



Unsere gemeinsamen Verantwortlichkeiten

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 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 UNSEREM UNTERNEHMEN GEGENÜBER

Wir müssen die langfristigen Interessen der Citigroup kurzfristigen Gewinnen der einzelnen Bereiche vorziehen und unseren Anteilseignern herausragende Ergebnisse liefern. Wir müssen die einheitliche 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.

Die Citigroup auf einen Blick

Die Citigroup verfügt über einzigartige Stärken, die sie von der Konkurrenz abheben.

ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE

	2005	2004
Ertrag	83,6 Mrd. US\$	79,6 Mrd. US\$
Einkommen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb	19,8 Mrd. US\$	16,1 Mrd. US\$
Nettoeinkommen	24,6 Mrd. US\$*	17,0 Mrd. US\$
Aktiva	1,5 Bio. US\$	1,5 Bio. US\$
Kapitalrendite	22,3%	17,0%
Grundkapital ¹	118,8 Mrd. US\$	115,5 Mrd. US\$

¹ inkl. bevorzugte Treuhandwertpapiere

Verwässerter Gewinn pro Aktie 2005

	2005	2004
Einkommen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb	\$3,82	\$3,07
Nettoeinkommen	\$4,75	\$3,26
Kernkapitalquote	8,79%	8,74%

Nettoeinkommen der Geschäftsbereiche 2005

	2005	2004
Global Consumer Group	10,9 Mrd. US\$	12,0 Mrd. US\$
Corporate and Investment Banking	6,9 Mrd. US\$	2,0 Mrd. US\$
Global Wealth Management	1,2 Mrd. US\$	1,2 Mrd. US\$
Citigroup Alternative Investments	1,4 Mrd. US\$	0,8 Mrd. US\$

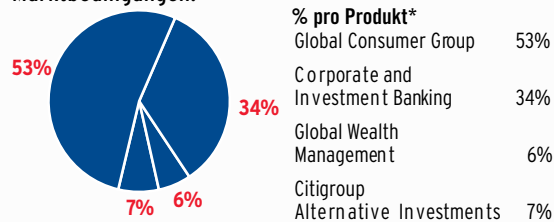
* beinhaltet den Ertrag von 2,1 Mrd. US\$ aus dem Verkauf des Bereiches Life Insurance and Annuities und den Ertrag von 2,1 Mrd. US\$ aus dem Verkauf des Bereiches Asset Management

KAPITALSTÄRKE | Die Eigenkapitalstärke der Citigroup von 118,8 Mrd. US\$¹ ist der Schlüssel zu unseren Bewertungen.

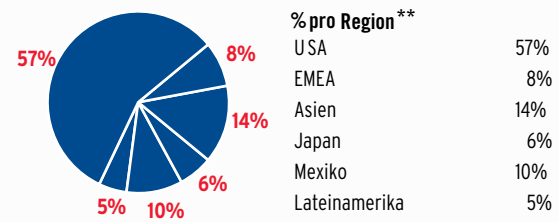
	Moody's	S&P	Fitch
Citigroup	Aa1	AA-	AA+
Citibank	Aa1	AA	AA+
Citigroup Funding Inc.	Aa1	AA-	AA+

¹inkl. bevorzugte Treuhandwertpapiere

HERKUNFT DES EINKOMMENS | Eine hoch diversifizierte Einkommensbasis sorgt für Stabilität auch unter schwierigen Marktbedingungen.



*ausschließlich Firmen/Sonstige und eingestellte Geschäftstätigkeiten



**ausschließlich Citigroup Alternative Investments, Firmen/Sonstige und eingestellte Geschäftstätigkeiten

GROSSFLÄCHIGSTE 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

citigroup
corporate and investment banking

citi
citigroup private bank

citifinancial

PRIMERICA
A member of citigroup

citigroup
SMITHBARNEY

citigroup
alternative investments



Geschätzte Aktionäre,

2005 war eines der wichtigsten Jahre für die Citigroup. Wir haben uns in diesem Jahr darauf konzentriert, wie wir unsere Geschäfte führen und wie wir uns als Mitarbeiter eines großen globalen Instituts verhalten. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir damit eine neue Wachstumsära einläuten, mit der sich auch in Zukunft das Versprechen erfüllen wird, auf das unser Unternehmen gegründet ist.

Im Jahr 2005 waren wir erneut das ertragsstärkste Finanzdienstleistungsunternehmen der Welt und zahlten von allen Finanzdienstleistern das meiste Kapital an unsere Aktionäre aus, während wir weiter in unsere Geschäftsbereiche investierten.

Das Einkommen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb betrug 19,8 Mrd. US\$, unser Eigenkapital wuchs auf 118,8 Mrd. US\$ an und unsere Bilanz überstieg 1,49 Bio. US\$. Im Jahr 2006 kündigten wir eine 11-prozentige Anhebung unserer vierteljährlichen Dividenden an. Damit stiegen unsere Stammdividenden bereits im 21. aufeinanderfolgenden Jahr.

Ich bin stolz auf unsere Leistungen im Jahr 2005. Nach unseren Schwierigkeiten in Japan und Europa im Jahr 2004 haben wir uns lange und eingehend besonnen und unseren Fünf-Punkte-Plan entwickelt, der sich auf Mitarbeiterfortbildung, die Entwicklung von Talenten, Leistungsbeurteilungen, verbesserte Kommunikation und stärkere Kontrollen konzentriert. Wir sind unseren drei gemeinsamen Verantwortlichkeiten verpflichtet – unseren Kunden,

einander und unserem Unternehmen gegenüber. Das ganze Jahr hindurch fanden Besprechungen mit Aufsichtsbehörden statt, denen wir über unsere Maßnahmen zur Stärkung der Citigroup-Kultur berichteten. Am Ende des Jahres waren wir sicher, dass unsere Ergebnisse wohlwollend zur Kenntnis genommen wurden, und dass wir weiterhin in Bereichen von beiderseitigem Interesse zusammenarbeiten werden. Außerdem förderten wir eine neue Führungsgeneration und ermutigten dabei innovatives Denken und frische Ideen, die zu Wahrzeichen unseres Unternehmens geworden sind.

RÜCKBLICK AUF 2005

Wir haben im Jahr 2005 mehrere Maßnahmen ergriffen, um uns auf die Zukunft vorzubereiten und eine Grundlage für Wachstum zu schaffen:

■ Wir haben Kapital auf die Geschäftsbereiche mit den höchsten Ertrags- und Wachstumschancen umverteilt und den Schwerpunkt unserer Geschäfte auf den Vertrieb verlagert. Das zeigt sich zum Beispiel im Verkauf unseres Bereiches Life Insurance and

Annuities sowie dem Verkauf des Geschäftsbereiches Asset Management für Legg Mason's Wealth Management.

■ Wir haben uns auf die Vertiefung von Kundenbeziehungen konzentriert. So haben wir zum Beispiel unser Privatkundengeschäft in den USA neu organisiert, um die ganze Bandbreite des Kundenbedarfs über alle Produktlinien hinweg zu decken – anstatt nur jeweils ein einziges Produkt – und um schneller und wirkungsvoller auf die Chancen zu reagieren, die sich in verschiedenen globalen Märkten auftun.

■ Wir haben unser weltweites Vertriebsnetz ausgebaut, indem wir 313 Filialen für Privatkunden, 346 Filialen für Privatkredite und 125 Smith Barney-Filialen eröffneten. Außerdem stellten wir in Japan weitere 170 Kreditautomaten auf.

■ Wir haben die National Corporate Bank und die National Investment Bank ins Leben gerufen, um eine breitere Kundenbasis in den Vereinigten Staaten zu betreuen.

■ Wir haben auf den Bedarf unserer Kunden hinsichtlich mehr Möglichkeiten für elektronischen Handelsverkehr reagiert, indem wir von der Technologie aus unserem Ankauf von Knight Trading und Lava Gebrauch machten.

■ Wir haben uns weiter auf den Aufbau eines breiten Produktangebots und einer leistungsfähigen Beratung in unserem Bereich Global Wealth Management konzentriert.

■ Wir haben mehrere rechtliche und behördliche Angelegenheiten zu unseren Gunsten gelöst.

■ Wir haben die Citigroup Microfinance Group gegründet – die mit führenden Mikrofinanzinstituten, Mikrofinanznetzwerken und Anlegern als Handelspartner und Kunden zusammenarbeitet – um denjenigen Menschen Zugang zu Finanzprodukten und –dienstleistungen zu verschaffen, die derzeit von konventionellen Finanzinstituten nicht erreicht oder nicht ausreichend versorgt werden.

Trotz alledem ist uns klar, dass das Jahr 2005 auch seine Enttäuschungen und Herausforderungen mit sich brachte:

■ Finanziell gesehen war unsere Leistung nicht so gut wie erwartet, und wir verfehlten unser Ziel einer Umsatzleverage.

■ Unsere Geschäftsbereiche U.S. Cards und Fixed Income hatten schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu bewältigen. Die Umsetzung des Bankruptcy Reform Act, die Preisbedingungen im Wettbewerb, steigende Zinssätze

und die Anpassung unserer Abrechnungsregeln für Prämienpunkte führten zusammengenommen zu einem Einkommensrückgang des Bereichs U.S. Cards. Unser ganzjähriges Ertragswachstum im Bereich Fixed Income Markets wurde von der schwierigen Lage des Kapitalmarkts im zweiten Quartal negativ beeinflusst.

■ Der Nettozinsertrag fiel, wenn auch im Laufe des Jahres langsamer, während die Zinssätze stiegen und die globalen Gewinnkurven abflachten.

Diese Enttäuschungen und Herausforderungen haben lediglich unseren Vorsatz bestärkt, im Jahr 2006 und darüber hinaus gute Leistungen zu erbringen. Wir sind fest überzeugt, dass nun die Grundsteine für weiteres Wachstum gelegt sind.

WAS DIE CITIGROUP EINZIGARTIG MACHT

Wir verfügen über fünf grundlegende Vorteile im Wettbewerb, durch die wir Marktchancen schneller als jedes andere Finanzdienstleistungsunternehmen erkennen und verfolgen können.

Erstens haben wir die größte globale Präsenz: die beste internationale Ausbreitung aller US-amerikanischen Finanzdienstleistungsunternehmen und innerhalb der USA die beste Präsenz aller internationalen Finanzdienstleistungsunternehmen. Wir sind in 100 Ländern vertreten, in vielen seit über 100 Jahren. Unsere tiefen örtlichen Wurzeln verhelfen uns zu einem besseren Verständnis dafür, was die Kunden wollen und wo die Wachstumschancen liegen.

Zweitens haben wir eine unerreichte Vertriebsstruktur: wir betreuen jeden Tag mehr Menschen als jedes andere Finanzdienstleistungsunternehmen. Dies erreichen wir durch Tausende von Bank-, Kundenkredit- und Smith Barney-Filialen, sowie Geld- und Kreditautomaten, Handelsschalter, Online-Dienste und mehr.

Unsere globale Präsenz und Reichweite wird von unserem dritten Vorteil im Wettbewerb noch verstärkt: die wertvollste Marke in der Branche. Die Stärke, Stabilität und Integrität unserer Marke zieht nicht nur die begabtesten Mitarbeiter aus aller Welt an und hält sie bei uns, sondern hilft uns auch, einen beneidenswerten globalen Kundenstamm aufzubauen.

Viertens verfügen wir über unerreichte Größe und Wirtschaftlichkeit, was sich in unseren großen Gewinnspannen und höchster Kapitalschöpfung widerspiegelt und uns im Laufe der Jahre zu Wachstum verholfen hat, während wir verschiedene wirtschaftliche Rahmenbedingungen durchliefen.

Fünftens haben wir das breiteste Produktangebot in der Branche – von Studentendarlehen bis zur Altersvorsorge und von Risikokapital bis zu öffentlichen Erstemissionen.

Mit diesen einzigartigen Wettbewerbsvorteilen haben wir allen Grund dazu, voller Optimismus in die Zukunft der Citigroup zu blicken. In Anbetracht der weiter wachsenden Bruttoinlandsprodukte in aller Welt, Marktreflexionen in Entwicklungsländern und des Anstiegs im globalen Handel lässt sich die Entstehung einer neuen Mittelklasse beobachten. Wir schätzen, dass in den nächsten fünf Jahren etwa 750 Millionen potenzielle Neukunden, größtenteils außerhalb der Vereinigten Staaten, hinzukommen werden – das ist eine nie dagewesene Gelegenheit für die Finanzdienstleistungsbranche und besonders für die Citigroup.

Obwohl wir eine vollständige Auswahl an Produkten und Dienstleistungen anbieten, liegt die wahre Stärke der Citigroup darin, diese zu integrieren und als ein Unternehmen im Interesse unserer Kunden zu agieren. Ich bin voll und ganz überzeugt, dass wir das Erforderliche tun, um dieses Ziel zu erreichen.

UNSERE STRATEGISCHEN PRIORITÄTEN

Für das Jahr 2006 und darüber hinaus haben wir fünf strategische Prioritäten gesetzt:

- Den Vertrieb erweitern – Um in neue Märkte vorzudringen und unsere Präsenz in bestehenden Märkten in aller Welt auszudehnen, eröffnen wir verstärkt Filialen für das Privatkundengeschäft und für Privatkredite, bauen unsere Geschäftsbereiche in den Kapitalmärkten (einschließlich Maklergeschäfte und elektronischer Handelsverkehr) aus, und steigern die Anzahl von Bankern in den Vereinigten Staaten.

- Fachkenntnis weitergeben – Um die Citigroup als ein einziges Unternehmen zu führen, integrieren wir unsere Produkte und Dienstleistungen besser. Dadurch verbessern wir unsere Kundenbetreuung mit intelligenten und umfassenden Lösungen. Gleichzeitig kann die Weitergabe von Fachkenntnis dem Unternehmen enormen Wert einbringen: sehen Sie sich nur die Partnerschaft zwischen unseren Geschäftsbereichen Banamex und U.S. Cards an. Durch die Kombination unserer Erfahrungen in der Kundenausrichtung und Preispolitik in den Vereinigten Staaten mit den Produkt- und Marketingkenntnissen von Banamex konnte der Geschäftsbereich Kreditkarten von Banamex sowohl den Gewinn als auch das Nettoeinkommen im Jahr 2005 um 50 Prozent steigern.

- In Menschen und Technologie investieren – Eines unserer Ziele ist die Einrichtung gemeinsamer Systeme und Standards innerhalb der Citigroup, damit unsere Kunden leichter Transaktionen mit uns durchführen können, egal welcher Bereich sie betreut oder wo sie ihre Geschäfte tätigen. Weil wir auch die besten Talente für uns gewinnen und fördern wollen,

legen wir weiterhin Wert auf die langfristige Schulung und Entwicklung unserer Mitarbeiter gemäß unserem Fünf-Punkte-Plan. Wir sind immer noch das zweitbeliebteste Unternehmen bei Personen mit einem Studienabschluss in Betriebswirtschaft (Umfrage von Fortune in den USA) und bieten unvergleichliche Chancen auf erfüllende Karrieren.

- Kapitaleinsatz zur Maximierung des Ertrags – Wir werden unsere Kapitalnutzung weiterhin genau auswerten, um Kapital auf Geschäftschancen mit höherem Ertrag und Wachstum zu verlagern. Ende 2005 haben wir beispielsweise einen erheblichen Anteil unserer Beteiligung an Nikko Cordial, einem japanischen Finanzunternehmen, verkauft und unsere Investition in Nikko Citigroup Ltd., unserem Joint Venture im Wertpapierbereich, gesteigert.

- Unsere gemeinsamen Verantwortlichkeiten wahrnehmen – Im Jahr 2006 und darüber hinaus werden wir weiter auf unsere drei gemeinsamen Verantwortlichkeiten aufbauen, die das Fundament für das Wachstum unseres Unternehmens darstellen.

Wir finden, dass wir die Erwartungen unserer Kunden nicht nur erfüllen sondern sogar übertreffen müssen. Das Citigroup-Team bemüht sich, integrierte Kundenlösungen zu finden und unsere Geschäftsbereiche zu verknüpfen, damit das ganze Unternehmen einheitlich arbeitet. Um dieses Ziel zu erreichen, setzen wir uns weiterhin dafür ein, die Citigroup zu einer beweglichen und schnell reagierenden Organisation zu machen und auf Bürokratie zu verzichten.

DIE SOZIALE VERANTWORTUNG DES KONZERNS

Es war ein Jahr beispielloser Naturkatastrophen – die Folgen des Tsunamis Ende 2004, das Erdbeben in Südasien und die Hurrikane in den Vereinigten Staaten. Die Citigroup, die Citigroup Foundation und unsere Mitarbeiter reagierten mit Katastrophenhilfe in Höhe von über 30 Mio. US\$ zum Wiederaufbau von Orten in den betroffenen Gebieten – auf diesen Einsatz können wir stolz sein.

Wir freuen uns auch, dass 30 Citigroup-Mitarbeiter zur Teilnahme an einem vom amerikanischen Roten Kreuz geförderten Katastrophenhilfsprogramm ausgewählt wurden – das erste seiner Art. Diese Freiwilligen arbeiteten zwei Wochen lang auf Kosten der Citigroup und halfen Opfern von Hurrikan Katrina. Ich bin stolz auf sie und unsere vielen tausend Mitarbeiter, die ehrenamtlich tätig sind.

Ich bin auch sehr stolz auf die harte Arbeit von Sandy und unseren Mitarbeitern zugunsten der Opfer des Erdbebens, das letzten Oktober Südasien heimsuchte. Gemeinsam mit vier anderen Führungskräften aus dem privaten Sektor wurde Sandy von US-Präsident George W. Bush gebeten, eine Kampagne zu leiten, um Privatpersonen zu Spenden für Katastrophenhilfe und Wiederaufbau zu ermuntern. Es ist teilweise ihrem Einsatz zu verdanken, dass der private Sektor über 100 Mio. US\$ in Bargeld und Sachleistungen aufbrachte.

Schließlich wurden wir auch wieder in den Dow Jones Sustainability World Index und den FTSE4Good Index aufgenommen, welche Unternehmen anerkennen, die neue Standards für nachhaltiges Wachstum setzen und herausragende Leistungen für die Umwelt, den sozialen Sektor und die Wirtschaft erbringen.

UNSERE MITARBEITER

Wir sind eine anspruchsvolle Organisation, deren Mitarbeiter selbst unsere höchsten Erwartungen übertreffen. Im Jahr 2005 verlangten wir noch mehr von ihnen – nämlich, dass sie sich weiter auf ihre geschäftlichen Verantwortungsbereiche konzentrieren und gleichzeitig unsere Kultur durch den Fünf-Punkte-Plan neu prägen. Dies verlangte ihnen enorm viel Zeit und Energie ab, aber unsere Mitarbeiter schafften es, ein Fundament für unser zukünftiges Wachstum aufzubauen und uns unserem Ziel näherzubringen, das angesehenste weltweit tätige Finanzdienstleistungsunternehmen zu werden.

SANDY

Lassen Sie mich ein paar Worte über meinen Mentor und guten Freund sagen, einen Mann, dessen Vision die Finanzdienstleistungsindustrie revolutioniert hat: Sandy Weill, der im April dieses Jahres als Vorsitzender der Citigroup in den Ruhestand geht.

In den vergangenen 20 Jahren hatte ich die Ehre und das große Glück, Seite an Seite mit Sandy zu arbeiten, einer der herausragenden Führungspersönlichkeiten der Geschäftswelt des 20. Jahrhunderts.

Sandys Vision war direkt und unkompliziert – so vielen Menschen wie möglich die Chance zu geben, am Wirtschaftsleben teilzunehmen, und gleichzeitig das Vertrauen der Aktionäre mit dem größten Wert zu belohnen. Mit einem mutigen Schritt nach dem anderen erreichte Sandy das, was er sich vorgenommen hatte, und baute Travelers auf, ein Unternehmen, das eines Tages mit einer anderen großen Firma, nämlich Citicorp, fusionieren und damit das erfolgreichste Finanzinstitut der Welt bilden würde: die Citigroup.

Andere haben versucht, Sandys Schaffen nachzuahmen, aber niemand reichte daran heran. Sandys Leistungen werden ihr eigenes Kapitel in den Geschichtsbüchern erhalten.

Nun verabschieden wir uns also von unserem Vorsitzenden und ehemaligen CEO. Sein unfehlbarer Sinn für Timing, sein unbezwingbarer Wille zum Erfolg, seine Aufrichtigkeit, seine Geradlinigkeit und sein Interesse an seinen Kollegen und der globalen Gemeinschaft werden uns fehlen. Glücklicherweise wird uns Sandy weiterhin unterstützen, und dafür sind wir alle dankbar.

WAS WIR ERWARTEN

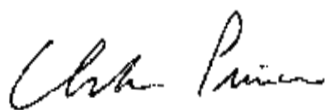
Wenn wir in die Zukunft blicken, werden wir uns an unserem Fortschritt im Hinblick auf unsere strategischen Initiativen messen. Dazu gehören die langfristigen finanziellen Ziele, die ich an unserem Citigroup Investor/Analyst Day am 16. Dezember 2005 dargelegt habe.

- Hoher Ertrag auf Eigenkapital: 18 – 20 Prozent,
- mittleres bis hohes einstelliges organisches Ertragswachstum, wobei wir den Einfluss der Unbeständigkeit der Kapitalmärkte nicht vergessen, und
- wir erwarten ein organisches Einkommenswachstum, welches das organische Ertragswachstum übersteigt. Dies wollen wir durch Kostendisziplin und effektives Kreditmanagement erreichen.

Eventuelle Akquisitionen und Aktienrückkäufe werden sich steigernd auf diese Ziele auswirken.

Wir haben das Unternehmen im Jahr 2005 auf sein Kerngeschäft ausgerichtet, eine Reihe klarer strategischer Initiativen festgesetzt, unsere Kultur gestärkt und das Fundament für Wachstum in der Zukunft gelegt.

Im Jahr 2006 werden wir unsere Wachstumspläne verwirklichen.



Chuck Prince



„Wenn ich auf meine Karriere zurückblicke, hatte ich das Glück, Gelegenheiten gehabt zu haben, etwas bewegen zu können. Ich bin stolz darauf, dass so viele Mitarbeiter der von mir geführten Unternehmen erfolgreich Karrieren machten und gleichzeitig ihre Familien versorgten und ihrem Umfeld dienlich waren.“

SANDY WEILL

Am 18. April 2006 werde ich als Vorsitzender der Citigroup zurücktreten.

Es fällt mir nicht leicht, diese Worte zu schreiben. Die Citigroup und ihre Vorgängerunternehmen machten in den vergangenen 46 Jahren einen so wichtigen Bestandteil meines Lebens aus, dass ich mir nur schwer eine andere Wirklichkeit vorstellen kann. Die Citigroup war meine Familie und wird es immer bleiben.

Aber der richtige Zeitpunkt ist gekommen. Es tröstet mich sehr, zu sehen, in welche Richtung Chuck und sein Team unser Unternehmen führen. Ich gehe im vollen Bewusstsein, dass unsere besten Tage noch vor uns liegen und dass die neue Leitung der Citigroup einen Kurs eingeschlagen hat, der das Unternehmen zu neuen und größeren Erfolgen führen wird.

Die Gründung der Citigroup war die Krönung meiner Karriere. Wenn ich gefragt werde, was das Beste an der Arbeit im Finanzdienstleistungsgewerbe ist, antworte ich immer dasselbe – dass die Unternehmen, die ich geleitet habe, einen besseren Lebensstandard für Millionen von Menschen in aller Welt geschaffen haben. Wir haben das mit Integrität erreicht, indem wir Zugang zu finanziellen Ressourcen anboten, damit Menschen ihre Träume erfüllen, Firmen und Institutionen wachsen und Gemeinschaften stärker werden konnten.

Kein anderes Unternehmen hat es so gut gemacht. Die Citigroup ist in 100 Ländern ansässig, in vielen davon seit über einem Jahrhundert, und verfügt über mehr Produkte und größere Reichweite als unsere gesamte Konkurrenz – das ist den tausenden und abertausenden Mitarbeitern zu verdanken, die uns zum globalen Branchenführer gemacht haben. Wir haben die stärkste Bilanz und das höchste Gewinnpotential unter allen unseren Konkurrenten.

Ich hatte die Ehre, diese begabten Männer und Frauen zu führen. Gemeinsam erlebten wir einige der dramatischsten Umwälzungen in der Branche mit, aber unsere Mitarbeiter leisteten beständig harte Arbeit und setzten sich für unsere Kunden und Aktionäre ein, die beide das Fundament für unseren Erfolg bilden.

Außerdem hatte ich das Vergnügen, mit einem Verwaltungsrat zusammenzuarbeiten, den ich nicht nur für den besten auf der Welt halte, sondern der Führungsstandards für die Finanzbranche gesetzt und dadurch die Citigroup auf eine lange und erfolgreiche Zukunft ausgerichtet hat.

Lassen Sie mich auch einige Worte über meinen guten Freund und Kollegen im Verwaltungsrat Arthur Zankel sagen, der letztes Jahr verstorben ist. Arthur war eine großartige Person, eine Führungspersönlichkeit im wahrsten Sinne des Wortes und ein großzügiger Mensch, der daran glaubte, anderen durch Bildung helfen zu können. Du wirst uns fehlen, Arthur – aber du bist uns noch auf vielerlei Hinsicht nahe.

Es war eine wunderbare Reise und, was genauso wichtig ist, es hat Spaß gemacht. Über die Jahre war ich als Dealmaker bekannt und ich habe im Laufe meiner Karriere viele Deals abgeschlossen, auf die ich sehr stolz bin. Aber für mich persönlich fand der Deal meines Lebens im Juni 1955 statt, als Joan Mosher zu Joan Weill wurde. Joan ist meine engste Freundin und Vertraute und war in den besten und schlechtesten Zeiten für mich da, und ich weiß, dass ich ohne sie heute nicht da wäre, wo ich bin.

Das Ausscheiden aus der Citigroup bedeutet nicht, dass ich von der Bildfläche verschwinde. Wie viele von Ihnen wissen, glaube ich fest an die Macht der Bildung und ich werde mich weiterhin zugunsten von Institutionen einsetzen, die jungen Menschen die Chance geben, sich geistig weiterzuentwickeln und zur Gesellschaft beizutragen. Zusätzlich zu meiner Beraterfunktion für die Citigroup werde ich meine philanthropischen Aktivitäten fortsetzen. Dazu gehören die Leitung des Committee to Encourage Corporate Philanthropy, der Carnegie Hall, des Weill Cornell Medical College, und der National Academy Foundation.

Wenn ich auf meine Karriere zurückblicke, hatte ich das Glück, Gelegenheiten gehabt zu haben, etwas bewegen zu können. Ich bin stolz darauf, dass so viele Mitarbeiter der von mir geführten Unternehmen erfolgreich Karrieren machten und gleichzeitig ihre Familien versorgten und ihrem Umfeld dienlich waren. Ich habe so viele wunderbare Menschen kennengelernt und lebenslange Freundschaften geschlossen. Die Citigroup wird immer ein wichtiger Bestandteil meiner Familie sein, und ich unterstütze Chuck voll und ganz und setze mein Vertrauen in ihn, dass er das Unternehmen in eine äußerst spannende Zukunft führen wird.

Meine Freunde, denken Sie immer daran, nach herausragenden Leistungen zu streben, und wenn Sie Ihren Zielen näher kommen, stecken Sie sie noch ein bisschen höher und sehen Sie, was passiert. Sie werden erstaunt sein, was Sie tatsächlich erreichen können. Ich wünsche Ihnen allen das Beste.



Geschätzte Aktionäre

„Es gibt im Leben keine Garantien, aber wie einer meiner Kollegen sagte, gibt es vielleicht kein Finanzinstitut auf der Welt, das bessere Karten in der Hand hält, und die Citigroup hat die Führungskräfte, die Strategie und die Mitarbeiter, um diese gut auszuspielen.“

ROBERT RUBIN

Ich glaube, dass wir uns in einem historischen Zeitalter voller Veränderungen in der Weltwirtschaft befinden. Treibende Kräfte sind die starke technologische Entwicklung und deren schnelle und tiefgreifende Umsetzung über geographische Grenzen hinweg, globale Integration von Handel und Kapitalmärkten und eine fast allumfassende Verlagerung auf marktbasierter Wirtschaft überall auf der Welt. Daraus ergeben sich großartige Gelegenheiten für die Weltwirtschaft, aber auch entsprechend große Herausforderungen.

Ob dieses Potential ausgenutzt wird oder uns stattdessen ernsthafte Schwierigkeiten bereitet, wird zu einem hohen Maße davon abhängen, wie gut oder wie schlecht sich die politischen Systeme in den Hauptregionen der Weltwirtschaft mit diesen Herausforderungen auseinandersetzen. Dieses Zusammenfließen von Chancen und Herausforderungen sowie die vielen diesen beiden Entwicklungen zugrunde liegenden Faktoren stellen die Entscheidungen von Unternehmen, Anlegern und politischen Entscheidungsträgern vor außergewöhnliche Komplexität und Unsicherheit.

Es gibt keine klaren Antworten – nur mögliche Szenarien und Beurteilungen der Wahrscheinlichkeiten. Darüber hinaus wird diese Komplexität noch dadurch gesteigert, dass der zeitliche Ablauf vorstellbarer Szenarien nicht vorherzusehen ist.

Eine wahrscheinliche Folge aller dieser Veränderungen ist eine kontinuierliche Verlagerung der relativen regionalen wirtschaftlichen Bedeutung in Richtung China, Indien und viele andere aufstrebende Marktnationen in Asien. Selbstverständlich haben diese Länder ihre eigenen Schwierigkeiten zu bewältigen. Besonders wichtig ist dabei die Verringerung des Regierungseinflusses auf wirtschaftliche Entscheidungen, aber die jeweiligen politischen Systeme haben bereits erhebliche Fortschritte im Hinblick auf diese Herausforderungen gemacht, was Gutes für die Zukunft verheißt.

Ebenso sehen sich die entwickelten Nationen der Welt und die anderen aufstrebenden Marktnationen mit eigenen Herausforderungen konfrontiert. Dazu gehört der Abbau von struktureller Starrheit und Handelschranken, die effektive breite Verteilung von wirtschaftlichem Wachstum anstatt der oft zu eng gefassten Beteiligung, welche die Unterstützung einer marktbasierter Wirtschaft und Handelsfreiheit untergräbt, der ökonomisch

unbedingt notwendige Umweltschutz sowie der Umgang mit finanziellem Ungleichgewicht und einer alternden Arbeiterschaft.

Weil es sich hier um das größte Finanzinstitut der Welt und ein wahrhaft internationales Unternehmen in 100 Ländern handelt, haben die Mitarbeiter der Citigroup täglich mit all diesen Dingen zu kämpfen. Zum Beispiel: Was sind die Folgen des enormen Geldflusses an Erdöl produzierende Länder durch die heutigen Ölpreise, welche Auswirkungen können das globale Handelsungleichgewicht und das mittel- und langfristige finanzwirtschaftliche Ungleichgewicht der USA auf lange Sicht auf Zins- und Kurssätze überall auf der Welt haben, wo in der Weltwirtschaft wird das Wachstum voraussichtlich am größten sein und wo am langsamsten und noch viele weitere Fragen.

Unser in den Ruhestand gehender Vorsitzender Sandy Weill schloss Citicorp und Travelers, zwei Unternehmen mit langer und bemerkenswerter Geschichte, zu einem Institut mit besonderen Fähigkeiten und Stärken zusammen. Zu diesen Stärken zählen eine enorm starke Bilanz, eine ausgedehnte globale Präsenz, eine breite Produktpalette, die an vielfältige Kundenbedürfnisse angepasst werden kann, und vor allem hochbegabte professionelle Mitarbeiter, die sich all diese Kapazitäten zunutze machen können, um Kundenlösungen zu entwickeln.

Unser CEO Chuck Prince hat eine Strategie für ein kraftvolles Engagement sowohl in den entwickelten Regionen der Welt, nämlich Europa, Japan und den Vereinigten Staaten, die trotz ihrer relativen Ausgereiftheit noch großartige Chancen für die Citigroup bieten, als auch für eine Weiterführung unserer schon lange währenden Tätigkeiten in zahlreichen Ländern mit vielversprechenden aufkeimenden Märkten ausgearbeitet. Die Stärken der Citigroup können ihren Kunden, ihren begabten Mitarbeitern bei der Verwirklichung ihres Potentials und ihren Eigentümern erheblichen Wert einbringen.

Es gibt im Leben keine Garantien, aber wie einer meiner Kollegen sagte, gibt es vielleicht kein Finanzinstitut auf der Welt, das bessere Karten in der Hand hält, und die Citigroup hat die Führungskräfte, die Strategie und die Mitarbeiter, um diese gut auszuspielen.



C = Großflächigste Vertriebsstruktur

„Ich reise viel in den Vereinigten Staaten und im Ausland, und einer der Aspekte, die ich an Citi am meisten mag, ist, dass **ich meine Bankgeschäfte fast überall tätigen kann**, egal was ich zu tun habe und wann. Sie hat so viele Standorte. Und ich finde auch das Personal hervorragend.“

LONDEL DAVIS, SEIT 30 JAHREN KUNDE DER CITIBANK IN DEN USA

Trotz einiger Schwierigkeiten im Jahr 2005 bleibt die Global Consumer Group in der Finanzdienstleistungsbranche führend. Mit ihrer unvergleichlichen Größe und geographischen Ausdehnung, innovativen Produkten und Dienstleistungen sowie der wertvollsten Marke der Branche ist unser Kundengeschäft auf Wachstum in Nordamerika und dem Rest der Welt ausgerichtet.

Zu den Schwierigkeiten, die unser Geschäftsbereich letztes Jahr hatte, gehörten vermehrte Insolvenzmeldungen wegen neuer Gesetze in den USA und die Folgen von Hurrikan Katrina, die sich beide auf unser Endergebnis auswirkten. Dennoch erzielten wir ein Nettoeinkommen von 10,9 Mrd. US\$ auf Erträge von 48,2 Mrd. US\$.

Ob es darum geht, einem CitiGold®-Kunden bei einer Investition in Moskau zu helfen, einem Kleinunternehmen beim Erlangen eines Darlehens in Hongkong, einem Kreditnehmer bei seinem ersten Darlehen für einen Roller in Indien oder einem Neueinwanderer beim Eröffnen seines ersten Girokontos in New York, haben unsere Geschäftsbereiche den Verbrauchern in aller Welt mehr zu bieten als jedes andere Finanzinstitut.

Neben anderen Innovationen führten wir im Jahr 2005 das Debitprodukt PayPass in den Vereinigten Staaten ein sowie das erste Prämienprogramm des Bereichs Cards in Ägypten, Mobile Banking in Australien und Transaktionsfenster von CitiFinancial in Postämtern in ganz Rumänien.

AUSRICHTUNG AUF UNSERE KUNDEN

2005 war ein Übergangsjahr mit erheblichen Veränderungen in unserer Struktur und unserem Management. Wir organisierten unsere Geschäftsbereiche nach Kundengruppen, um die verschiedenen Gelegenheiten wahrzunehmen, die sich auf den Verbrauchermärkten bieten.

Unser Privatkundengeschäft in den USA ist folgendermaßen gegliedert: U.S. Retail Distribution, bestehend aus unseren Verbrauchergeschäften in den Filialen und Primerica Financial Services; U.S. Consumer Lending, einschließlich unserer Bereiche Hypothek, Auto und Studentendarlehen; U.S. Cards; und U.S. Commercial Business. Durch diesen neuen Aufbau können wir Produkte und Dienstleistungen besser integrieren, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu decken und unsere Beziehung zu ihnen zu vertiefen.

BREITE PRODUKTPALETTE

In unserem Geschäftsbereich Cards bietet U.S. Cards innovative Produkte und Dienstleistungen an, die uns zum weltweit führenden Kartenaussteller machen.

Als eine unserer vielen Initiativen im Jahr 2005 führten wir die SimplicitySM Card in den Vereinigten Staaten ein, weil unsere Kunden eine Abneigung gegen Verzugsgebühren haben und sich schnellen, direkten, persönlichen

Service wünschen; eine Platinum Card in Singapur, die Karteninhabern umfangreiche Versicherungsoptionen bietet; und die Citi Ultima Card in Russland, die auf die Bedürfnisse der steigenden Anzahl von wohlhabenden Menschen in diesem Land ausgerichtet ist.

Auch die Reichweite bestehender Produkte wurde ausgedehnt. Wir erweiterten unsere CitiGold-Angebote für Wohlhabende, indem wir das Produkt in Spanien einführten, ein CitiGold Center in Hongkong eröffneten und CitiGold Member Rewards in Indonesien auf den Markt brachten. In den Vereinigten Staaten gewinnt CitiGold so schnell Neukunden wie schon seit vielen Jahren nicht mehr.

U.S. Cards kündigte 2005 an, zum ersten Mal Citi-Produkte über das American Express Network zu vertreiben. Die Citi American Express Cards werden an Millionen von Akzeptanzstellen und bei über 1.700 Niederlassungen von American Express Travel Services angenommen.

Unser Privatkundengeschäft ist nicht nur auf Wohlhabende, sondern auf ein breites wirtschaftliches Spektrum ausgerichtet. CitiFinancial stellte 2005 auf mehreren Märkten, wie z. B. Hongkong und Polen, wo derartige Kredite zuvor nicht erhältlich waren, ein gesichertes Immobilien-Darlehensprodukt vor. Dadurch erhalten Darlehensnehmer, die aus dem Wohneigentumsmarkt ausgeschlossen

waren, die Chance, ein Eigenheim zu besitzen.

AUSDEHNUNG UNSERER REICHWEITE

Ebenso hilft das wachsende Filialnetzwerk von CitiFinancial und Citibank Millionen von Kunden dabei, ihre finanziellen Ziele zu erreichen und sich ihre Träume zu erfüllen.

Nehmen Sie beispielsweise Südamerika: In Brasilien wuchs unsere Privatkundenbank im Jahr 2005 auf 60 Filialen und 230.000 Kunden an. In Kolumbien stieg die Anzahl unserer Filialen und Geldautomaten um 50 Prozent. Und in Peru kamen neun Filialen sowie mehrere Schlüsselprodukte hinzu, darunter Privatkredite, Einzelkonten und Online-Funktionen.

In den Vereinigten Staaten schlossen wir die Akquisition der First American Bank in Texas ab und fügten dadurch 106 Filialen in einem unserer wichtigsten US-Märkten hinzu.

Im Jahr 2006 werden wir die Präsenz von Citibank und CitiFinancial voraussichtlich mit Hunderten von zusätzlichen Filialen weltweit erheblich vergrößern. Wir arbeiten daran, das Filialnetzwerk unserer Privatkundenbank unter anderem in Brasilien, der Türkei und Russland zu erweitern. Außerdem planen wir die Ausdehnung unserer Filialpräsenz im Bereich Verbraucherfinanzen in Mexiko, Polen, Indien, Spanien, Korea und anderen Ländern.

EINE GRUNDLAGE FÜR WACHSTUM

Eines der wertvollsten Vermächtnisse aus unseren fast 200 Jahren im Bankgeschäft ist das Fundament, das wir für Wachstum in den nächsten 200 gelegt haben: Ein weltweites Netzwerk von 7.919 Privatkunden- und Privatkredit-Filialen (einschließlich Darlehensautomaten in Japan) zur Betreuung von Millionen von Kunden in 50 Ländern.

Eine unserer Prioritäten für das Jahr 2006 und darüber hinaus besteht darin, diese einzigartige Plattform zum Gewinn von Neukunden und zur Vertiefung unserer Beziehung zu bestehenden Kunden einzusetzen. Wir verfügen über die Reichweite, Produkte und Dienstleistungen, um beide Ziele zu erreichen. Darüber hinaus haben wir das Fachwissen, um Kunden auf innovative Weise zu betreuen und diese Dienstleistungen gut auszuführen – siehe unsere einzigartigen Angebote wie Citi Identity Theft Solutions, das ThankYou Network und Citibank® Global Transfers.

FACHKENNTNIS GLOBAL WEITERGEBEN

Die Citigroup ist eines der erfahrensten Finanzdienstleistungsunternehmen der Welt, und dank unserer globalen Ausdehnung können wir unser Wissen über Grenzen hinweg gemeinsam nutzen. Durch unsere unerreichten Kenntnisse im Risiko- und Entscheidungsmanagement sind wir in der Lage, Kunden in jedem beliebigen Markt zu Darlehen und Konten zu verhelfen. Nur wenige Unternehmen verfügen über die Vorteile der Citigroup, wenn sie Entwicklungsmärkte wie Indien, Polen oder Brasilien erschließen und Darlehen vergeben, Girokonten eröffnen oder Kreditkarten ausstellen.



„Ich genieße hervorragenden Service bei meinem persönlichen CitiGold-Berater, der mir beim Aufbau eines ausgewogenen ertragreichen Portfolios von drei Währungen in Festgeld, marktgebundenen Einlagen und Mutual Funds geholfen hat. Ich nutze CitiPhone und Citibank Online sowie den kostenlosen Zugang durch CitiGold zu Business-Lounges in Flughäfen bei meinen häufigen Reisen. Insgesamt ist CitiGold das beste Angebot, das es derzeit auf dem russischen Markt gibt.“

TAMARA SHOKAREVA, CITIGOLD-KUNDIN, RUSSLAND

In China schlossen wir letztes Jahr ein Joint Venture mit der Shanghai Pudong Development Bank ab, um eine neue Kreditkarte einzuführen. Indem wir die Technologie unseres Bereiches U.S. Cards nach China exportierten, waren wir in der Lage, dort die erste Karte in zwei Währungen vorzustellen.

GEMEINSCHAFTEN VERBESSERN

Die Verbesserung von Gemeinschaften gehört zu unseren Kernzielen und Verantwortlichkeiten. Im Jahr 2005 – dem zweiten Jahr unserer Investition von 200 Millionen US\$ über 10 Jahre in die finanzielle Bildung – zeigte unser Einsatz für finanzielle Bildung und Gemeinschaftsförderung wieder eine starke Wirkung.

Vom Gipfeltreffen zur finanziellen Bildung in Malaysia bis zum wirtschaftlichen Bildungsprogramm „My Finances“ (meine Finanzen) in Polen setzten wir unsere Zeit und Ressourcen weltweit zur Verbesserung der finanziellen Kompetenz ein.

Zusätzlich schloss Citibank Community Development letztes Jahr Darlehen in Höhe von fast 2,5 Mrd. US\$ ab und unterstützte damit den Bau von über 10.000 neuen erschwinglichen Wohnungen für Familien mit niedrigem bis mittlerem Einkommen.

Das Privatkundengeschäft der Citigroup ist ein Unternehmen von Weltklasse, das in jedem wirtschaftlichen Umfeld Ertrag abwirft. Wenn wir uns weiterhin auf unsere Kunden konzentrieren, unsere umfangreiche Erfahrung in neue Märkte einbringen und innovative Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden anbieten, werden wir jetzt und auch auf lange Sicht weiter wachsen.



C = Wertvollste Marke

„Wir vertrauen darauf, dass die Citigroup **das Richtige für uns tut**, ob es darum geht, ein Geschäft abzuschließen, ihre Bilanz und Vermögenswerte einzusetzen oder uns darauf hinzuweisen, wenn wir ihrer Meinung nach nicht das Richtige tun. Wenn wir uns in die Schlacht um einen Geschäftsabschluss begeben, sind wir froh, die Citigroup auf unserer Seite zu haben.“

STEPHEN SCHWARZMAN, VORSITZENDER UND CEO, THE BLACKSTONE GROUP, USA

Unternehmen...institutionelle Anleger...Regierungen...Unternehmen

Die herausragendsten Eigenschaften des Bereichs Corporate and Investment Banking sind unsere tiefen und dauerhaften Kundenbeziehungen sowie unsere Fähigkeit, dank unserer örtlich verwurzelten Präsenz in 100 Ländern unseren Kunden in aller Welt innovative Lösungen zu bieten.

Im Jahr 2005 versorgten wir unsere Kunden mit strategischen Ratschlägen, neuen Ideen sowie Lösungen und einzigartigen Fähigkeiten, die wieder einmal aufzeigten, dass wir schwierige Transaktionen überall auf der Welt bewältigen können.

Unser Nettoeinkommen für das Jahr betrug 6,9 Mrd. US\$ auf Erträge von fast 24 Mrd. US\$.

DIE STÄRKE DES UNTERNEHMENS

Im Jahr 2005 entwickelten wir eine starke Dynamik in den Bereichen Capital Markets und Banking. Zum ersten Mal belegten wir den 1. Platz als führender globaler Zeichner von Aktien und aktiengebundenen Wertpapieren, was unseren Einsatz unterstreicht, unser Beraterwissen und unsere globalen Aktienvertriebskapazitäten zu nutzen. Wir schlossen das Jahr auch als zweitplatzierte Berater bei global durchgeführten M&A-Transaktionen ab.

Unser Team von Global Transaction Services war Ende letzten Jahres einer der am schnellsten wachsenden Geschäftsbereiche der Citigroup. Wir wurden von Euromoney zum siebten Jahr in Folge zur besten Bank für Geldmanagement ernannt und führten mehrere Produkte ein, wie TreasuryVisionSM und Vermögensmanager-Lösungen für einzeln verwaltete Konten – welche The Banker als „Back Office Solution of the Year“ ehrte.

Nachdem unser Bereich Fixed Income Geschäfte für mehr Kunden in mehr Ländern und in mehr Währungen als alle unsere Konkurrenten abgewickelt hat,

behält er seine Stellung als weltweit führender Zeichner von Anleihen bei. Unser Team im Bereich Equities hatte ebenfalls ein hervorragendes Jahr mit verbesserten Marktanteilen und Kundenbewertungen in so gut wie allen Geschäftssegmenten.

Unser Geschäftsbereich Emerging Markets Sales and Trading, der über Handelspräsenz vor Ort in etwa 70 aufstrebenden Marktländern verfügt, erlebte ein weiteres starkes Jahr mit 23-prozentigem Volumenwachstum bei Client Foreign Exchange and Derivatives.

Wir waren im 17. aufeinanderfolgenden Quartal globaler Spitzenzeichner von Forderungen und Aktien, und unsere Kunden verlassen sich auch weiterhin auf unsere Bereitschaft und Fähigkeit, Kapital einzusetzen und Liquidität zu bieten. Außerdem erweiterten wir unsere elektronischen Handelskapazitäten in den USA erheblich, und dank der neu gewonnenen Technologie aus unseren Akquisitionen von Knight Trading und Lava haben wir die Anzahl der Kunden, die über unsere elektronische Plattform handeln, beinahe verdreifacht.

Wir sind auch stolz darauf, in praktisch jeder Aufstellung von Finanzdienstleistungsfirmen entweder an der Spitze oder ganz oben mit dabei zu sein. Tatsache ist, dass wir wegen der von uns gebotenen Beratung und Dienstleistungen in 14 von 25 Kategorien der Ranglisten an erster Stelle stehen – öfter als irgendein anderes Unternehmen. Egal bei welchem Produkt und ob wir uns an örtlicher oder globaler Konkurrenz messen, werden wir durchgehend als Branchenführer betitelt. Das ist ein überzeugender Beweis für

unser Fachwissen, den von uns gelieferten Wert und die Qualität unserer Mitarbeiter – und das kann kein anderes Finanzdienstleistungsunternehmen von sich sagen.

FACHKENNTNIS WEITERGEBEN

Der Schlüssel zur Deckung des Kundenbedarfs ist die Bereitstellung integrierter Lösungen durch unsere Teams aus der gesamten Firma und aus aller Welt. Diese Stärke verdeutlichen wir in unserer Rolle als Berater, Financier und Investor bei der Akquisition der Viterra AG für 12,8 Mrd. US\$ durch die Deutsche Annington Immobilien GmbH. Es handelte sich dabei um Deutschlands größte Immobilientransaktion und private Kapitalanlage aller Zeiten, ein Geschäft, an dem Teams der Bereiche Fixed Income, Investment Banking und Citigroup Alternative Investments mitwirkten.

„Die Fähigkeit der Citigroup, mit uns auf allen Ebenen der Kapitalstruktur zusammenzuarbeiten, und das bei einer Transaktion dieser Größenordnung, verhalf uns dazu, dieses bahnbrechende Geschäft trotz hartem Wettkampf abzuschließen“, sagte Guy Hands, CEO von Terra Firma Capital Partners.

Als PepsiCo ein Banksystem mit globaler Transparenz zur Optimierung seiner Investitionen benötigte, tat sich das Unternehmen mit der Citigroup zusammen und entwickelte TreasuryVisionSM, ein leistungsfähiges internetbasiertes Instrument, das weltweit Kontostände, Liquiditätslagen, Investitionen und Anleihen in Echtzeit anzeigt.



„Wegen ihrer globalen Präsenz erwarten wir viel von der Citigroup. Wir verlassen uns auf die Fachkenntnis und Beratung der Citigroup, und ich wünsche mir, dass diese Beziehung, die bereits 100 Jahre zurück reicht, noch weitere 100 Jahre anhält.“

WOLFGANG H. REICHENBERGER
EXECUTIVE VICE PRESIDENT, FINANCE
NESTLÉ S.A., SCHWEIZ

“TreasuryVisionSM weist neue Wege“, sagte Lionel L. Nowell III, SVP und Leiter der Finanzabteilung bei PepsiCo. „Anstatt nur aus dem Vorhandenen zu wählen, können wir damit neue Dienstleistungen einführen, und das gibt uns einen echten Vorteil im Wettbewerb.“

Im August kündigte China National Petroleum Company (CNPC) mit der Akquisition von PetroKazakhstan die größte grenzübergreifende M&A-Transaktion an, die je von einer chinesischen Firma durchgeführt wurde. Das Unternehmen hatte eine Reihe komplexer Herausforderungen zu bewältigen, darunter steigende Ölpreise, starker Wettbewerb und kürzlich fehlgeschlagene Versuche anderer chinesischer Unternehmen, im Ausland zu akquirieren. In Zusammenarbeit mit Teams von M&A, Energy und Fixed Income sowie mit Bankfachleuten aus dem Bereich Deckungen in Hongkong, China, London, New York und Kanada erreichte CNPC sein Ziel und schloss die Transaktion in Höhe von 4,18 Mrd. US\$ in nur vier Monaten ab.

Globale Reichweite

Als Ternium, ein globaler Stahlerzeuger und Fabrikant, einen Konsortialführer mit Führungspositionen und örtlichem Personal in lateinamerikanischen Märkten benötigte, wählte er die Citigroup zur Finanzierung seines Angebots für 99,3 Prozent der Aktien von Hylsamex S.A. de C.V. Der Handel im Wert von 1,38 Mrd. US\$ war die größte Schuldenfinanzierung, die je in Argentinien strukturiert wurde, und ermöglichte die Finanzierung auf der Ebene der Holdinggesellschaft sowie die Verteilung des Kreditrisikos auf drei Länder und gab Anlegern fundierte Investitionsmöglichkeiten.

„Die globale Reichweite der Citigroup machte sie zum idealen Partner bei dieser Transaktion“, sagte Daniel Novogil, Vorstandsvorsitzender von Ternium.

Nach schweren Stürmen sind die Straßen nach Port Fourchon, Louisiana, ein wichtiger Öl- und Benzinhafen, der bis zu 18 Prozent des US-Bedarfs liefert, oft unpassierbar. Die Hurrikane Katrina und Rita richteten im Hafen und an Verbindungsstraßen erhebliche

Schäden an, was sich durch hochschnellende Energiepreise merklich auf die US-Wirtschaft auswirkte. Das in der Branche führende Team des Bereichs U.S. Municipals der Citigroup arbeitete mit örtlichen Regierungen und Behörden, Energieunternehmen, Bewertungsagenturen, Versicherern von Kommunalobligationen und Anlegern zusammen, um das 240 Mio. US\$ teure Projekt des Hafens zur Erneuerung und Wiederherstellung der Infrastruktur zu finanzieren.

„In der Partnerschaft mit der Citigroup fühlten wir uns so wohl wie mit keiner anderen Firma“, sagte Hafendirektor Ted Falgout.

Im Jahr 2005 riefen wir eine Partnerschaft mit dem World Food Program (WFP), der Katastrophenhilfe der Vereinten Nationen, ins Leben und nutzten unsere globale Ausbreitung, unsere kommunalen Beziehungen und unsere Fähigkeit, schnell auf Notfälle zu reagieren, um das WFP permanent zu unterstützen. Die Grundlage dieser Zusammenarbeit war unsere Unterstützung des WFP nach dem Tsunami im Jahr 2004, als wir zum

Aufbau einer Betriebsbasis in Bangkok beitragen.

AUSBAU DES VERTRIEBSNETZWERKS

In den Vereinigten Staaten haben wir die National Corporate Bank und die National Investment Bank gegründet, um einen breiteren Stamm von Firmenkunden zu betreuen. Wir haben Unisen aufgekauft, um unseren Bereich Fondsdienste und Überweisungen aufzubauen, und Lazard Asset Management vertraute uns den bisher größten Auftrag der Branche für einzeln verwaltete Konten an. Unser Einsatz für Qualitätsmanagement wurde in Malaysia deutlich, wo die Citigroup dank unseres Geschäftsbereichs Trade Services als erstes Finanzinstitut den prestigeträchtigen Prime Minister's Quality Award gewann.

Zur besseren Versorgung unserer Kunden haben wir in strategisch günstige Minderheitsaktien an der Börse von Philadelphia und Boston investiert. Wir haben unsere Technologiekapazität auf dem Aktienmarkt verbessert, indem wir ein elektronisches Kommunikationsnetzwerk kauften, das die Abwicklung flexibler macht, alternative Liquiditätsquellen bietet und insgesamt zur Markteffizienz beiträgt. Und mit der Weiterentwicklung festverzinslicher Produkte positionierten wir Structured Corporate Finance neu und führten unsere Teams in den Bereichen Loans und Leveraged Finance zusammen.

Unser neuer Handelsknotenpunkt für Rohstoffe in Houston, Texas bietet – in Zusammenarbeit mit unseren Teams in London, New York und Singapur – krea-

tive Lösungen für Kunden, die mit Erdgas, Rohöl, Metall und Strom handeln. Und in Indien verzeichnete unser Bereich Equities erhebliches Wachstum.

UNSERE LEUTE

Wir haben uns im gesamten Jahr 2005 auf unsere Mitarbeiter konzentriert und eine Reihe äußerst erfahrener Bankfachkräfte und heller Köpfe eingestellt und unseren bestehenden Teams zusätzliche Karrierechancen geboten. Wir sind unheimlich stolz auf unsere Mitarbeiter und ihr Engagement für die Entwicklung der besten Ideen, für hochwertige Arbeit und für ihr Handeln im besten Interesse unserer Kunden.



C = Unerreichte Größe und Leistungsfähigkeit

„Als Unternehmer habe ich eine Schwäche dafür, junge Hightechfirmen aufzubauen und neue Technologien auf den Markt zu bringen. Solche Risiken gehe ich gerne ein. Aber wenn es um mein Geld geht, bin ich viel weniger risikofreudig. Deshalb bin ich froh, dass mein Portfolio von einigen der **branchenweit besten Fachleute** bei Smith Barney und einem Institut von der Größe und Reichweite der Citigroup verwaltet wird.“

STEVEN MOORE, KUNDE VON SMITH BARNEY, USA

Global Wealth Management hat bewiesen, dass wir mit den einzigartigen Stärken, der Größe und dem Fachwissen unserer Geschäftsbereiche in der Lage sind, unseren Kunden bei der Vermögensverwaltung und Anlagenanalyse die erforderliche intellektuelle Richtungsweisung zu bieten.

In dem Jahr seit der Gründung von Global Wealth Management – bestehend aus Citigroup Smith Barney, The Citigroup Private Bank und Citigroup Investment Research – sind die Vorteile der Verbindung dieser Bereiche mehr als deutlich geworden.

Aus der Zusammenlegung von Smith Barney und The Private Bank ist eine der größten Vermögensmanagementfirmen der Welt hervorgegangen. Sie verfügt über mehr als 14.000 Finanzberater und Private Bank-Berater sowie 1,4 Bio. US\$ in Kundenvermögen. Citigroup Investment Research ist einer der führenden Analysten an der Wall Street, und ihre über 300 Analysten setzen objektive und innovative Methoden für institutionelle und private Kunden in aller Welt ein.

Wir erzielten im Jahr 2005 ein Einkommen von 1,2 Mrd. US\$ auf Erträge von 8,7 Mrd. US\$.

Es ist nicht nur die Größe oder die Analysefähigkeit, die Global Wealth Management ausmacht. Erst die Kombination von beiden lässt uns herausragen und gibt dem Bereich die einzigartige Fähigkeit, unseren Kunden Wissen, Rat und Lösungen zum Erreichen ihrer finanziellen Ziele an die Hand zu geben.

FÜR DIE KUNDEN EINTRETEN

Der Einsatz für den Kunden steht bei der Strategie von Global Wealth Management im Mittelpunkt. Unser Ziel ist nicht einfach nur der Verkauf von Anlageprodukten, sondern wir möchten unseren Kunden helfen, sich in der komplexen und sich ständig ändernden Flut von Optionen zurecht zu finden und ihre Finanzen erfolgreich zu verwalten.

Der Verkauf des Geschäftsbereichs Asset Management an Legg Mason im Austausch für den Bereich Wealth Management von Legg Mason im Jahr 2005 unterstreicht dieses Prinzip auf eindrucksvolle Weise. Dieser Handel stellte einen Wendepunkt in der Wealth Management-Branche dar: Mit dem Verkauf unseres internen Asset Management-Bereichs räumten wir mögliche oder scheinbare Konflikte aus der Welt und bekräftigten unsere Verpflichtung, unsere Kunden mit den besten Wealth Management-Lösungen zu versorgen.

Ganz im Sinne unseres Einsatzes für die Kunden führten wir 2005 Smith Barney Advisor ein. Das Programm hilft Kunden bei der Verwaltung ihrer Konten anhand von Richtlinien für die Verteilung ihres Vermögens, die in Beratung mit ihrem Finanzberater bei Smith Barney entwickelt wurden. Bei

diesem Modell besteht die einzige Aufgabe des Finanzberaters darin, den Kunden fundierte Investitionsratschläge zu geben, und den Kunden wird, was besonders wichtig ist, eine Gebühr entsprechend der Kontengröße und nicht dem Transaktionsvolumen berechnet.

Die Reaktion unserer Kunden war überwältigend. Innerhalb von nur sieben Monaten wuchs unser Kundenvermögen bei Smith Barney Advisor auf über 3,5 Mrd. US\$ an. Wir beobachteten weiter eine starke Vorliebe für andere gebührenbasierte Dienstleistungen bei den Anlegern, und die Erträge aus Gebühren erreichten 2005 einen historischen Höchststand, der fast 50 Prozent des Gesamtertrags ausmachte.

The Citigroup Private Bank (CPB) konzentrierte sich ebenfalls auf den Einsatz für den Kunden – sie versorgt einige der einflussreichsten Unternehmer und Familien der Welt mit geistigem und finanziellem Kapital. Um diesen Kunden zum Erreichen ihrer finanziellen und geschäftlichen Ziele zu verhelfen, hat CPB Teams von Finanzspezialisten unter der Leitung von Private Bank-Mitarbeitern, die gemeinsam mit anderen Experten aus der gesamten Citigroup arbeiten, zusammengestellt, um sich auf die einzigartigen Bedürfnisse verschiedener wohlhabender Sektoren, wie Anwaltskanzleien,

Immobilienunternehmer, Finanzsponsoren und Unternehmer zu konzentrieren.

CPB hat beispielsweise eine spezielle Methode entwickelt, um Kunden zu betreuen, die über Vermögen in Verbindung mit Immobilienbesitz verfügen. Diese Kunden profitieren von unserem Fachwissen in der Finanzierung von Immobilien, hochmodernen Anlagentechniken und Risikomanagementstrategien, die eigens auf immobilienstarke Portfolios ausgerichtet sind. Eine ähnliche Spezialisierung auf Anwälte und deren einzigartige Bedürfnisse gibt es bei CPB bereits seit über 30 Jahren.

Obwohl die Herangehensweisen der CPB im Kundenservice je nach den verschiedenen Vermögensquellen anders ausgerichtet sind, können alle Kunden mit hohem Eigenkapital bei Global Wealth Management eine Reihe von innovativen und exklusiven Dienstleistungen und Angeboten in Anspruch nehmen. Dazu gehören Tailored Group, die ganz persönlich zugeschnittene und optimierte Portfoliomanagementdienste bereitstellt, Global Hedge Strategies, ein Joint Venture mit Pacific Alternative Asset Management Company, das kundenspezifische Hedge-Fund-Portfolios anbietet, sowie unsere stabile globale Verwahrungsplattform, die sich die weltweite Präsenz der Citigroup zu Nutze macht und integrierte Verwahrungs- und Berichterstattungsdienste in 30 Ländern und 20 verschiedenen Währungen bietet.

INTELLEKTUELLE RICHTUNGSWEISUNG

Global Wealth Management baute im Jahr 2005 auch die Basis seines geistigen Kapitals weiter aus. Indem wir die Größe und die Ressourcen der Citigroup und unseres gesamten Sektors

ausnutzten, konnten wir mehr in die Geschäftsbereiche investieren und unsere Leistung für Kunden und Aktionäre verbessern.

Ein Beispiel dafür ist der weitere Ausbau unserer globalen Kapazitäten zur Anlagenanalyse. Dieser Geschäftsbereich ist bereits einer der stabilsten der Branche und verfügt jetzt über mehr als 300 Analysten und Strategen, die etwa 2.800 Aktien weltweit abdecken, welche zusammengenommen ca. 90 Prozent der Marktkapitalisierung der wichtigsten globalen Indices ausmachen.

Auch der Name änderte sich im Laufe des Jahres – Smith Barney Global Equity Research wurde in Citigroup Investment Research (CIR) umbenannt. Diese Änderung baut auf den Ruf und den starken globalen Markennamen der Citigroup auf und spiegelt das wachsende Geschäftsportfolio des Teams wider – ähnlich wie die Anbindung von Corporate Bond Research, das zuvor in unseren Bereichen Corporate and Investment Banking untergebracht war.

Im Jahr 2005 gründeten wir eine sektorenweite Investitionsstelle, die eine Gesamtübersicht über die Wirtschaft, die Märkte und Anlagenverteilung entwickelt und dann gemeinsam mit unseren externen Fachleuten aus diesen Daten wirkungsvolle Kundenlösungen erarbeitet. Dieser Überblick wird von führenden Fachleuten innerhalb der Citigroup und an der Wall Street erstellt und ist ein grundlegender Bestandteil unseres Dienstleistungsmodells im Einsatz für die Kunden.

nzelpersonen und Familien mit hohem Eigenkapital...Privatpersonen...Institutionen...



„Ganzheitliches Private Banking mit einem Schuss Investmentbanking - danach suche ich bei einem Vermögensverwalter. Das persönliche Vermögen eines Menschen ist untrennbar mit seinen geschäftlichen Interessen verbunden. Die Citigroup versteht das sehr gut.“

RAYMOND SOONG, VORSITZENDER, LITE-ON GROUP, ASIEN

Wir stellten 2005 einem großen Kundenstamm in den Vereinigten Staaten Whole Net Worth vor, unser Rahmensystem zur Aufteilung der Vermögenswerte, das sämtliche Wertklassen umfasst – darunter auch alternative Vermögenswerte wie Hedge Funds, Privatkapital und Immobilien. Das Modell wurde im Laufe des Jahres noch verfeinert und somit noch nützlicher für Kunden in aller Welt.

Außerdem haben wir erheblich in die Förderung des intellektuellen Führungsverhaltens bei unseren Mitarbeitern investiert, indem wir unsere beruflichen Fortbildungs- und Akkreditierungsprogramme in allen unseren Geschäftsbereichen erweiterten.

UNSERE REICHWEITE VERGRÖßERN, UNSERE BEZIEHUNGEN VERTIEFEN

Neben dem Ausbau dieser Initiativen werden wir uns im Jahr 2006 verstärkt auf die Märkte außerhalb der USA konzentrieren. Insbesondere werden wir Citigroup Wealth Advisors (die Unternehmungen von Smith Barney außerhalb der Vereinigten Staaten) erweitern und die örtliche Präsenz der Citigroup Private Bank in drei

Schlüsselländern ausdehnen: Indien, Brasilien und Großbritannien.

Beim weiteren Ausbau dieser globalen Verbreitung machen wir uns auch weiterhin das unerreichte Potential und Wissen sowie den Zugang der Citigroup im Interesse unserer Kunden zu Nutze. Wir sind davon überzeugt, dass wir, indem wir unser offen gestaltetes und den Kunden verpflichtetes Betreuungsmodell mit dem erstklassigen geistigen Kapital verbinden, das in CIR und an anderen Stellen innerhalb von Global Wealth Management liegt, in der einzigartigen Lage sind, tiefe und dauerhafte Beziehungen mit Kunden aller Vermögensstufen aufzubauen und das weltweit am meisten bevorzugte Unternehmen für Vermögensmanagement zu werden.



C = Breite Produktpalette

„Der Umgang mit Kunden ist **stets von Aufklärung geprägt**. Unsere Kunden müssen sowohl die Vorteile als auch die Risiken für ihr Portfolio verstehen, die eine Investition in alternative Werte mit sich bringt, bevor sie ihre Entscheidung treffen. Wir können sie darin unterstützen, indem wir ihnen die Produktpalette, das quantitative Wissen unseres Analyistenteam für die Vermögensverteilung und das qualitative Wissen unserer Profis im Investmentzentrum bieten.“

MAUREEN O'TOOLE, CITIGROUP ALTERNATIVE INVESTMENTS, MANAGING DIRECTOR, LEITERIN DES BEREICHS HIGH-NET-WORTH SALES, NORD-, MITTEL- UND SÜDAMERIKA.

Citigroup Alternative Investments (CAI) verwaltet heute eine breite Produktpalette in fünf alternativen Vermögensklassen: Privatkapital, Hedge Fonds, Immobilien, strukturierte Produkte und verwaltete Termingeschäfte.

Als einer der größten alternativen Vermögensverwalter der Welt verfügt Citigroup Alternative Investments (CAI) über ein verwaltetes Kapital von 37,6 Mrd. US\$ und mehr als 100 Mrd. US\$ in Fremdfinanzierung. CAI verwaltet das Eigenkapital des Unternehmens sowie Kapital institutioneller und kapitalstarker Kunden. Unsere starke Leistung im Jahr 2005 brachte uns ein Rekordnettoeinkommen von 1,4 Mrd. US\$, 87 Prozent höher als 2004, auf Erträge von 3,4 Mrd. US\$ ein.

CAI ist eine der umfassendsten und am stärksten integrierten alternativen Investitionsplattformen in der Finanzdienstleistungsbranche. Wir verwalten eine breite Produktpalette in fünf Vermögensklassen: Privatkapital, Hedge Fonds, Immobilien, strukturierte Produkte und verwaltete Termingeschäfte. Mit 12 Investmentzentren haben wir uns zum Ziel gesetzt, es unseren Investmentteams zu ermöglichen, durch ihr unternehmerisches Können Chancen wahrzunehmen, und dabei gleichzeitig die unvergleichlichen geistigen, betrieblichen und finanziellen Ressourcen der Citigroup auszunutzen.

STRATEGIE UND ZIELSETZUNG

Unser Ziel ist es, die weltweit führende alternative Investmentplattform zu werden, und wir haben ein einzigartiges Geschäftsmodell entworfen, um dieses Ziel zu erreichen. Dieses Modell ist von sechs Eigenschaften geprägt:

Eigenes Anlagekapital gemeinsam mit Kundenkapital investieren CAI verwaltet 12,2 Mrd. US\$ der Eigeninvestitionen des Unternehmens. Somit befinden sich die Interessen der Citigroup mit denen der Anleger im Einklang. Unsere Denkweise ist in erster Linie die eines Anlegers, der sich darauf konzentriert, die attraktivsten

Investmentchancen zu finden, und dann erst entwickeln wir Produkte, damit Kunden in aller Welt mit uns gemeinsam investieren können. Beispielsweise kaufte unsere Immobiliengruppe 2005 eine Beteiligung an der Deutschen Annington Immobilien Gruppe, der größten Immobiliengesellschaft in Deutschland. Daraufhin investierten Kunden ebenfalls in dieses bahnbrechende Geschäft.

Unsere Investmentprodukte zogen 2005 neues Drittkapital in Höhe von 6,2 Mrd. US\$ an, wovon mehr als die Hälfte nicht aus den Vereinigten Staaten stammte.

Eine Tradition innovativer Produkte

Um hervorragenden Ertrag zu erzielen, ist es ausschlaggebend, Leitmotive zu erkennen, bevor andere es tun. Die Citigroup verfügt über eine lange Geschichte der Vorreiterschaft und Innovation bei alternativen Investitionen. Bereits in den 60er Jahren waren wir im Bereich Privatkapital tätig. Zehn Jahre später leisteten wir mit einem der ersten verwalteten Termingeschäft-Programme Pionierarbeit. Ende der 80er Jahre stellten wir als eines der ersten Unternehmen strukturierte Kreditprodukte vor, und Anfang der 90er unsere erste Hedge-Fonds-Plattform.

Integrierte, breit gefächerte Plattform

Durch das breite Angebot unserer alternativen Investmentplattform können wir zeitgemäße Anlageschemen verfolgen und dabei unsere Objektivität bewahren. Im Gegensatz zu enger gefassten Investmentplattformen hilft uns unsere Bandbreite, objektiv zu bleiben. Wir können die relative Attraktivität verschiedener Vermögensklassen vergleichen und besser beurteilen, welche Möglichkeiten zu einem gegebenen Zeitpunkt am günstigsten sind.

Starke globale Vertriebsstruktur

Zu unseren Drittanlegern gehören Institutionen und Einzelpersonen mit hohem Eigenkapital. Unser 50-köpfiges Vertriebs- und Marketingteam an Standorten in aller Welt betreut die verschiedensten Kunden, darunter Rentenfonds, Schenkungen, Versicherungsgesellschaften, Banken und Privatpersonen bei deren Planungen, und legt ihnen dar, welche Rolle CAI-Produkte in ihren Portfolios spielen. Darüber hinaus arbeiten wir eng mit unseren Geschäftsbereichen Global Wealth Management, Corporate and Investment Banking und Global Consumer zusammen, um die Vertriebsstruktur der Citigroup voll auszunutzen.

Service und Kontrolle von Weltklasse

Wer ein Investmentgeschäft von Weltklasse aufbauen will, benötigt starke Kapazitäten in den Bereichen Recht, Steuern, Informationstechnologie und Buchhaltung, damit die Investmentteams das tun können, worin sie am besten sind, nämlich sich auf die Investitionen zu konzentrieren. Neben den Citigroup-eigenen Stellen Risikomanagement, Compliance und Innenrevision werden unsere Investmentzentren auch von zahlreichen Behörden kontrolliert.

Investmentleistung im Blickpunkt

Letztendlich kommt es bei der Investitionsleistung am meisten auf die Urteilsfähigkeit der Investmentprofis an. Durch Zugriff auf Kapital, Vertriebsstärke und Informationen kann CAI erstklassige Mitarbeiter anwerben und halten. Allein im Jahr 2005 stellten wir über 150 begabte Investmentprofis für unser Team ein.



C = Größte globale Präsenz

„Angesichts der langen Geschichte der Citigroup und Banamex in Mexiko stellt die Partnerschaft mit Saber Cuenta ein natürliches Bündnis dar, das die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung von Kommunen in ganz Mexiko fördert. Indem wir Jugendlichen und Erwachsenen mit niedrigem Einkommen zu finanzieller Bildung, beruflichen Fähigkeiten, unternehmerischer Ausbildung und Zugang zu Finanzprodukten und –dienstleistungen verhelfen, **befähigen wir diese Menschen, eine bessere Zukunft** für sich selbst, ihre Familien und Gemeinschaften aufzubauen.“

ARTURO ZAPATA, VORSITZENDER, JA/IMPULSA, MEXIKO

Nicht staatliche/gemeinnützige Organisationen...Mikrofinanzierungsinstitute...

Die weit reichende globale Präsenz der Citigroup bringt die Verantwortung mit sich, in unserem Lebens- und Arbeitsumfeld positive Veränderungen herbeizuführen.

Die philanthropischen Spenden der Citigroup durch unsere Stiftung und unsere Geschäftsbereiche betragen im Jahr 2005 insgesamt über 126 Mio. US\$.

Im Laufe des Jahres unterstützten die Bereiche der Citigroup Familien und Kommunen mit niedrigem und bescheidenem Einkommen in den Vereinigten Staaten außerdem durch Finanzierung und weitere Investitionen in Höhe von insgesamt fast 35 Mrd. US\$. Um sicherzustellen, dass solchen Familien Geld für den Kauf eines Eigenheims zur Verfügung steht, hat die Citigroup in den Vereinigten Staaten bis 2010 200 Mrd. US\$ für erschwingliche Hypotheken bereitgestellt. Ende 2005 hatten wir bereits fast 110 Mrd. US\$ des Gesamtbetrags vergeben.

Im Jahr 2005 wurde die Zugehörigkeit der Citigroup zum Dow Jones Sustainability World Index, der Unternehmen anerkennt, die sich bei ihrer Leistung für die Umwelt, das Soziale und die Wirtschaft in den obersten 10 Prozent befinden, erneut bestätigt. Auch im FTSE4Good Index wurden wir bestätigt, da wir besondere Kriterien im Bezug auf Umweltfreundlichkeit, soziales Unternehmensengagement, Aktionärgewinn und Unterstützung der Menschenrechte erfüllten.

FINANZIELLE BILDUNG

Im Rahmen unseres 2004 gegebenen Versprechens, im Laufe von 10 Jahren die finanzielle Bildung mit 200 Mio. US\$ zu fördern, vergab die Citigroup weltweit Darlehen und Sponsoring im Wert von fast 30 Mio. US\$. Zu den Programmen gehörte unter anderem eine neue Kampagne unter dem Titel „The Adventures of Agent Penny and Will Power“, die fast 50.000 Kinder in Asien erreichte. Zusätzlich förderten unsere Geschäftsbereiche Maßnahmen wie Saber Cuenta: Knowledge Counts, ein landesweites Gemeinschaftsprojekt in Mexiko zwi-



ALEX COUNTS, PRÄSIDENT UND CEO, GRAMEEN FOUNDATION USA

„Mit Unterstützung der Citigroup Foundation in Höhe von etwa 2,6 Mio. US\$ seit unserer Gründung im Jahr 1997 hat die Grameen Foundation USA hunderten von armen Familien Zugang zu Mikrofinanzierung und innovativen Technologien verschafft, damit sie ihre Armut schneller überwinden können.“

schen Banamex, Kommunalregierungen und nicht staatlichen Stellen, das breiten mexikanischen Bevölkerungsgruppen mit Anstellungsprogrammen, Unternehmerrausbildung und finanzieller Bildung zugute kommt.

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

Als eines der Gründungsmitglieder der Äquatorprinzipien verstärkte die Citigroup ihren Einsatz für die einheitliche Umsetzung der Prinzipien durch die Überarbeitung unserer Risikoricthlinien und die Verbesserung unserer Ausbildung bezüglich Umwelt- und Sozialrisikomanagement. Die Äquatorprinzipien sind freiwillige Leitlinien, die sich an den Grundsätzen der World Bank und der International Finance Corporation orientieren, um die Umwelt- und Sozialrisiken bei der Finanzierung von Entwicklungsprojekten abzuschätzen.

Das Sustainable Development Investment Private Equity Program investierte 2005 in Balrampur Chini Mills, Ltd., um die Herstellung von Ethanol als Treibstoffzusatz zu steigern. Die Citigroup verpflichtet sich außerdem, ihren Ausstoß von Treibhausgasen bis 2011 weltweit um 10 Prozent zu verringern.

PHILANTHROPIE UND EHRENAMTLICHE TÄTIGKEITEN

Als einer der großen Förderer der Mikrofinanzierung im privaten Sektor stellte die Citigroup Foundation in den letzten fünf Jahren weltweit Gelder in Höhe von fast 27 Mio. US\$ für Mikrofinanzierungsinstitute (MFIs) und MFI-Netzwerke bereit.

Weiterhin unterstützten wir im Jahr 2005 die ehrenamtlichen kommunalen Aktivitäten unserer Mitarbeiter, und viele von ihnen halfen Gemeinden, die von Naturkatastrophen heimgesucht worden waren – in Pakistan, Südasien, den Vereinigten Staaten und Lateinamerika. Wir wendeten über 30 Mio. US\$ für Katastrophenhilfe und den Wiederaufbau in den betroffenen Gebieten auf.

Unser Vorsitzender Sandy Weill war eine von fünf Persönlichkeiten aus dem privaten Sektor der USA, die gebeten wurden, eine groß angelegte Hilfsmittelsammlung zu leiten, um den vom Erdbeben in Südasien betroffenen Menschen zu helfen. Die Citigroup, die Citigroup Foundation und unsere Mitarbeiter verpflichteten sich mit bis zu 7 Mio. US\$ für die Hilfsaktion und leisteten ehrenamtliche Arbeit.

Auszeichnungen

Auch im Jahr 2005 wurde die Citigroup wieder von unabhängigen Organisationen, den Medien und Anlegern als Branchenführer ausgezeichnet. Nachfolgend sind einige dieser Auszeichnungen aufgelistet:

ALTERNATIVE INVESTMENT NEWS

Institutional Manager of the Year

ASIAMONEY

Best Private Bank, Asia-Pacific

THE ASSET

Bank of the Year

Best Bond House

Best Loan House

THE BANKER

Best FX House, the Americas

Americas Securitization House

THE BANKER TECHNOLOGY AWARDS

Winner, Back-Office Technology:
Citigroup Asset Manager

Solutions for Separately Managed
Accounts

BOND BUYER

Deal of the Year–San Jose
Redevelopment Agency Bond

EUROMONEY

Best Bank, Latin America

Best Debt House, Australia

Best Bank, Mexico

Best Private Bank, Latin America

Best Private Bank, The Philippines

Best Private Bank, Taiwan

Best Private Bank, Thailand

Best Private Bank, Middle East

Best Private Bank, Bahrain

World's Best Cash Management Bank
(7. Jahr in Folge)

EUROMONEY ISLAMIC FINANCE AWARDS

Best International Bank–Sukuk House

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE

Best Debt House, CEEMEA

Best Investor Services, CEEMEA

Best at Risk and Cash Management,
CEEMEA

Best Debt House, Middle East

FINANCE ASIA

Bank of the Year

Best Loan House

Best Cash Management Bank

Best Secondary Deal

Best IPO

Best Foreign Commercial Bank, Australia

GLOBAL CUSTODIAN HEDGE FUND ADMINISTRATION SURVEY

Best in Class for Mutual Funds and
Hedge Funds

GLOBAL FINANCE

Best Internet Bank

Best Corporate & Investment Internet
Bank

Best Investment Bank, Middle East/
Africa

Best Bank for North American Equity
Derivatives

Best Emerging Market Bank,
Latin America

Best M&A Advisor in Russia

Best Global Debt Bank

IFR

Best Emerging Market Loan House,
EMEA

Best Loan House, Latin America

Best Loan, Latin America

Best Asia Pacific Loan House

Loan House of the Year, China

Loan House of the Year, Hong Kong

Equity House of the Year, India

Bond House of the Year, Singapore

Equity House of the Year, South Korea

Best AP Domestic Bond, Wells Fargo &
Company's A\$2 billion fixed/float rate

IFR ASIA

Best Loan House

INSTO

Deal of the Year, BHP Billiton's US\$7.3
billion acquisition of WMC Resources

INVESTMENT DEALERS' DIGEST: DEALS OF THE YEAR

Overall Deal/Private Equity Deal:
Sungard LBO

FIG Deal of the Year: Citigroup Swap
with Legg Mason

Healthcare Deal: Emory University

LATIN FINANCE

Best Syndicated Loan

Best Cross-Border M&A

Best Syndicated Loan–Techint
\$1.38B loan

Best Project Finance–Mexico City
International Airport

STARMINE BROKER RANKINGS

Best Stock Picking (Citigroup Investment
Research), France,
The Netherlands

Most Award-Winning Broker in U.S.–
Citigroup Investment Research

THOMSON DEAL WATCH

Best Equity Deal, Japan (Bank of
Yokohama)

Best Equity-Linked Bond, Domestic Deal,
Japan (Sankyo Tateyama Holdings)

Best Asset-Backed Securities Deal,
Japan (Chuo Mitsui Trust & Banking)

TRADE AND FORFEITING REVIEW

Best Provider of Plain Vanilla Trade
Finance

TRADE FINANCE

Best Trade Bank, Asia

Best Structured Trade Bank, Asia

TREASURY AND RISK MANAGEMENT

Best International Cash Management
Bank

WORTH

Top 100 Wealth Advisors (Citigroup
Global Wealth Management war mit
fünf Vermögensberatern auf der Liste
vertreten)



Sechs Citigroup Country Officers (CCOs), die am jährlichen CCO-Forum teilnahmen, das kürzlich unter der Leitung von Stephen Long, Präsident des Bereichs International Operations der Citigroup (dritter von rechts), in New York stattfand. (v. l. n. r.): Gladys Coupet (Haiti), Emeka Emuwa (Nigeria), Yung-Ku Ha [Korea (Süd-)], Susan Harnett (Deutschland), Stephen Long, Mohammed Al-Shroogi (Bahrain), und Slawomir Sikora (Polen).

Die Geschichte der Citigroup reicht fast 200 Jahre zurück, und heute sind wir in über 100 Ländern tätig. Der Markt für Finanzdienstleistungen befindet sich in rasantem Wachstum und das zu einem großen Teil außerhalb der Vereinigten Staaten. Die sich bietenden Wachstumschancen sind enorm, und unsere Citigroup Country Officers spielen eine wichtige Rolle in unserer Wachstumsstrategie. Sie vertreten die Citigroup sowohl in der Öffentlichkeit als auch gegenüber den Aufsichtsbehörden in ihren Ländern und nehmen eine führende Stellung im Ausbau und Schutz des Unternehmens Citigroup in aller Welt ein.

CITIGROUP COUNTRY OFFICERS

Ägypten Michel Accad	Chile João Miranda	Großbritannien Michael J. Kirkwood	Kamerun Asif Zaidi	Neuseeland Mark A. Fitzgerald	Sambia Rajaram Venkatraman	Tunesien David Garner
Algerien Kamel B. Driss	China Richard D. Stanley	Guam Ajay Kashyap	Kanada Kenneth E. Quinn	Niederlande Chris Devries	Senegal Charles Kie	Türkei Steve Bideshi
Argentinien Juan Bruchou	Costa Rica Jorge Mora	Guatemala Juan A. Miro	Kanalinseln (Jersey) Clive S. Jones	Nigeria Emeka Emuwa	Singapur Catherine Weir	Uganda Shirish Bhide
Aruba <i>Siehe Venezuela</i>	Dänemark Mark Luscombe	Haiti Gladys M. Coupet	Kasachstan Daniel J. Connelly	Norwegen Pål Rokke	Slowakei Igor Tham	Ukraine Nadir Shaikh
Australien Les Matheson	Deutschland Susan S. Harnett	Honduras José Luis Cortés	Kenia Ade Ayeyemi	Österreich Helmut Gottlieb	Schweden Jan Belfrage	Ungarn N. N.
Bahamas Margaret A. Butler	Dominikanische Republik Máximo R. Vidal	Hongkong T.C. Chan	Kolumbien Franco Moccia	Pakistan Zubyr Soomro	Schweiz Per Etholm	Uruguay Daniel Varese
Bahrain Mohammed E. Al-Shroogi	Ecuador Bernado J. Chacin	Indien Sanjay Nayar	Kongo Michel Losembe	Panama Francisco Conto	Spanien Sergio de Horna	Venezuela Francisco Aristeguieta
Bangladesch Mamun Rashid	El Salvador Gjis Bert Veltman	Indonesien Peter B. Eliot	Korea (Süd-) Yung-Ku Ha	Paraguay Ignacio Morello	Sri Lanka Kapila Jayawardena	Vereinigte Arabische Emirate Sajjad Razvi
Barbados <i>Siehe Trinidad</i>	Elfenbeinküste N. N.	Irland Aidan M. Brady	Libanon Walter Siouffi	Peru Constantino Gotsis	Südafrika Zdenek Turek	Vietnam Charly Madan
Belgien José de Peñaranda de Franchimont	Finnland Kari Laukkanen	Israel Gus Felix	Luxemburg Marc Pecquet	Philippinen Sanjiv Vohra	Taiwan Morris Li	Jungferninseln <i>Siehe Puerto Rico</i>
Bolivien Federico Elewaut	Frankreich Jean-Claude Gruffat	Italien Giuliano Malacarne	Macau <i>Siehe Hongkong</i>	Polen Slawomir S. Sikora	Tansania Mayank Malik	
Brasilien Gustavo Marin	Gabun Funmi Ade-Ajayi	Jamaika Peter Moses	Malaysia Piyush Gupta	Portugal Paulo Gray	Thailand Gary Newman	
Brunei Glen R. Rase	Ghana Joseph Carasso	Japan Douglas L. Peterson	Marokko Nuhad K. Saliba	Puerto Rico Alvaro Jaramillo	Trinidad/Tobago Dennis Evans	
Bulgarien Amin Manekia	Griechenland Christos Sorotos	Jordanien Ziyad A. Akrouk	Mexiko Manuel Medina-Mora	Rumänien Shahmir Khaliq	Tschechische Republik Javed Kureishi	
		Kaimaninseln <i>Siehe Bahamas</i>		Russland Mark T. Robinson		

Hinweis: Länder und Gebiete, in denen die Citigroup zwar tätig ist, aber keinen designierten Citigroup Country Officer hat, sind in obiger Auflistung nicht enthalten.

Unternehmensleitung

BOARD OF DIRECTORS

C. Michael Armstrong

Chairman, Board of Trustees
Johns Hopkins Medicine, Health
Systems & Hospital

Alain J.P. Belda

Chairman & CEO, Alcoa Inc.

George David

Chairman & CEO, United
Technologies Corporation

Kenneth T. Derr

Chairman, Retired, Chevron
Corporation

John M. Deutch

Institute Professor, Massachusetts
Institute of Technology

Roberto Hernández Ramírez

Chairman, Banco Nacional de
Mexico

Ann Dibble Jordan

Consultant

Klaus Kleinfeld

President & CEO, Siemens AG

Andrew N. Liveris

President, CEO, and Chairman-Elect
The Dow Chemical Company

Dudley C. Mecum

Managing Director, Capricorn
Holdings, LLC

Anne Mulcahy

Chairman & CEO, Xerox
Corporation

Richard D. Parsons

Chairman & CEO, Time Warner Inc.

Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

Judith Rodin

President, Rockefeller Foundation

Robert E. Rubin □

Director & Chairman Executive
Committee; Member, Office of the
Chairman, Citigroup Inc.

Franklin A. Thomas

Consultant, The Study Group

Sanford I. Weill

Chairman, Citigroup Inc.

HONORARY DIRECTOR

The Honorable Gerald R. Ford

Former President of the United States

MANAGEMENT COMMITTEE

Ellen Alemany †□

CEO, Global Transaction Services
Corporate & Investment Banking

Raul Anaya *

Head, Global Consumer Group
Latin America

Shirish Apte

CEO, Central Eastern Europe,
Middle East & Africa, Corporate
& Investment Banking

Cindy Armine

Chief Compliance Officer
Global Wealth Management

William A. Arnold

CFO, Citigroup Alternative
Investments

Vikram A. Atal *

Chairman & CEO, Citi Cards
Global Consumer Group

Suneel Bakhshi †

Head, Emerging Markets Corporate
Bank, Corporate and Investment
Banking

Ajay Banga *+□

Chairman & CEO, Global
Consumer Group-International

Randolph H. Barker †

Co-Head, Global Fixed Income
Corporate and Investment Banking

Dean Barr

Head of Liquid Investments
Citigroup Alternative Investments

Vicky Bindra *

EVP, International Customer
Franchise & CitiBusiness
Global Consumer Group

Stephen Bird *

CEO, Consumer Finance
and Credit Cards, Japan
Global Consumer Group

Sir Win Bischoff □

Chairman, Citigroup Europe

David C. Bushnell +□

Senior Risk Officer
Citigroup Inc.

Nicholas E. Calio □

SVP, Global Government Affairs
Citigroup Inc.

Michael A. Carpenter □

Chairman & CEO
Citigroup Alternative Investments

Geoffrey O. Coley †

Co-Head, Global Fixed Income
Corporate and Investment Banking

Michael L. Corbat †

Head, Global Relationship Bank
Corporate and Investment Banking

Julio A. de Quesada

Head, Corporate and Investment
Banking, Mexico

John L. Donnelly †

Head, Human Resources &
Corporate Affairs, Corporate and
Investment Banking

Robert Druskin †□

President & CEO, Corporate and
Investment Banking

James Duffy *

Senior Human Resources Officer
Global Consumer Group

Michael R. Dunn *□

CFO & COO
Global Consumer Group

Augusto Escalante Juanes *

Corporate Director, Payment
Instruments & Marketing, Banamex,
Global Consumer Group

James A. Forese †

Head, Global Equities, Corporate
and Investment Banking

Steven J. Freiberg *+□

Chairman & CEO, Global
Consumer Group-North America

Richard Garside *

COO, North America
Operations & Technology
Global Consumer Group

John Gerspach

Controller, Chief Accounting
Officer, Citigroup Inc.

Edith Ginsberg

Senior Human Resources Officer
Corporate Center

Edward F. Greene †

General Counsel
Corporate and Investment Banking

Paul C. Guidone •

Chief Investment Officer
Global Wealth Management

Yung-Ku Ha

CEO, Citibank Korea Inc.

Marianne Laing Hay •

CEO Europe
Global Wealth Management

Michael S. Helfer □

General Counsel
Corporate Secretary
Citigroup Inc.

Bonnie Howard □

Chief Auditor
Citigroup Inc.

Leah C. Johnson

Director, Public Affairs
Citigroup Inc.

Charles D. Johnston *□

President & CEO
Global Private Client Group
Global Wealth Management

Mark Joiner •

CFO, Head, Strategy and M&A
Global Wealth Management

Lewis B. Kaden □

Vice Chairman, Chief Administrative
Officer, Citigroup Inc.

William Kennedy •

Managing Director
Director, Citigroup
Investment Research
Global Wealth Management

Kevin M. Kessinger +□

Chief Operations & Technology
Officer, Citigroup Inc.

Michael Klein †□

CEO, Global Banking, Corporate
and Investment Banking;
Vice Chairman, Citibank
International plc

Peter Knitzer *

Head, Customer Franchise
Management, NA
Global Consumer Group

Damian M. Kozlowski *□

CEO, The Citigroup Private Bank
Global Wealth Management

Sallie L. Krawcheck +□

CFO, Citigroup Inc.

Maria Louise (Marisa) Lago †

Chief Compliance Officer
Corporate and Investment Banking

Robin Leopold •

Senior Human Resources Officer
Global Wealth Management

Carl E. Levinson *

President & CEO
Consumer Lending Group
Global Consumer Group

Stephen H. Long +□

President, International Operations
Citigroup Inc.

David Lowman *

President & CEO
CitiFinancial International
Global Consumer Group

Alan MacDonald +†

COO, Global Banking, Corporate
and Investment Banking;
Vice-Chairman, Citibank N.A.

Thomas G. Maheras †□

CEO, Global Capital Markets
Corporate and Investment Banking

Gustavo Marin †

CEO, Citigroup Brazil

Maura Markus *

President, Citibank North America
Global Consumer Group

Faith L. Massingale *

Head, International Cards
Global Consumer Group

Raymond J. McGuire †

Co-Head, Global Investment
Banking, Corporate and
Investment Banking

Manuel Medina-Mora □

Chairman & CEO, Latin America
& Mexico; CEO, Banamex

William J. Mills †□

CEO, Europe, Middle East, and
Africa, Corporate and Investment
Banking

Hans Morris †□

CFO, Head of Technology and
Operations, Corporate and
Investment Banking

Robert Morse †□

CEO, Asia Pacific, Corporate and
Investment Banking

R. Russell Morton

Director, Global Private Client
Branches, Global Wealth Management

Stephanie B. Mudick *

General Counsel
Global Consumer Group

Jessica A. Palmer †

Head, Risk Management
Corporate and Investment Banking

Steffen Parratt

Head, Planning & Analysis and
Capital Allocation, Citigroup Inc.

Douglas L. Peterson □

CEO, Citigroup Japan; Chairman
& CEO, Citibank Japan

Joyce A. Phillips *

Head, International Retail Bank
Global Consumer Group

Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

Raymond J. Quinlan *□

President & CEO
North American Retail Distribution
Global Consumer Group

Fernando Quiroz Robles †

Head, Latin America, Corporate and
Investment Banking

Amy J. Radin *

Chief Innovation Officer
Global Consumer Group

William R. Rhodes +□

Chairman, President & CEO
Citibank N.A.; Senior Vice
Chairman, Citigroup Inc.

Saul M. Rosen

Chief Tax Officer
Citigroup Inc.

Robert E. Rubin □

Director & Chairman, Executive
Committee; Member, Office of the
Chairman, Citigroup Inc.

Michael Schlein □

SVP, Global Corporate Affairs,
Human Resources and Business
Practices, Citigroup Inc.

Tom Schwartz •

Head, Risk Management
Global Wealth Management

Frits Seegers *□

CEO, Europe, Middle East, and
Africa, Global Consumer Group

Deepak Sharma •

CEO, Asia Pacific & Middle
East Region, Global Wealth
Management

Michael J. Sharp •

General Counsel
Global Wealth Management

Jane C. Sherburne

Senior Deputy General Counsel
Citigroup Inc.

Zion Shohet □

Head, Strategy and M&A
Citigroup Inc.

Slawomir S. Sikora

CEO, Poland
CEO, Bank Handlowy w
Warszawie S.A.

Richard D. Stanley

CEO, China
Citigroup Inc.

Sheree Stomberg •

Managing Director
Head, Operations & Technology
Global Wealth Management

Todd S. Thomson +□□

Chairman & CEO
Global Wealth Management

Arthur H. Tildesley

Director, Investor Relations
Citigroup Inc.

Alexander G. van Tienhoven •

President, Latin America Region
The Citigroup Private Bank
Global Wealth Management

Ashok Vaswani *□

CEO, Asia Pacific
Global Consumer Group

Alberto J. Verme †

Co-Head, Global Investment
Banking, Corporate and Investment
Banking

Stephen Volk †□

Vice Chairman, Citigroup Inc.

Michael D. Weitzman *

Head, International Operations
& Technology, Global Consumer
Group

Simon Williams *

Chief Risk Officer
Global Consumer Group

Martin J. Wong

Chief Compliance Officer
Citigroup Inc.

Paco Ybarra †

Head, Global Emerging Markets
Sales & Trading, Corporate and
Investment Banking

Shengman Zhang

Chairman, Public Sector Group
Corporate and Investment Banking

Enrique Zorrilla Fullaondo *

Head, Commercial Markets,
Banamex, Global Consumer Group

**CITIGROUP INTERNATIONAL
ADVISORY BOARD****CHAIRMAN¹****James D. Wolfensohn KBE AO**

Chairman of Wolfensohn &
Company, L.L.C.
Citigroup Senior Advisor

MEMBERS**Mukesh D. Ambani**

Chairman & Managing Director
Reliance Industries Limited

Senator Howard H. Baker, Jr.

Former United States Ambassador,
Japan; Former United States Senate
Majority Leader

Cathleen Black

President, Hearst Magazines

Sir Peter Bonfield CBE FREng

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

Michael A. Carpenter □

Chairman & CEO
Citigroup Alternative Investments

John L. Clendenin

Former Chairman & CEO
BellSouth Corporation

Bertrand P. Collomb

Chairman, Lafarge S.A.

Luca Cordero di Montezemolo

Chairman, Fiat S.p.A.
Chairman and CEO, Ferrari S.p.A.
Chairman, Confindustria

Valentín Díez

Chairman, Mexican Businessmen
Council for Foreign Trade,
Investment and Technology;
Former Vice Chairman, CEO, Sales
and Marketing, Grupo Modelo,
S.A. de C.V.

Robert Druskin †□

President & CEO
Citigroup Corporate and
Investment Banking

John V. Faraci

Chairman & CEO
International Paper

Dr. Victor K. Fung

Chairman, Li & Fung Group

Richard J. Harrington

President & CEO
The Thomson Corporation

James M. Kilts

Vice Chairman of the Board,
Gillette, The Procter & Gamble
Company

Göran Lindahl

Member of the Board, Sony
Corporation and
Sony Ericsson Mobile Company

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

Chairman & CEO
Pfizer Inc

Robert L. Nardelli

Chairman, President & CEO
The Home Depot

Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

Hans W. Reich

Chairman of the Board of
Managing Directors
KfW Bankengruppe

Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle

CEO, Linde AG

William R. Rhodes +□

Chairman, President & CEO
Citibank, N.A.; Senior Vice
Chairman, Citigroup Inc.

Robert E. Rubin □

Director & Chairman, Executive
Committee; Member, Office of the
Chairman, Citigroup Inc.

Dr. H. Onno Ruding

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

Ekkehard D. Schulz

Chairman of the Executive Board
ThyssenKrupp AG

Morris Tabaksblat KBE

Former Chairman & CEO
Unilever NV

Sanford I. Weill

Chairman, Citigroup Inc.

Lorenzo H. Zambrano

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

* Mitglied der Global Consumer Planning Group † Mitglied der Corporate and Investment Banking Planning Group • Mitglied der Global Wealth Management Planning Group □ Mitglied der Citigroup Operating Committee + Vorstandsmitglied von Citicorp Holdings Inc./Citibank, N.A. Board of Directors

¹James D. Wolfensohn wird am 18. April 2006 Vorsitzender des International Advisory Board und ersetzt damit Sanford I. Weill, der Mitglied bleiben wird.

Finanzielle Highlights

BEREINIGTES EINKOMMEN DER CITIGROUP - PRODUKTÜBERSICHT

IN MIO. US\$

	2005	2004 ¹	VERÄNDERUNG IN %
EINKOMMEN DER BEREICHE			
GLOBAL CONSUMER			
U.S. Cards	\$2.754	\$3.562	(23)%
U.S. Retail Distribution	\$1.752	\$2.019	(13)
U.S. Consumer Lending	\$1.938	\$1.664	16
U.S. Commercial Business	\$729	\$765	(5)
Summe U.S. Consumer²	\$7.173	\$8.010	(10)%
International Cards	\$1.373	\$1.137	21%
International Consumer Finance	\$642	\$586	10
International Retail Banking	\$2.083	\$2.157	(3)
Summe International Consumer	\$4.098	\$3.880	6%
Sonstige ³	\$(374)	\$97	n. a.
Summe Global Consumer	\$10.897	11.987	(9)%
CORPORATE AND INVESTMENT BANKING			
Capital Markets and Banking	\$5.327	\$5.395	(1)%
Transaction Services	\$1.135	\$1.045	9
Sonstige ^{4,5}	\$433	\$(4.398)	n. a.
Summe Corporate and Investment Banking	\$6.895	\$2.042	n. a.
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT			
Smith Barney	\$871	\$891	(2)%
Private Bank ⁶	\$373	\$318	17
SUMME GLOBAL WEALTH MANAGEMENT	\$1.244	\$1.209	3%
CITIGROUP ALTERNATIVE INVESTMENTS	\$1.437	\$768	87%
CORPORATE SONSTIGE	\$(667)	\$48	n. a.
EINKOMMEN AUS DEM LAUFENDEN GESCHÄFTSBETRIEB	\$19.806	\$ 16.054	23%
EINKOMMEN AUS DEM EINGESTELLTEN GESCHÄFTSBETRIEB⁷	\$4.832	\$ 992	n. a.
KUMULATIVE WIRKUNG DER BUCHHALTUNGSUMSTELLUNG⁸	\$(49)	-	-
NETTOEINKOMMEN GESAMT	\$24.589	\$17.046	44%

¹ Neu gegliedert und an die Darstellung der aktuellen Periode angepasst.

² US-Angabe beinhaltet Kanada und Puerto Rico.

³ 2004 beinhaltet einen Nachsteuergewinn von 378 Mio. US\$ aus dem Verkauf der Samba Financial Group (Samba).

⁴ 2004 beinhaltet einen Nachsteuergewinn von 378 Mio. US\$ aus dem Verkauf von Samba und eine Nachsteuerbelastung von 4,95 Mrd. US\$ aus dem WorldCom-Vergleich und einer erhöhten Prozessrückstellung.

⁵ 2005 beinhaltet eine Nachsteuerauszahlung von 375 Mio. US\$ aus dem WorldCom-Vergleich und der Prozessrückstellung.

⁶ 2004 beinhaltet eine Nachsteuerbelastung von 244 Mio. US\$ aus der Schließung des Unternehmensbereichs Private Bank in Japan.

⁷ Beinhaltet einen Gewinn von 2,1 Mrd. US\$ aus dem Verkauf des Geschäftsbereichs Travelers Life and Annuities und einen Gewinn von 2,1 Mrd. US\$ aus dem Verkauf des Bereichs Asset Management.

⁸ Buchhaltungsumstellung im Jahr 2005 von (49) Mio. US\$ spiegelt die Einführung von FIN 47 wider.

n. a. - Nicht aussagekräftig

Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Σ' ευχαριστούμε شكراً
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Merci **Sandy, We have just one thing to say to you: Thank You.** Gracias
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler شكراً Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 **The Employees of Citigroup** شكراً
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You

