miranda	Großbritannien Michael Kirkwood	Kamerun Asif Zaidi	Mexiko Manuel Medina-Mora	Puerto Rico Alvaro Jaramillo	Thailand Terence (Tab) Cuddyre
Algerien Kamal B. Driss	China, Volksrepublik Richard Stanley	Guam Ajay Kashyap	Kanada Ken Quinn	Monaco <i>Wird bekannt gegeben</i>	Rumänien Witold Zielinski	Trinidad & Tobago Dennis P. Evans
Argentinien Juan Bruchou	Costa Rica Victor Manuel Balcazar	Guatemala Juan A. Miro	Kanalinself (Jersey) Clive S. Jones	Neuseeland Gary Newman	Russland Mark Robinson	Tschechische Republik Atif Bajwa
Aruba <i>Siehe Venezuela</i>	Dänemark <i>Siehe Niederlande</i>	Haiti Gladys M. Coupet	Kasachstan Daniel J. Connelly	Niederlande Christopher I. Devries	Sambia Rajaram Venkatraman	Tunesien <i>Wird bekannt gegeben</i>
Australien Les Matheson	Deutschland Sue Harnett	Honduras Maximo Vidal	Kaimaninseln <i>Siehe Bahamas</i>	Nigeria Emeka Emuwa	Schweden Jan Belfrage	Türkei Steve Bideshi
Bahamas M. Carmen Butler	Dominikanische Republik Ignacio Jasminoy	Hongkong T. C. Chan	Kenia Srinivasan Sridhar	Norwegen Mai Ibsen	Schweiz Per Etholm	Uganda Nadeem Lodhi
Bahrain Mohammed E. Al-Shroogi	Ecuador Francisco Aristeguieta	Indien Sanjay Nayar	Kolumbien Franco Moccia	Österreich Helmut Gottlieb	Senegal Gabriel Lopes	Ukraine Nadir Shaikh
Bangladesch Mamun Rashid	El Salvador Gjis Bert Veltman	Indonesien Peter Eliot	Kongo, Demokratische Republik Michel Losenbe	Pakistan Zubyr Soomro	Singapur Cathy Weir	Ungarn Sunil Sreenivasan
Barbados <i>Siehe Trinidad</i>	Elfenbeinküste (Côte D'Ivoire) Charles Kie	Irland Aidan M. Brady	Korea (Süd-) Y. K. Ha	Panama Francisco Conto	Slowakische Republik Igor M. Tham	Uruguay Daniel Varese
Belgien José de Peñaranda de Franchimont	Finnland Kari Laukkanen	Israel A.J. (Gus) Felix	Libanon Elia S. Samaha	Paraguay Ignacio Morello	Spanien Sergio de Horna	Venezuela Henry Comber
Bermuda <i>Siehe Trinidad</i>	Frankreich Jean-Claude Gruffat	Italien Luca Toniutti	Luxemburg Marc Pecquet	Peru Constantino Gotsis	Sri Lanka Kapila Jayawardene	Vereinigte Arabische Emirate Sajid Razvi
Bolivien Agustin Davalos	Gabon Funmi Ade-Ajayi	Jamaika Peter H. Moses	Macau <i>Siehe Hongkong</i>	Philippinen Jim Hunt	Südafrika, Republik Zdenek Turek	Vietnam Charly Madan
Brasilien Gustavo Marin	Ghana Savioura Chibiya	Japan Douglas Peterson	Malaysia Piyush Gupta	Polen Slawomir Sikora	Taiwan <i>Wird bekannt gegeben</i>	
Brunei Glen R. Rase	Griechenland Christos Sorotos	Jordanien Suhair Al-Ali	Marokko Nuhad K. Saliba	Portugal Paulo Gray	Tansania, Republik Mayank Malik	
Bulgarien Amin Manekia		Jungferninseln (US-) <i>Siehe Puerto Rico</i>				

Hinweis: Länder und Territorien, in denen die Citigroup Niederlassungen, aber keinen designierten Citigroup Country Officer hat, sind in obiger Liste nicht enthalten.



20
04
Jahresbericht

>> Unsere gemeinsamen Verantwortlichkeiten

Citigroup hat sich zum Ziel gesetzt, das angesehenste weltweit tätige Finanzdienstleistungsunternehmen zu werden. Wir sind ein großartiges Unternehmen mit einer einzigartigen Geschichte, auf die wir stolz sein können. Wir spielen eine wichtige Rolle in der Weltwirtschaft. Für jedes Mitglied der Citigroup-Familie gibt es drei gemeinsame Verantwortungsbereiche: >>

WIR HABEN EINE VERANTWORTUNG FÜREINANDER

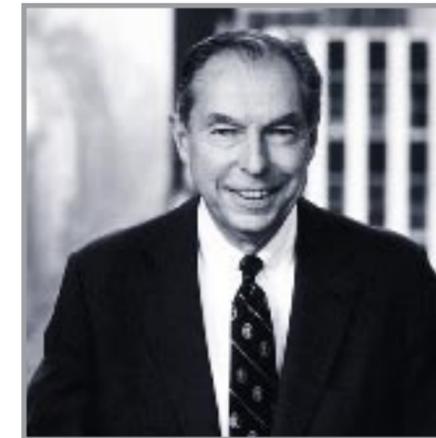
Wir müssen außergewöhnlichen Menschen die besten Möglichkeiten bieten, ihr Leistungsvermögen zu erkennen und zu nutzen. Wir müssen unsere Teammitglieder respektvoll behandeln, wir müssen Protagonist für eine multikulturelle Mitarbeiter- und Unternehmenskultur sein, die Verantwortung für unsere Erfolge teilen und die Verantwortlichkeit für unsere Fehler akzeptieren.

WIR HABEN EINE VERANTWORTUNG UNSEREN KUNDEN GEGENÜBER

Unsere Kunden kommen an erster Stelle, wir bieten ihnen eine hervorragende Beratung, Produkte und Dienstleistungen und handeln stets mit der größten Integrität.

WIR HABEN EINE VERANTWORTUNG UNSEREM UNTERNEHMEN GEGENÜBER

Wir müssen Citigroups langfristige Interessen kurzfristigen Gewinnen der einzelnen Bereiche vorziehen und unseren Anteilseignern herausragende Ergebnisse liefern. Wir müssen die einheimische Kultur vor Ort respektieren und eine aktive Rolle in den Gemeinschaften übernehmen, in denen wir leben und arbeiten. Wir müssen die respektieren, die vor uns da waren und unser Vermächtnis an jene weiterreichen, die nach uns kommen.



IN MEMORIAM
Walter Wriston, 1919-2005
VORSITZENDER DER CITICORP, 1970 – 1984

Am 29. Juni 1946 meldete sich Walter Wriston als Juniorinspektor in der Abteilung Rechnungsprüfung in der Wall Street 55 zur Arbeit. Mit seinem scharfsinnigen Witz bemerkte er später, er sei „durch Zufall zur Citibank gekommen und aus Trägheit geblieben“.

Walt entpuppte sich als ein Meister der Risikobereitschaft und Kreativität. Er leitete die Einführung wichtiger Finanzinnovationen: Transport- und Flugliniendarlehen, der übertragbare Hinterlegungsschein, die variabel verzinsliche Anleihe, Swapgeschäfte und die aus nur einer Bank bestehende Holdinggesellschaft sind nur einige Beispiele. Trotz anfänglicher schwerer Verluste verwendete er erhebliche Ressourcen auf die Entwicklung des Privatkundengeschäfts, denn „da steckt das Geld drin“, wie er treffend bemerkte. Bereits vor der Konkurrenz richtete er Geldautomaten ein und baute ein starkes Kreditkartengeschäft in South Dakota auf.

Walt führte das Unternehmen durch fünf schwere Finanzkrisen – Penn Central (1970), Franklin National Bank (1973), Bank Herstatt (1974), den Beinah-Bankrott von New York City (1975) und die Anfangsphase der lateinamerikanischen Schuldenkrise (1982 – 84). Er gab nie den Kampf gegen restriktive Bankgesetze auf, mit dem er lediglich gleiche Wettbewerbsbedingungen mit seiner Konkurrenz verfolgte.

Später wurde er „der einflussreichste Bankier seiner Generation“ genannt. Sein Biograph Phillip L. Zweig schreibt, Walt „verwandelte die Citicorp von einem affektierten Versorgungsbetrieb, wo Golfpunkte mehr zählten als IQs, in eine knallharte... Leistungsgesellschaft, die den übrigen Sektor aus dem Zeitalter des Federkiel-Bankwesens herausholte.“ Im vergangenen Jahr wurde er mit der Freiheitsmedaille des US-Präsidenten ausgezeichnet.

Walt erkannte frühzeitig, dass sich die Grundlage für den Wohlstand von Land über Arbeit auf Information verlagert hatte. Der Zeitschrift Wired sagte er: „Der Wert des Geldes hängt heute von nichts anderem ab als den Informationen, die es durchfließen. Verliert eine Währung ihren Wert, erfährt das die Welt sehr schnell. Lausige Wirtschaftspolitik wird vom Markt sofort bestraft. Ich bin ganz für diese Art wirtschaftlicher Demokratie. Man kann nichts dagegen tun, außer es richtig zu machen.“

Und Walt hat es bei der Citicorp richtig gemacht – über 38 Jahre lang. Er wird uns fehlen.