

Co roku korzystamy z możliwości jakie daje nam publikacja raportu by potwierdzić wyznawane przez naszą firmę wartości, zarówno te już przez nas realizowane jak i te do których aspirujemy. Ale znaczenie tych wartości zależy od stopnia ich wdrożenia w praktyce, a nie od sposobu ich opisania w dokumentach firmy. Tak jak to przedstawia niniejszy Raport Roczny, podejmujemy nowe kroki w celu realizacji wyznawanych przez nas wartości.

Jesteśmy firmą...

która stale skupia się na wzroście, z myślą o podwyższeniu zysków o liczbę dwucyfrową.

o orientacji globalnej, jednak głęboko zakorzenioną na każdym lokalnym rynku na którym działamy.

posiadającą znacznie zdywersyfikowaną bazę generowania zysków, pozwalającą nam na działanie w trudnych warunkach rynkowych.

z kapitałem zaangażowanym w działalność dającej wyższe marże, z których każda może samodzielnie generować rentowny wzrost.

której siły finansowej broni finansowa dyscyplina, pozwalając nam na podejmowanie ryzyka równoważonego możliwością realizacji atrakcyjnych możliwości.

która monitoruje swe koszty administracyjne, jednak wykazuje chęć mądrego inwestowania w infrastrukturę – powierzone nam pieniądze traktujemy jak nasze własne.

która wprowadza innowacje technologiczne, dostarczając najnowsze rozwiązania naszym klientom poprzez wielopłaszczyznowe platformy.

Cenimy sobie miejsce pracy...

które stara się zminimalizować biurokrację, promuje przedsiębiorczość a proces podejmowania decyzji oparty jest o styl 'otwartych drzwi' w zarządzaniu.

które promuje różnorodność, szczególnie w kontekście globalnego charakteru naszej działalności.

w którym pracownicy myślą i zachowują się jak właściciele, ponieważ rzeczywistość SA właścicielami.

w którym toleruje się błędy, przyznaje się do nich i je eliminuje zanim przekształcą się w prawdziwe problemy.

w którym ludzie awansują z powodu zasług a nie stażu pracy, a nagradza się ich w oparciu o wyniki związane z obszarem zadań które mogą osobiście kontrolować i na które mają wpływ.

w którym ludzie odnoszą się do siebie z szacunkiem i godnością.

którego pracownicy są przeświadczeni, że niezależnie od tego jak potężną i wielką staniemy się instytucją, każdy z nas może przyczynić się do jej sukcesu.

Cenimy ludzi...

którzy są osobiście zaangażowani w dobro firmy. Troszczą się o siebie wzajemnie, dbają o jakość naszych produktów i usług, a przede wszystkim cenią naszych klientów i udziałowców.

którzy wyznają w pracy zasady etyczne i starają się stale udoskonalać usługi świadczone swym klientom.

dla których praca zespołowa jest ważniejsza niż wewnętrzne rozgrywki.

którzy pełnią rolę autorytetów, doceniają sukcesy innych ludzi i przyjmują osobistą odpowiedzialność za porażki.

którzy wykazują energię i entuzjazm w pracy, jak również umiejętność głębokiej analizy i kreatywność, rozkwitając w atmosferze zmian, wyzwania i konkurencyjności.

którzy osiągają najwięcej, dążąc do doskonałości we wszystkim co robią.

Chcielibyśmy być firmą...

o najwyższych standardach moralnych i etycznych, codziennie pracującą na zdobycie zaufania klienta; firmą, która dotrzymuje słowa

o pozycji lidera wśród globalnych usług finansowych, przewodzącą na rynkach wszystkich ważniejszych naszych działalności oraz jedną z najpotężniejszych firm na świecie.

w której chcą pracować najlepsi ludzie oraz firmą z wyboru dla klientów

skupiającą się na kliencie, dostarczającą najwyższej jakości usług w zakresie ochrony i budowania sieci oddziałów

cieszącą się zaufaniem ludzi, realizującą swe obietnice i przedstawiającą wyniki w sposób dokładny i obiektywny.

służącą społeczeństwu, przyjmującą przywódczą rolę w każdej lokalnej społeczności w której działamy oraz poprawiającą warunki jej istnienia.

WYNIKI FINANSOWE W SKRÓCIE

Dochód netto Citigroup — w podziale na produkty

w milionach dolarów za wyjątkiem udziałów

	2002	2001	Zmiana w %
Dochód segmentu			
Globalna Grupa Detaliczna			
Karty	3 125 USD	2 536 USD	23%
Kredyty dla ludności	2 210	1 905	16
Bankowość detaliczna	3 230	2 508	29
Inne	(140)	(113)	(24)
Razem Globalna Grupa Detaliczna	8 425	6 836	23
Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny			
Rynki kapitałowe i bankowość	3 871	3 887	-
Usługi transakcyjne	521	407	28
Inne ¹	(1 363)	52	bez znaczenia
Razem Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny	3 029	4 346	(30)
Smith Barney (Grupa Bankowości Prywatnej)	722	767	(6)
Globalne Zarządzanie Inwestycjami			
Ubezpieczenie na życie i renty	836	836	-
Bankowość prywatna	456	368	24
Zarządzanie aktywami	521	392	33
Razem Globalne Zarządzanie Inwestycjami	1 813	1 596	14
Własna działalność inwestycyjna	(448)	318	bez znaczenia
Działalność korporacyjna/pozostałe	(93)	(634)	85
Dochód na realizowanych operacjach	13 448 USD	13 229 USD	2%
Dochód na zaprzestanych operacjach ²	1 875	1 055	78
Kumulacja zmian rachunkowych ³	(47)	(158)	70
Dochód netto	15 276 USD	14 126 USD	8%
Rozwodniony zysk na jedną akcję			
Operacje realizowane	2,59 USD	2,55 USD	2%
Dochód netto	2,94 USD	2,72 USD	8%
Przychód netto	71 308 USD	67 367 USD	6%
Zwrot na akcji zwykłej	18,6%	19,7%	

¹ Rok 2002 obejmuje 1,3 miliarda USD rezerwy po opodatkowaniu na ugodę i obciążenia regulacyjne i prawne.

² 20 sierpnia 2002, Citigroup zakończyła dystrybucję wśród udziałowców większościowego pakietu pozostałych udziałów w Travelers Property Casual Corp. (TPC). Po zakończeniu dystrybucji udziałów, Citigroup traktuje TPC jako operacje zaprzestane. Patrz Nota 4 do Skonsolidowanych Sprawozdań Finansowych.

³ Zmiana rachunkowa w 2002 roku w wysokości 47 milionów USD wynika z przyjęcia pozostałych przepisów SFAS 142. Zmiany rachunkowe z 2001 roku w wysokości 42 milionów USD i 116 milionów USD uwzględniają przyjęcie SFAS 133 i EITF wydanie 99–20. Patrz Nota 1 do Skonsolidowanych Sprawozdań Finansowych.



Szanowni Akcjonariusze!

Rok 2002 był chyba najtrudniejszym rokiem w najnowszej historii branży usług finansowych. W obliczu stale słabnących globalnych rynków kapitałowych, wielu z nas musiało zatrzymać się na chwilę i zastanowić nad sposobem prowadzenia biznesu i nad krokami, które należy podjąć, by zapewnić klientom odpowiedni poziom usług.

Problemy dotknęły całą branżę finansową w Stanach Zjednoczonych oraz wiele firm dostarczających usługi spoza branży. Jednak szybko okazało się, że te trudne czasy wymagają od nas uczciwej samooceny, oceny nie tyle wyznawanych przez nas wartości, ale sposobu ich realizacji. Standardy w branży finansowej podlegały intensywnym zmianom, a my musieliśmy nie tylko za tymi zmianami nadążyć, ale również wspomóc tworzenie nowych standardów.

Z dumą możemy dziś powiedzieć, że działaliśmy w sposób zdecydowany i uczciwy, nie czekając na nakazy zmian od organów władzy. (Patrz *Przywództwo w praktykach biznesowych*), chronologiczny zapis podjętych przez nas kroków, umieszczony na końcu niniejszego raportu). W grudniu zawarliśmy ramową ugodę z prawodawczymi

organami władzy USA dotyczącą kwestii prowadzonych dochodzeń, co umożliwi ich szybkie zakończenie.

Dziś firma nasza jest silniejsza niż rok temu. Wraz z dalszym rozwojem, będziemy poszukiwać możliwości udoskonalania naszych praktyk biznesowych i ładu korporacyjnego tak, by nasza działalność nie budziła żadnych wątpliwości. Nie zapomnimy lekcji, przez którą przeszliśmy.

DOBRE WYNIKI FINANSOWE

Mimo trudności roku 2002, nasze wyniki finansowe były znakomite. Musieliśmy jednak działać w czasach gwałtownych zmian, nie tracąc z oczu celu naszej działalności. Udało nam się jednak odnotować rekordowo dobre wyniki i wygenerować taki poziom wzrostu, który pozwolił nam na ich utrzymanie w przyszłości.

Dzięki ciężkiej pracy 250 tysięcy naszych pracowników oraz dzięki unikalnej zdolności firmy do podejmowania decyzji i dostosowania się do nowych sytuacji w sposób szybki i zdecydowany, spółka nasza wygenerowała rekordowy zysk w wysokości 15,3 miliarda USD, mimo wzrostu rezerw na należności stracone i obciążeń po podatku sięgających 1,3 miliarda USD związanych z realizacją ugod z władzami i sporami sądowymi. Nasze przychody wzrosły o sześć procent, podczas gdy wzrost kosztów operacyjnych wyniósł jedynie dwa procent. Jesteśmy jedną z niewielu spółek na rynku usług finansowych, która w 2002 roku odnotowała przychody wyższe niż w roku 2001. Dzięki temu nasza pozycja konkurencyjna u progu 2003 jest dużo lepsza niż większości firm naszej branży.

Pomimo spowolnienia światowej gospodarki, słabości rynków kapitałowych, kryzysu w Argentynie, wojnie z terroryzmem i serii skandali korporacyjnych w 2002 roku, nie tylko uzyskaliśmy znakomite wyniki z naszej działalności, ale także sześć z dziewięciu naszych kluczowych rodzajów produktów odnotowało rekordową dochodowość. (Patrz *Dziewięć kluczowych grup produktów Citigroup* na końcu niniejszego raportu).

W działalności detalicznej podnieśliśmy zyski o 23 procent, umacniając ponownie jej dominującą pozycję na rynku kart kredytowych i rynku finansowania osób fizycznych. Przejęcie Golden State Bancorp rozszerzyło naszą obecność na dobrze prosperujących rynkach stanów Kalifornia i Newada o 352 oddziały detaliczne i 1,5 miliona nowych klientów. Prognozy na następne kilka lat mówią o stabilnym wzroście w sektorze detalicznym.

Pomimo 30 procentowego spadku dochodów na działalności korporacyjnej i inwestycyjnej odnotowanego w 2002 roku, w bardzo trudnych warunkach rynkowych radziliśmy sobie lepiej niż konkurencja. Utrzymaliśmy

pozycję lidera w globalnych kategoriach gwarancji (underwriting) dla kredytów, kredytów i kapitału, kredytów inwestycyjnych i opłat za ujawnienie, staliśmy się także firmą numer jeden w zakresie emisji publicznych na rynku pierwotnym i instrumentów zmiennych.

Jeśli chodzi o globalną działalność zarządzania inwestycjami, w tym zakresie dochód netto wzrósł w 2002 roku o 14 procent. Utrzymaliśmy przodującą pozycję w US Managed Accounts, wykazując wartość zarządzanych aktywów w wysokości 61 miliardów USD. Ponadto Bankowość Prywatna Citigroup (Citigroup Private Bank), po dokonaniu w nim rewolucyjnych zmian, przez cztery lata z rzędu generuje rekordowe dochody.

STANDARDY W BRANŻY FINANSOWEJ
PODLEGAŁY INTENSYWNYM ZMIANOM, A MY
MUSIELIŚMY NIE TYLKO ZA TYMI ZMIANAMI
NADAŻAĆ, ALE RÓWNIEŻ MUSIELIŚMY
WSPOMÓC TWORZENIE NOWYCH STANDARDÓW.

Niewielu firmom w naszej branży udało się odnotować takie wyniki w obliczu słabnącej gospodarki światowej i gwałtownych zmian w przepisach. Jednak właśnie w takich momentach ukazuje się przewaga konkurencyjna Citigroup. Różnorodność naszych produktów i lokalizacji na całym świecie, na których zasadza się model naszej działalności, w połączeniu ze stałymi i przewidywalnymi źródłami generowania przychodów stanowiącymi podwaliny naszej strategii, pozwalają nam bezboleśnie przejść przez trudny okres, a nawet rozwinąć skrzydła. Nasze Zobowiązanie Posiadania Akcji, jest najbardziej restrykcyjnym wymogiem w tym zakresie z jakim się spotkaliśmy, zobowiązującym wysoką kadrę zarządzającą do utrzymywania 75 procent akcji Citigroup, które zakupią lub nabędą w drodze korzystania z praw opcji lub w ramach otrzymywanych nagród. To sprawia, że naszą działalność planujemy długoterminowo.

Nikt nie wie, jakie wyzwania przyniosą nam nadchodzące lata. Jednak doświadczenie pokazuje, że Citigroup jest w stanie dotrzymać złożonej obietnicy zarówno w łatwych, jak i trudnych czasach.

OBIETNICA CITIGROUP

Od momentu powstania Citigroup pod koniec 1998 roku dochód naszej firmy wzrósł o 120 procent. W tym samym czasie konsekwentnie dostarczaliśmy jednych z najlepszych w branży wskaźników zwrotu na kapitale. Stwierdziliśmy, że zbudujemy na tyle silną bazę kapitałową, by przetrwała ona w różnych warunkach ekonomicznych; dzisiaj posiadamy największą podstawę kapitałową wśród firm działających w branży, o wartości 93 miliardów USD (łącznie z preferowanymi powierniczymi papierami wartościowymi).

Między 1999 a 2002 rokiem dochód netto wygenerowany na kartach wzrósł prawie dwukrotnie osiągając wartość 3,1 miliarda USD, podczas gdy dochód netto osiągnięty na finansowaniu osób fizycznych wzrósł z 2,1 miliarda USD w 1999 roku na 2,2 miliarda USD w roku 2002, czyli o 83 procent.

DOTRZYMUJEMY ZŁOŻONEJ PRZEZ CITIGROUP OBIETNICY. AKTUALNIE JESTEŚMY LIDERAMI W WIĘKSZOŚCI RENTOWNYCH I SZYBKO ROZWIJAJĄCYCH SIĘ SEGMENTÓW GLOBALNYCH USŁUG FINANSOWYCH. POSIADAMY NAJBARDZIEJ ZRÓZNICOWANĄ I INNOWACYJNĄ BAZĘ PRODUKTOWĄ I NAJWIĘKSZE MOŻLIWOŚCI DYSTRYBUCYJNE WŚRÓD FIRM DZIAŁAJĄCYCH W BRANŻY.

Od 1999 roku dochody netto pochodzące z globalnej bankowości detalicznej niemal się podwoiły osiągając wartość 3,2 miliarda USD, a nasza sieć oddziałów wzrosła z 1 400 do ponad 3 000. Dochód netto z usług transakcyjnych wzrósł z 173 milionów USD na 521 milionów USD, dla Bankowości Prywatnej Citigroup (Citigroup Private Bank) wzrósł on o 69 procent od 1999 roku, osiągając wartość 456 milionów USD.

Dotrzymujemy złożonej przez Citigroup obietnicy. Aktualnie jesteśmy liderami w większości rentownych i szybko rozwijających się segmentów globalnych usług finansowych. Posiadamy najbardziej zróżnicowaną i innowacyjną bazę produktową i największe możliwości dystrybucyjne wśród firm działających w branży. Stanowimy największą na świecie sieć oddziałów zajmującą się globalnymi usługami finansowymi, działając w ponad 100 krajach, a nasza dyscyplina kosztowa wyróżnia nas wśród konkurencji. Bez względu na przestrzegamy naszego celu pozostawiania najtańszą instytucją w branży pod względem kosztów, mamy konserwatywne podejście do ryzyka i sprawnie integrujemy nowo przejęte przez nas podmioty.

Coraz więcej klientów decyduje się na relacje z nami z powodu siły i wygody jaką oferuje nasz model biznesu. Nasze wyniki finansowe, porównanie z konkurencją oraz ratingi kredytowe świadczą o osiąganym przez nas sukcesie. W ubiegłym roku Fitch ponownie podniósł rating naszego długu uprzywilejowanego na AA+. W wyniku zaufania, jakim darzą naszą stabilność i bazę kapitałową rynki kapitałowe, udało nam się obniżyć koszty pozyskiwania środków na rynkach publicznych.

KLUCZOWE INICJATYWY W 2002 ROKU

W celu umocnienia naszego modelu biznesu wdrożyliśmy w 2002 roku wiele strategicznych inicjatyw:

- dokonaliśmy reorganizacji firmy zgodnie z globalnymi typami produktów i w oparciu o strukturę regionalną. Struktura taka łączy naszą dogłębną znajomość kultur lokalnych, klientów i rynków ze specjalistyczną wiedzą na temat produktów, technologii oraz skalą naszej globalnej działalności.
- Przejęliśmy kalifornijski podmiot Golden State Bancorp, rozwijając w sposób znaczący naszą obecność wśród banków na terenie zachodnich stanów USA.
- Rozpoczęliśmy prowadzenie działalności detalicznej w Rosji, gdzie powstaje klasa średnia szacowana na około 40 milionów ludzi.
- Zakończyliśmy proces integracji z Banamexem, dzięki któremu staliśmy się największym bankiem korporacyjnym i detalicznym w Meksyku. Nasza działalność w Meksyku przyniosła w 2002 roku ponad miliard USD zysku, stawiając ten kraj obok Japonii wśród naszych najbardziej rentownych biznesów poza Stanami Zjednoczonymi.
- Utworzyliśmy Smith Barney, nowy podmiot pozwalający na odłączenie badań od bankowej działalności inwestycyjnej. Był to znaczący krok naprzód, przywracający wiarygodność naszych analiz kapitałowych i umożliwiający bardziej dogłębne skupienie się na kliencie.
- Ogłosiliśmy, że Citigroup będzie księgować opcje na akcje dla kadry zarządzającej, pracowników i członków zarządu jako koszty z dniem 1 stycznia 2003 roku.
- Obniżyliśmy oczekiwaną stopę zwrotu z funduszu emerytalnego w USA z 9,5% na 8%, zapewniając pełne pokrycie zakumulowanych świadczeń.
- Podnieśliśmy rezerwy na kredyty stracone o 1,53 miliarda USD, w tym 452 miliony USD związane z przejęciem Golden State Bancorp.
- Wydzieliliśmy z naszych struktur Travelers Property Casualty Corp, co dało nam zyski po opodatkowaniu w wysokości 1,2 miliarda USD i pozwoliło nam na pełniejsze zaangażowanie zasobów w działania o wyższej stopie wzrostu na rynku globalnych usług finansowych.

■ Podpisaliśmy strategiczne porozumienie z Shanghai Pudong Development Bank na wejście na wschodzący chiński rynek kart kredytowych.

Inicjatywy te wspomogą nasz rozwój w nadchodzących latach, pod warunkiem, że utrzymamy silne nastawienie na klienta i nadal będziemy inwestować w przodujące na rynku sieci oddziałów.

NASZE ZOBOWIĄZANIE W STOSUNKU DO SPOŁECZEŃSTWA

Będziemy kontynuować inwestycje w społecznościach, w których żyjemy i pracujemy. Jedną z naszych podstawowych wartości jest poprawa sytuacji społeczności lokalnych. Ta filozofia leży u podstaw naszych działań wspólnotowych i filantropijnych, realizowanych czy to poprzez pokazywanie ludziom jak mogą sami sobie pomóc dzięki mikrofinansowaniu, czy też poprzez zasilanie kapitałem grup o niskich dochodach, nauczanie młodych ludzi zarządzania osobistymi finansami bądź wspieranie działań kulturalnych i edukacyjnych na świecie.

Jako najbardziej globalna firma oferująca usługi finansowe, uważamy, że ciąży na nas szczególna odpowiedzialność w stosunku do społeczeństwa rozumianego globalnie. Z dumą mogę stwierdzić, że Citigroup znalazło się ponownie w Światowym Wykazie Firm Dbających o Stan Świata (Sustainability World Index) Dow Jonesa na 2003 r. Wykaz ten obejmuje firmy zaliczane do pierwszych 10% pod względem osiągnięć na rzecz ekologii, społeczeństwa i gospodarki. Ponownie też znaleźliśmy się na liście FTSE4Good Index, za spełnienie szczególnych wymagań związanych z dbałością o środowisko, postawą obywatelską korporacji, zyskami udziałowców i działaniami na rzecz praw człowieka.

Wierzę, że nasza pozytywna praca na całym świecie jest jednym z powodów, dla których w ostatniej ankiecie *Financial Times* uznano Citigroup za najbardziej szanowaną i prawą firmę świadczącą usługi finansowe na świecie. Będziemy dokładać wszelkich starań by poprzez realizację wyznaczanych przez nas wartości zasługiwać na te zaszczytne tytuły.

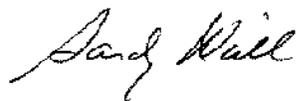
PODZIĘKOWANIA

Na koniec chciałbym podziękować ludziom, dzięki którym, mimo wyzwań, udało nam się osiągnąć sukces.

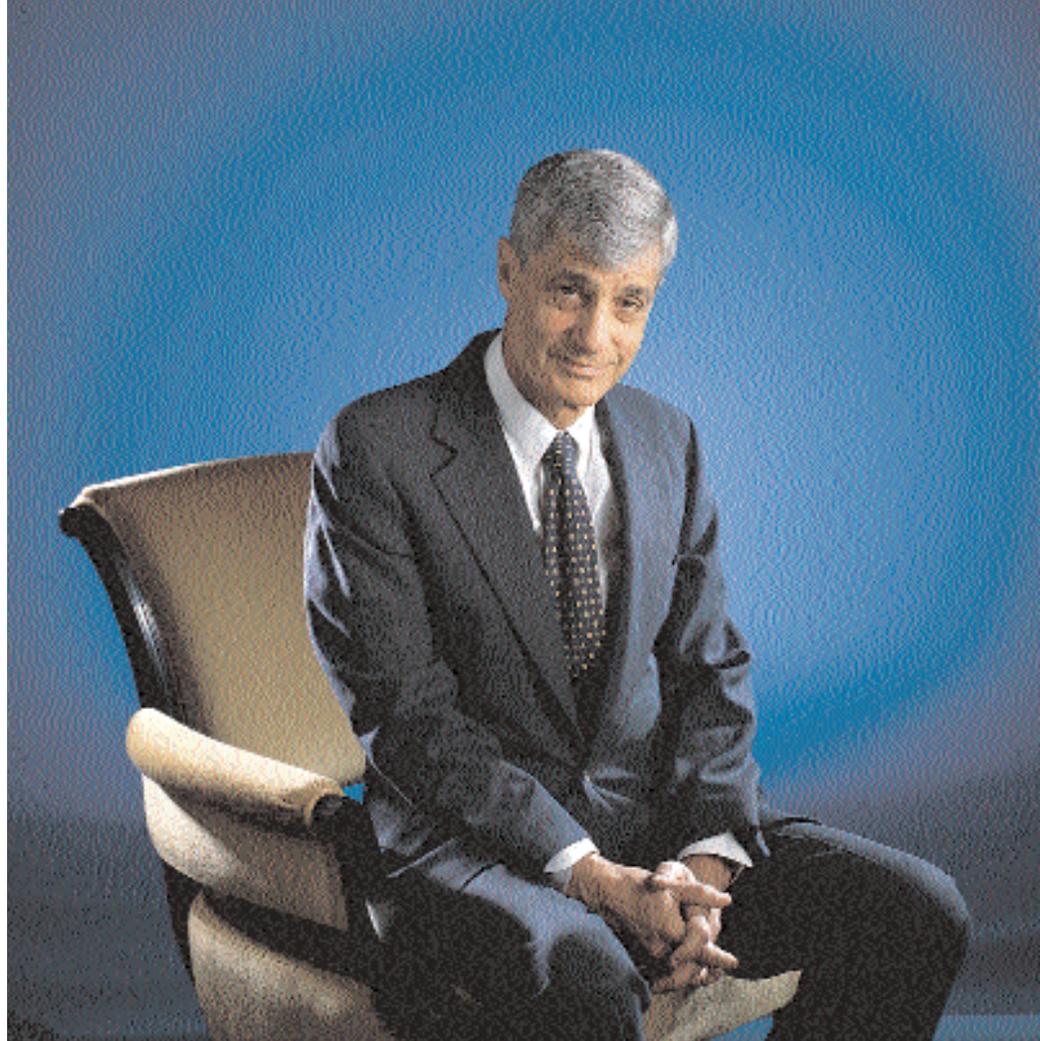
Bez wątpienia nasza kadra zarządzająca stanowi najbardziej utalentowaną grupę menedżerów, z którą dane mi było pracować. Aktualnie dołączyli do nas tak fantastyczni ludzie jak Nick Calio, Stan Fischer, Michael Helfer, Debby Hopkins, Sallie Krawcheck i Mike Masin.

Pragnę złożyć także podziękowania naszemu Zarządowi. Przejął on w 2002 roku rolę lidera w umacnianiu naszego zaangażowania w zachowanie prawości w firmie. Chciałbym skorzystać z tej okazji i podziękować Kennethowi Bialkinowi, który o 16 lat pracy odszedł z Zarządu na zasłużony odpoczynek, dziękuję Bobowi Lippowi, który odszedł od nas po usamodzielnieniu się Travelers Property Casualty Corp w celu wprowadzenia tej znakomitej firmy na kolejny stopień rozwoju, dziękuję także Mikeowi Masinowi, który odszedł z Zarządu by przejąć funkcję Wiceprezesa Citigroup i Głównego Dyrektora ds. Operacji. Chciałbym także wyrazić wdzięczność Reubenowi Markowi, który po latach zaangażowanej pracy i wielu osiągnięciach nie zdecydował się na ponowne ubieganie się o stanowisko członka Zarządu, pragnąc mieć więcej czasu na rozwój własnych zainteresowań. Na koniec chciałbym podziękować serdecznie Alfredo Harp Heltú, który również odchodzi z Zarządu, za pomoc w zbudowaniu naszej sieci w Meksyku.

Wreszcie na koniec pragnę podziękować pracownikom Citigroup, za ich niezachwianą wiarę w naszą firmę i jej misję. Szczególnie podczas trudnych dni 2002 roku drogie mi było wasze wsparcie. Jestem dumny, że mogę z wami pracować.



Sandy Weill



Drodzy Akcjonariusze Citigroup!

Kiedy rozpoczynałem pracę w Citigroup, potencjał instytucji o takiej skali działania, zarówno pod względem geograficznym, jak i produktowym, wydawał się ogromny. Wyzwanie polegało na tym, aby ten potencjał wykorzystać w praktyce. Teraz, po trzech latach myślę, że udało nam się dokonać na tej drodze znacznego postępu.

Nasza obecność w światowej gospodarce jest aktualnie znacznie większa niż trzy lata temu, jesteśmy także dużo silniejsi. To oznacza wiele szans, ale i wyzwań. Ponownie mamy do czynienia z wyzwaniami dotyczącymi wykorzystania otwierających się przed nami możliwości, efektywnego rozwiązywania problemów i zarządzania w celu pełnej realizacji naszego potencjału.

Po okresie zimnej wojny znacznie wzrosły przepływy handlowe i kapitałowe. Zwiększył się udział wielu krajów rozwijających się w gospodarce światowej i ich wzrost gospodarczy, zasięg gospodarki rynkowej oraz zakres usług finansowych używanych przez klientów. Pozycja Citigroup w tym otoczeniu ekonomicznym jest bardzo korzystna, brak jest jednak pewności co do kontynuacji tych pozytywnych tendencji. Citigroup wraz z całą branżą może pełnić rolę przywódczą we wspieraniu wszelkich działań mających na celu łagodzenie negatywnych skutków globalizacji aby zapewnić jej korzystny postęp.

Stojące przed nami szanse najlepiej wykorzystają instytucje, które są dostatecznie silne by przetrzymać trudne czasy dekonjunktury gospodarczej, utrzymać wzrost w okresie niepewności i w odpowiedni sposób przygotować się do zmian w regulacjach prawnych. Citigroup jest taką instytucją. Jest także dobrze zarządzana i oferuje model zdywersyfikowanych usług finansowych. Dlatego osobiście całkowicie wierzę w jej długoterminowy potencjał i perspektywy. Przyczynią się one do sukcesu takich firm jak nasza, ale także gospodarki w której działają.

Jestem także przekonany, że model usług finansowych oferowany przez Citigroup przetrwa próbę czasu i że coraz więcej instytucji będzie ewoluować w naszym kierunku. Równocześnie wiemy, że trudno jest osiągnąć tak zdywersyfikowane podejście jak w Citigroup, dlatego nasza pozycja w gospodarce światowej pozostanie konkurencyjna.

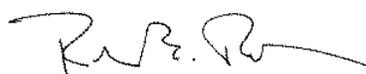
Nie należy jednak zapominać o ryzyku, które w tym zmiennym i złożonym świecie jest znaczące. Swoją karierę zawodową poświęciłem zagadnieniom związanym z ryzykiem, najpierw na Wall Street a potem w administracji rządowej. Jednym z trudnym zdań naszej branży jest konieczność połączenia intensywnego podejścia do ryzyka z wolą podejmowania ryzyka na rozsądnym poziomie, czyli umiejętność odpowiedniego ważenia potencjalnych zysków i strat związanych z ryzykiem. Firmy, które nie będą umiały odpowiednio zarządzać ryzykiem znikną z rynku, natomiast podmioty niechętnie podejmowaniu ryzyka nie będą w stanie rozwinąć swej działalności. Uważam, że Citigroup dobrze radzi sobie z tym wyzwaniem, jednak nie zapominam, że jest to wysiłek ustawiczny.

Duże organizacje poddawane są stałym zmianom, a nasza nie jest tu wyjątkiem. Przed nami trudne zmiany zarządcze, ale dzięki sile naszego modelu biznesowego i potencjale pracowników Citigroup mamy wszelkie przesłanki, by poradzić sobie z trudnymi wyzwaniami.

Dlatego skupiamy nasze wysiłki na priorytecie numer jeden: pragniemy przyciągnąć do nas, zatrzymać i zmotywować najlepszych ludzi. Dzięki naszej reputacji, sukcesie i wieloletniemu doświadczeniu na światowych rynkach jesteśmy atrakcyjnym pracodawcą. Chcemy stworzyć warunki w których każdy pracownik może realizować swój potencjał, a jest to możliwe dzięki skali naszej działalności, naszej sile i rozmachowi, które uważamy za bardzo znaczący walor.

Miałem szczęście pracować w Citigroup z wieloma ludźmi. Zawsze pozostawałem pod wrażeniem jakości ich pracy i zaangażowania w obsługę klienta. Udało nam się także dokonać znacznego postępu w tworzeniu kultury wsparcia i rozwoju pracowników, zapewniającej jasny podział kompetencji i odpowiedzialności oraz nagradzanie efektów ciężkiej pracy. Ale zawsze oczywiście można zrobić więcej w tym zakresie.

Trzy lata, które spędziłem w Citigroup potwierdzają, że moja decyzja o przyłączeniu się do tej znakomitej instytucji była słuszna oraz dają podstawę do wiary w ogromne drzemiące w niej możliwości. Niezależnie od warunków ekonomicznych i geopolitycznych jakie czekają nas w najbliższych latach, nasz model biznesu i utalentowani pracownicy stanowią gwarancję dotrzymania obietnicy Citigroup.



Robert E. Rubin



Globalna Grupa Detaliczna (Global Consumer Group)

Globalna Grupa Detaliczna (Global Consumer Group, GCG) jest najpotężniejszą siłą napędową produktów dla klientów indywidualnych w branży usług finansowych. Gdyby GCG stała się wyodrębnionym podmiotem, znalazłaby się jako firma wśród 10 największych i również wśród najbardziej rentownych instytucji świata zgodnie z rankingiem miesięcznika Fortune.

W warunkach gospodarczej niepewności i wyzwań świata współczesnego, GCG wraz z trzema segmentami swej podstawowej działalności, tj. bankowością detaliczną, finansowaniem osób fizycznych i kartami rozwijało się zgodnie z planem. Każdy z segmentów odnotował wzrost dochodu netto o co najmniej 15 procent, generując po raz kolejny rekordowo dobre wyniki. Całkowity wzrost dochodu w grupie wyniósł 23 procent a w ciągu ostatnich trzech lat grupa odnotowała również 23-procentowy wzrost całkowity.

Wzrost ten udało się uzyskać dzięki koncentracji na naszych unikalnych zaletach, takich jak: dostarczanie usług po niskich cenach, wiedza ekspercka w zakresie przejęć i integracji, zarządzanie operacjami i biznesem dostosowane do skali naszej działalności, utrzymanie dyscypliny kredytowej, tworzenie i dostarczanie produktów i usług wysokiej jakości oraz zarządzanie działalnością w zróżnicowanych otoczeniach geograficznych i biznesowych. Z tego wywodzi się nasza podstawowa strategia biznesowa. A ponieważ w sposób ostrożny

korzystamy z naszych zasobów, posiadamy bazę kapitałową pozwalającą nam korzystać z otwierających się możliwości.

STAŁY WZROST

Stały wzrost stanowi podstawę strategii naszego biznesu. Wraz z przejściem Golden State Bancorp (GSB) i jego 352 oddziałów detalicznych, rozszerzyliśmy naszą obecność w USA, zwiększając bazę depozytową o 25 miliardów USD i pozyskując 1,5 miliona nowych klientów bankowych w stanach Kalifornia i Newada. Ponadto dzięki zintegrowaniu usług hipotecznych świadczonych przez Golden State o 20 miliardów USD wzrosła zdolność kredytowania CitiMortgage i podwoił się nasz portfel usługobiorców.

Pomyślna i bezproblemowa integracja Banamexu sprawiła, że staliśmy się w Meksyku liderem rynkowym w zakresie kart i depozytów oraz umocniliśmy naszą pozycję w innych segmentach biznesu. W momencie ogłoszenia przez nas fuzji, Banamex i Citibank Mexico miały łącznie 11 milionów klientów. W trakcie procesu integracji udało nam się pozyskać ponad milion nowych klientów i tym samym całkowita liczba obsługiwanych przez nas klientów w Meksyku wzrosła do 12,5 miliona.

Kolejnym przykładem sukcesu w integrowaniu nowych nabytków firmy jest grupa Citibank Commercial Markets Group. Poprzez zakup banku European American Bank (EAB) w 2001 roku Citibank wzbogacił się o świetnie prosperujący podmiot bankowości komercyjnej. Dzięki połączeniu istniejącej komórki CitiBusiness z grupą EAB oraz przeniesieniu dobrych praktyk, produktów i usług obu firm a także ich udoskonaleniu, stworzyliśmy nową prężnie działającą grupę Commercial Markets Group zajmującą się obsługą małego i średniego biznesu przy pomocy dostosowanych do ich potrzeb produktów i usług, łącznie z produktami bankowości transakcyjnej (cash management) i usługami CitiBusiness Online.

Naturalnie będziemy kontynuować rozwój naszej organizacji poprzez zdobywanie nowych klientów i pogłębianie relacji w istniejącymi klientami. Rozszerzymy naszą sieć o nowe oddziały, tak jak to miało miejsce w Harlemlu w Nowym Jorku czy Moskwie, gdzie powstał nasz pierwszy oddział detaliczny. Niezależnie od tego, czy będziemy otwierać nowe placówki czy przejmować sieć innych instytucji, globalny zasięg naszej działalności sprawia, że stajemy się bardziej dostępni. Już dziś klienci mogą spotkać się z nami w 3100 oddziałach i skorzystać z 9800 bankomatów na całym świecie. Jesteśmy również dostępni przez telefon dzięki usłudze Citiphone® Banking lub poprzez sieć, 24 godziny na dobę przez siedem dni w tygodniu. Połączenie naszej obecności i dostępności na rynku z aktywnym dialogiem z grupami klientów,

przedstawicielami władzy administracyjnej, ustawodawczej i regulacyjnej sprawia, że jesteśmy instytucją skupiającą się na kliencie i wrażliwą na problemy społeczeństwa oferującą wiodące w branży praktyki biznesowe.

Oprócz wzrostu kluczem do sukcesu naszej firmy jest równowaga, którą udaje nam się zachować między różnymi typami usług finansowych oferowanych klientom, segmentami rynku, lokalizacjami geograficznymi i innowacyjnymi oraz sprawdzonymi strategiami. Mimo że interesują nas innowacje, uważamy, iż w czasach niepewności najlepiej sprawdzają się podstawowe wartości i rozwiązania które zapewniają sukces.

NASTAWIENIE NA KLIENTA

Jedną z takich podstawowych wartości jest nasze zaangażowanie w stałą poprawę usług dostarczanych klientowi. Dla Globalnej Grupy Detalicznej klient jest zawsze najważniejszy. Wprowadzając ulepszenia do nagrodzonego w Stanach Zjednoczonych Citibank® Online, tworząc bardziej przyjazne procedury sprzedaży w CitiFinancial, wprowadzając nową kartę debetową Citibank® Advantage Debit Card w Stanach Zjednoczonych, tworząc najlepszy bankowy system internetowy w Japonii oraz zagregowaną usługę 'Mój rachunek' w Wielkiej Brytanii, wprowadzając pierwszą przezroczystą kartę kredytową Citibank Clear Card dla młodych profesjonalistów w Azji, zawsze pytaliśmy klientów o ich potrzeby i realizowaliśmy je.

Klienci oczekują od Citigroup przede wszystkim szerokiego asortymentu produktów. Kontynuując dostarczanie klientom wielu produktów, udało nam się zbudować poważne osiągnięcia w cross-marketingu. Na przykład Citibanking North America (CBNA) oferował szeroki wachlarz produktów powierniczych Salomon Smith Barney (SSB). Dzięki temu udziały w rynku sprzedaży funduszy powierniczych SBNA wzrosły z 28 procent w 2000 roku do niemal 50 procent w roku 2002.

Pogłębiliśmy nasze relacje z klientami w segmencie detalicznym, sprzedając znacznie większą liczbę produktów w przeliczeniu na gospodarstwo domowe niż średnia w branży. W CBNA liczba ta wzrosła o 50 procent w porównaniu z 2001 rokiem dzięki przeprowadzeniu analizy potrzeb finansowych 180 000 klientów w Stanach Zjednoczonych. W Primerica fundusze powiernicze SSB stanowiły 73 procent całości funduszy sprzedanych przez przedstawicieli tej firmy. Dochód z tytułu cross-marketingu wygenerowany przez CitiMortgage, pożyczki pod zastaw nieruchomości i kredyty studenckie wyniósł 129 milionów USD co oznacza 97-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem

2001. W Europie Zachodniej cross-marketing stanowił jedynie 20 procent zagregowanych przychodów na kliencie i 10 procent całkowitych przychodów GCG.

EKONOMIA I DEMOGRAFIA

Jeśli w tych trudnych gospodarczo czasach pojawia się czasem promyk nadziei, jest nim pewnie reakcja banków centralnych. Na przykład w Stanach Zjednoczonych rekordowo niskie oprocentowanie kredytów hipotecznych wywołało duże możliwości refinansowania, co z kolei przyczyniło się do wysokiego wolumenu kredytowania hipotecznego i pod zastaw nieruchomości. Ponadto na wzrost efektywności i poziomu obsługi kredytów studenckich wpłynęła rosnąca popularność transakcji wykonywanych praktycznie z pominięciem papierowego obiegu dokumentów, co stało się innowacją docenioną zarówno przez uczelnie jak i samych studentów.

Zaczeliliśmy także zwiększać zasięg naszej działalności na stale rosnącym rynku hiszpańskojęzycznych klientów zamieszkałych w USA. Przejęty przez nas Banamex w Meksyku i Golden State w Kalifornii i Nowadzie wzmocniły naszą zdolność obsługiwania tej ważnej społeczności, która ostatnimi czasy urosła do najpotężniejszej mniejszości w Stanach Zjednoczonych. Ważnym krokiem w przyciągnięciu klientów hiszpańskojęzycznych do naszej firmy stało się wprowadzenie karty Citibank Money Card oraz możliwość założenia rachunku na podstawie dokumentu tożsamości wydanego przez Konsulat Meksyku.

Aby zapewnić lepszą obsługę naszych hiszpańskojęzycznych klientów, stworzyliśmy witrynę internetową o kredytach studenckich w języku hiszpańskim. Szereg aplikacji naszych produktów finansowych jest dostępnych po hiszpańsku, obsługa bankomatów jest również możliwa w tym języku. Nasza komórka Międzynarodowej Bankowości Osobistej (International Personal Banking, IPB) tworzyła nowe ponadgraniczne porozumienie, przyłączając do globalnej sieci IPB klientów działających poza obszarem Stanów Zjednoczonych.

TRANSFER SUKCESU

Podstawowa miarą naszego sukcesu jest umiejętność 'eksportowania' sprawdzonych produktów, usług i programów na nowe rynki. Na przykład w Niemczech nasza działalność detaliczna rozwinęła się z działalności typowo kredytowej, aż po pełnozakresową bankowość detaliczną. Jednostka zajmująca się kartami wprowadziła na niemiecki rynek kartę Vodafone MasterCard, korzystając z dotychczasowej dobrej współpracy z Citibank w Grecji. W Japonii korzystamy z sukcesu naszych operacji nawet w czasach trudności gospodarczych. Nasz biznes detaliczny ma tam opinię najważniejszego dostawcy usług bankowości detalicznej i kart kredytowych. Szeroka i zdywersyfikowana oferta, obejmująca lokaty w walucie lokalnej i obcej, produkty inwestycyjne i karty kredytowe dostarcza unikalnych rozwiązań skrojonych na miarę indywidualnych potrzeb.

Przenieśliśmy obsługę bankowości telefonicznej Citiphone® z Wielkiej Brytanii, Francji i Belgii do call center w Barcelonie i stworzyliśmy nowe jednostki CitiFinancial w Polsce i Danii. Również Primerica rozwija się na forum międzynarodowym dostosowując sprawdzony model biznesu do warunków lokalnych.

KARTY KREDYTOWE

Działając w warunkach ostrej konkurencji, CitiCards w Ameryce Północnej jest liderem branży przy sprzedaży ponad 120 milionów kart, stale wprowadzając nowe produkty i usługi. W 2002 roku segment ten kontynuował dywersyfikację źródeł zysku i wzmacniał kulturę sprzedaży usług, co przełożyło się na wzrost satysfakcji klienta.

Przewidywane w 2003 roku wprowadzenie kart kredytowych Home Depot i Shell przyczyni się do dalszego wzrostu tego biznesu, a sukces doskonale prosperujących kart takich jak Citi[®] Aadvantage, Citi[®] Platinum Select[®] i AT&T Universal tworzy solidną podstawę jego rozwoju. Równocześnie uznano Diners Club Rewards za najlepszy program lojalnościowy w kartach, co umocniło pozycję CitiCards jako lidera branży pod względem jakości, usług i nadzoru menedżerskiego.

ZAANGAŻOWANIE W SPOŁECZNOŚĆ LOKALNĄ

Jednym z celów Citigroup jest podniesienie jakości życia społeczeństwa, w których działamy. Na całym świecie, w wielu społecznościach Globalna Grupa Detaliczna (GCG) odgrywa rolę katalizatora, dostarczając kapitału grupom społecznym i organizacjom pozarządowym i pomagając im w osiągnięciu własnych celów, a także oferując gospodarstwu domowemu dostęp do usług finansowych, z których wiele osób skorzysta po raz pierwszy.

Pomagamy rodzinom realizować ich marzenia o posiadaniu domu, wykształcenia dzieci i zapewnienie sobie wygodnego życia na emeryturze. Dostarczamy również kapitału przedsiębiorcom, umożliwiając im rozpoczęcie własnej działalności i przyczyniając się do rozwoju dobrobytu w społeczeństwie. Oferujemy naszym klientom najlepsze usługi, produkty, innowacje i informacje, wypracowując jednocześnie solidne wyniki finansowe zadowolające naszych akcjonariuszy.

Swój sukces zawdzięczamy 130 000 pracowników GCG. To dzięki ich talentowi i zaangażowaniu w obsługę klienta i dbałość o interes akcjonariuszy udało nam się tak wiele osiągnąć. Jesteśmy gotowi, aby sprawić, że rok 2003 będzie kolejnym rekordowym pod względem wyników, kontynuując nastawienie na naszych klientów.



Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny (Global Corporate & Investment Bank)

Czołowa pozycja Citigroup pod względem gamy produktów i geograficznego zasięgu leży u podstaw naszego modelu biznesowego. Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny (GCIB) wpisuje się w ten model.

Dzięki światowym rozwiązaniom w zakresie underwritingu obligacji i akcji, poprzez finansowanie przedsięwzięć władz lokalnych, bankowość transakcyjną i usługi doradcze, Citigroup stał się niekwestionowanym liderem wśród instytucji finansowych świadczących usługi dla firm, rządów i inwestorów instytucjonalnych na całym świecie.

ROK WYZWAŃ

Rok 2002 był okresem trudnym za względu na zmiany otoczenia

gospodarczego i prawnego. Pojawiło się wiele kontrowersji dotyczących ładu korporacyjnego i praktyk stosowanych w biznesie, w tym niezależność badań rynku kapitałowego i wykorzystywanie produktów finansowania strukturalnego. Pod koniec roku zagadnienia prawne znalazły rozwiązanie dzięki wprowadzeniu poważnych reform w praktykach stosowanych w branży usług finansowych.

Citigroup przyjęło wiodącą pozycję, szybko dostosowując się do zmian i

wdrażając istotne reformy w praktykach realizacji biznesu, tworząc nowe standardy przy stałej trosce o klienta i inwestorów. (patrz *Przywództwo w praktykach biznesowych* na końcu niniejszego raportu).

Utrzymując się na wysokim poziomie zyski i bilans pomogły nam utrzymać silny rating kredytowy. Nie straciliśmy z oczu podstawowych wartości i czynników pozwalających GCIB na ustawiczne wyprzedzanie konkurencji w rankingach i osiągniętych wynikach.

RYNKI KAPITAŁOWE I BANKOWOŚĆ INWESTYCYJNA

Nie zapominamy także o rzeczywistym celu naszej działalności. Dzięki innowacyjnym produktom, nasi specjaliści dostarczają klientom narzędzi pomagających im przetrwać nawet najtrudniejsze okresy dekonunktury gospodarczej. Poprzez dostarczanie finansowania i pomoc w zdobyciu kapitału oraz refinansowanie i restrukturyzację zadłużenia pozwalamy na powstanie nowej infrastruktury, utrzymanie istniejących i stworzenie nowych miejsc pracy oraz rozwój działalności gospodarczej na całym świecie.

Utrzymujemy pozycję lidera rynkowego we wszystkich obszarach bankowości inwestycyjnej – produktach o stałym dochodzie, akcjach oraz usługach doradczych. Nasze transakcje zdobywają liczne nagrody i wraz z wiodącą pozycją na rynku świadczą o sukcesie stworzonego przez nas nowego modelu usług finansowych.

PRODUKTY O STAŁYM DOCHODZIE

Najwyraźniej o sile zintegrowanego modelu świadczy nasz światowy biznes produktów o stałym dochodzie, w którym dogłębna wiedza na temat produktów kredytowych, oprocentowania, rynku walut i rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem łączy się z ekspertyzą w zakresie strukturyzacji zadłużenia, handlu, dystrybucji, badaniami i analizami. Dzięki naszej silnej pozycji na rynku kredytów i dobrym globalnym relacjom z emitentami i inwestorami, zakres możliwości, które oferujemy klientom stale się rozszerza.

Oferujemy całościowe rozwiązania strategiczne nie obciążone ograniczeniami produktowymi, stanowiące unikalną cechę naszej codziennej działalności na całym świecie. Nasze zaangażowanie w dostarczaniu płynności na rynkach pierwotnych i wtórnych oraz wiedza ekspercka przyczyniły się do zwiększenia naszych globalnych udziałów w rynku poprzez oferowanie szerokiego wachlarza produktów o stałym dochodzie na ogarniętych trudnościach rynkach.

Klienci doceniają zakres oferowanych przez nas produktów i zasięg geograficzny. Jedną dużą instytucją finansową wykorzystaną w tym roku szeroki zakres produktów o stałym dochodzie papiery uprzywilejowane i podporządkowane, pośrednie i detaliczne w różnorodnych skalach, podczas gdy światowy lider w branży technologicznej rozszerzył swą bazę inwestycyjną działając na rynkach euro, jena i dolara. Inni emitenci i inwestorzy wybrali rynki lokalne, na których stale umacnialiśmy naszą pozycję tworząc międzynarodowe relacje finansowe dla niemal wszystkich rynków wschodzących mimo trudnych warunków gospodarczych. Byliśmy również instytucją z której najczęściej korzystały organa administracji centralnej i lokalnej w Stanach

Zjednoczonych, którym ponownie dostarczyliśmy więcej kapitału niż jakakolwiek inna firma.

Wraz z rozwojem rynków wzmocniliśmy i zoptymalizowaliśmy nasze podejście do biznesu. W 2002 powstała jednostka zajmująca się rynkami kapitałowymi o stałym dochodzie, łącząca grupy produktów dłużnych z instrumentami pochodnymi w celu dostarczenia klientom najbardziej kompleksowych i właściwych rozwiązań. Dla wygody klienta stworzyliśmy także globalną grupę ds. kursów wymiany i walut, integrującą naszą działalność w zakresie walut, stóp procentowych i instrumentów pochodnych od papierów wartościowych o stałym dochodzie.

Technologia w dalszym ciągu odgrywała ważną rolę w poprawie i rozszerzaniu oferty tych produktów. Dzięki wprowadzeniu nowych produktów wymiany takich jak platforma CitiFX White Label i współpracy Citigroup z Instinet w ramach FXCross kontynuowaliśmy łączenie wiedzy Citigroup w zakresie wymiany walutowej z najnowszą technologią. Wprowadzono również znaczące ulepszenia do Citigroup Direct (znanego uprzednio pod nazwą SBB Direct), naszej flagowej oferty online w zakresie stałego dochodu dla klientów instytucjonalnych.

Ponadto czwarty rok z rzędu osiągnęliśmy pierwszą pozycję w rankingu *Institutional Investor* dotyczącym produktów stałego dochodu obejmującym 300 największych firm zarządzających środkami finansowymi w Stanach Zjednoczonych. *International Financial Review* drugi rok z rzędu uznał Citigroup za Najlepszy Dom Obligacyjny (Best Global Bond House), przytaczając wypowiedź jednego z przedstawicieli konkurencji: „Chcemy stać się taką firmą jak Citi. Budowane przez nich relacje mają rację bytu w dużo większym stopniu niż te budowane przez ich konkurencję.....ich pracownicy zajmując się rynkami kapitałowymi po prostu robią to, co trzeba”.

RYNEK AKCJI

Citigroup jawi się także jako partner z wyboru dla firm szukających wejścia na rynek akcji, nawet w trakcie spowolnienia obserwowanego na światowych rynkach. Jesteśmy wciąż jedną z najważniejszych na świecie instytucji zajmującą się obrotem akcji na rynkach wtórnych, oferując skuteczne usługi klientowi niezależnie od skali czy lokalizacji jego działalności.

Zwracając się do nas firmy o bardzo różnych potrzebach finansowych, które realizujemy poprzez szeroki wachlarz rozwiązań w zakresie finansowania akcji. W 2002 zawarliśmy największą liczbę transakcji oraz zrealizowaliśmy transakcje o największym wolumenie, generując najlepsze średnie wyniki po ich realizacji. Do osiągnięć Citigroup należy również osiągnięcie najwyższego w tym roku finansowania kapitału akcji i udziałów poprzez wprowadzenie jednoczesnego IPO i ofert kapitałowych dla Travelers.

W 2002 rozwijał się także nasz wewnętrzny portal kapitałowy – Global Equities Online (GEO), dostarczając wyników badań prowadzonych na rynkach kapitałowych oraz interaktywnych narzędzi rzeszy ponad 48 tysięcy użytkowników. GEO przeszedł z poczty papierowej na elektroniczną, co spowodowało redukcję kosztów i przyspieszyło realizację usług.

Stale wzrastał nasz udział w IPO, akcjach zwykłych i transakcjach kapitałowych. Jesteśmy jedyną wśród pięciu największych firm finansowych świata, której udało się w ubiegłym roku podnieść udziały rynkowe na rynku globalnych gwarancji kapitałowych. Nasze japońskie joint venture, Nikko Citigroup utrzymało czwarty raz z rzędu pozycję najlepszego gwaranta kapitałowego w Japonii. *International Financing Review* docenił nasze osiągnięcia w tym zakresie i uznał Citigroup za Dom Akcyjny Roku w Stanach Zjednoczonych (US Equity House of the Year), za Globalną Firmę Kapitałową Roku (Global Equity-Linked House of the Year) oraz Firmę Kapitałową Roku w Krajach Azji i Pacyfiku (Asia Pacific Equity-Linked House of the Year).

W 2002 roku dostarczyliśmy kapitału w wysokości 40,5 miliarda USD na finansowanie 80 przedsięwzięć publicznych i prywatnych w 34 krajach oraz zrealizowaliśmy usługi doradcze w 19 krajach uczestnicząc w realizacji kolejnych 34 projektów o całkowitej wartości finansowania około 49 miliardów USD.

USŁUGI DORADCZE

W usługach doradczych świadczonych w projektach fuzji i przejęć dokonaliśmy ogromnego postępu, awansując w rankingu najlepszych firm doradczych z miejsca szóstego na drugie. Oznacza to, że ten segment działalności Citigroup nabiera znaczenia. Mimo że całkowity wolumen fuzji ogłoszonych w 2002 roku spadł, nasze udziały na tym rynku rosły nieustannie. Dzięki swej silnej pozycji globalnej udało nam się pozyskać szczególnie atrakcyjnych klientów w Europie, gdzie działaliśmy jako firma doradcza przy trzech z pięciu najpoważniejszych transakcji integracyjnych, walcząc o pozycję doradcy numer jeden.

Udało nam się zdobyć centralną pozycję w strategicznych rozmowach z klientami dotyczącymi tematów związanych zarówno z tradycyjnym doradztwem świadczonym podczas fuzji, sprzedażą aktywów działalności pobocznej jak i ładem korporacyjnym i restrukturyzacją bilansu. Stajemy się coraz częściej zaufanym doradcą dla firm o różnej skali działań operujących we wszystkich branżach na całym świecie, a nasza pozycja jest na tyle silna, że pozwoli nam wykorzystać otwierające się przed nami możliwości.

Jedną z ważnych transakcji Fuzji i Przejęć przy których doradzaliśmy było przejęcie TRW przez Northrop Grumman oraz współpraca z IBM przy akwizycji działu konsultingowego PricewaterhouseCoopers LLC. Pomogliśmy również w stworzeniu pierwszej spółki notowanej na dwóch giełdach jednocześnie, powstałej w wyniku fuzji Princess/Carnival. Wszystkie te trzy transakcje *Investment Dealers Debt* uznał za Transakcje Roku. Wykazaliśmy w nich talent do analitycznego i długoterminowego strategicznego myślenia o potrzebach naszych klientów, szczególnie potrzebnego w trudnych warunkach rynkowych.

CITICAPITAL

W 2002 roku CitiCapital, jednostka zajmująca się finansowaniem komercyjnym w Citigroup kontynuował integrowanie przejętych podmiotów, umacnianie operacji i skupiania się na głównych obszarach biznesu. Z około 30 miliardami USD w zarządzanych należnościach, CitiCapital jest jedną z trzech największych firm oferujących finansowanie/leasing zakupu sprzętu w Stanach Zjednoczonych, które obsługują między innymi branżę transportową, sprzęt przemysłowy, technologię dla

biznesu, ochronę zdrowia, sektor energetyczny i franszyzę usług finansowych. Jest również wiodącym dostawcą ramowych programów leasingowych do dużych firm.

CitiCapital poprawił swą dochodowość w 2002 roku, jednak wpłynęły na niego uwarunkowania kredytowe obecne w wielu sektorach, wraz z kosztami integrowania i ulepszania istniejących systemów oraz operacji. Naszym celem na rok 2003 jest poprawa kontroli operacyjnej oraz podniesienie dochodowości i zysków.

GLOBALNE USŁUGI TRANSAKCYJNE (GLOBAL TRANSACTION SERVICES)

Citigroup stworzyła Globalne Usługi Transakcyjne (Global Transaction Services, GTS) w 2002 roku w celu zintegrowania docenionych wieloma nagrodami usług transakcyjnych: usług gotówkowych, handlowych i skarbowych oraz Globalnych Usług w zakresie Papierów Wartościowych (Global Securities Services). GTS odnotował znaczny wzrost dochodu netto, bazy klienta oraz udziału w rynku. Dzięki uzyskaniu nowej struktury stał się lepiej przystosowany do dostarczania usług w zakresie zarządzania gotówką, działalności skarbowej, finansowania handlu, działalności powierniczej, rozliczeniowej, depozytowej oraz usług pośrednictwa i usług powierniczych dla instytucji finansowych i korporacji na całym świecie.

Dzięki globalnemu zasięgowi swej działalności i lokalnej obecności, GTS obsługuje klientów posiadających aktywa i prowadzących działalność w różnych krajach i regionach, co wymaga zintegrowanej sprawozdawczości i zarządzania. Nasze usługi zarządzania gotówką realizowane za pośrednictwem internetu, elektroniczne generowanie i regulowanie płatności, raporty i analizy, przetwarzanie papierów wartościowych oraz inne stosowane przez nas rozwiązania umożliwiają klientom zmianę sposobu realizacji procesów, pozwalają na skuteczniejsze zarządzanie kapitałem i optymalizację przetwarzania.

Wykorzystywanie przez nas technologii do podniesienia skuteczności działań przyniosło wymierne rezultaty naszym klientom. Na przykład nasza platforma bankowości korporacyjnej działająca w oparciu o sieć, CitiDirect[®] Online Banking, dostępna w 20 językach, podnosi skuteczność i ułatwia pracownikom działu skarbowego podejmowanie krytycznych decyzji w zakresie zarządzania gotówką. CitiDirect jest wynikiem kilku lat pracy poświęconej na łączenie systemów back office w 90 krajach. Pozwala na zrezygnowanie z przestarzałych i mniej wydajnych systemów, przenosząc szkolenia i obsługę klienta w system online.

Podstawowymi wskaźnikami w tym biznesie są bilanse pasywów i powierzone aktywa. Podczas gdy nasze udziały w rynku stale rosną, już teraz mamy ponad 85 miliardów USD w bilansach pasywów, a powierzone nam aktywa także wykazują stały wzrost i wynoszą aktualnie około 5 bilionów. Nasza platforma rozliczeniowa i powiernicza stanowi jedno z najbardziej uznanych rozwiązań w branży. Uzyskaliśmy także bardzo dobre wyniki w większości przeprowadzonych niezależnie ankiet badających poziom satysfakcji klienta, przyznano nam wiele ważnych dla branży wyróżnień, takich jak Najlepszy Bank Internetowy Świata (World's Best Internet Bank) i Najlepszy Bank Zarządzania Gotówką Online (World's Best Online Cash Management Bank), przyznanych nam przez magazyn *Global Finance*, tytuł Najlepszej Instytucji Globalnych Usług Powierniczych (Top-Ranked Global Custodian) od *Institutional Investor* oraz Najbardziej Popularny Bank Rozliczeń Kapitałowych i Stałego Dochodu (Most Popular Settlement Bank for Equities and Fixed Income) według *Global Investor*.



Globalne Zarządzanie Inwestycjami (Global Investment Management)

W czasie jednego z najtrudniejszych okresów jakie przeżyła nasza branża, GLOBALNE ZARZĄDZANIE INWESTYCJAMI (Global Investment Management, GIM) osiągnęło znaczący wzrost zysków.

Utrzymaliśmy wiodącą pozycję wśród konkurencji w kluczowych obszarach naszej działalności, utrzymaliśmy silne udziały rynkowe w kanałach dystrybucji Citigroup, wprowadzając pomyślnie na rynek światowy wiele nowych produktów. Każdy dział GIM odnotował wzrost wolumenu i wykazał dyscyplinę w zakresie zarządzania kosztami.

GIM obejmuje trzy główne działy biznesowe: Ubezpieczenie na życie i Renty, Bankowość Prywatną Citigroup (Citigroup Private Bank) oraz Zarządzanie Aktywami.

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I RENTY

W Stanach Zjednoczonych, Ubezpieczenia na życie i Renty Travelers (Travelers Life & Annuity, TL&A) odnotowały rekordowy przyrost wolumenu w dwóch z trzech linii produktowych i utrzymały silne ratingi kredytowe mimo postępującego trendu obniżania ratingu firm ubezpieczeniowych przez agencje zajmujące się ratingami finansowymi.

Wartość całkowita składek na ubezpieczenia na życie wynosząca 943 miliony USD wzrosła o 23 procent, podczas gdy wartość bilansów funduszy rentowych prowadzonych przez firmy

wynosząca 22 miliardy USD wzrosła o sześć procent. Wartość bilansów programów rentowych osób indywidualnych spadła o pięć procent do 28 miliardów USD z powodu spadku wartości na rynkach kapitałowych, częściowo zbilansowanego depozytami netto.

TL&A kontynuowała również rozwój swej sieci dystrybucji. Poza unikalną platformą stworzoną przez kanały dystrybucji Citigroup, firma odnotowała 29 –procentowy wzrost sprzedaży indywidualnych programów rentowych i zwiększyła penetrację rynku w zakresie działalności brokerskiej i

dealerskiej. Dzięki silnemu przyrostowi wolumenu sprzedaży i konsekwentnej polityce kosztowej, co ilustruje niski jak na naszą branżę wskaźnik kosztów, udało nam się złagodzić skutki niższego dochodu z inwestycji i spadków na rynku kapitałowym.

Znacznie skorzystaliśmy na stworzeniu platformy ubezpieczeń na życie i rent obsługującej podmioty poza Stanami Zjednoczonymi, w tym powołanie joint venture z Mitsui Sumitomo Insurance w Japonii.

BANKOWOŚĆ PRYWATNA CITIGROUP (CITIGROUP PRIVATE BANK)

Bankowość Prywatna Citigroup (CPB) osiągnęła w 2002 roku znakomite wyniki mimo niesprzyjających warunków rynkowych. Jednostka ta, świadcząca usługi w zakresie zarządzania majątkiem najbogatszych rodzin świata, osiągnęła rekordowy dochód netto w wysokości 456 milionów USD, co oznacza 24-procentowy wzrost w stosunku do roku 2001. Wolumen transakcji wzrósł o trzy procent do wartości 164 miliardów USD.

Oprócz oferowania zamożnym osobom pełnego zakresu usług zarządzania portfelem i doradztwa inwestycyjnego, dajemy im dostęp do rynków kapitałowych, usług powierniczych i planowania, struktur finansowych przystosowanych specjalnie do ich potrzeb, usług bankowości inwestycyjnej, kredytowania oraz tradycyjnych produktów bankowych.

W 2002 roku CPB osiągnął na kluczowych rynkach bardzo dobre wyniki: dochód w Ameryce Północnej (były rynek meksykański) wzrósł o 76 milionów USD czyli o 43 procent, w Japonii wzrost wyniósł 27 milionów USD, czyli 84 procent. Poszerzyliśmy naszą ofertę inwestycyjną, a nasz nowy program strategicznej alokacji aktywów pod nazwą Umbrella Portfolios zabrał niemal miliard USD powierzonych aktywów w pierwszym roku swej działalności.

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

W 2002 roku Zarządzanie Aktywami osiągnęło bardzo dobre wyniki na tle konkurencji. Wartość powierzonych aktywów wyniosła 479 miliardów USD. Segment ten oferuje szeroki zakres produktów inwestycyjnych i usług związanych z przyszłą emeryturą. Mają one sprostać potrzebom firm, osób zamożnych i klientów detalicznych na całym świecie. Zarządzanie Aktywami odnotowało w 2002 roku rekordowo wysoki dochód netto sięgający 521 milionów USD, poprawiając swój wynik z roku 2001 o 33 procent. Włączenie wyników Banamexu do rezultatu z końca roku przyczyniło się do zwiększenia wolumenów, a redukcja kosztów pomogła w zbilansowaniu negatywnego wpływu osłabienia światowej gospodarki.

Zarządzanie Aktywami Citigroup w Stanach Zjednoczonych w zakresie klientów detalicznych i zamożnych ponownie przyczyniło się znacząco do sukcesu firmy, która rok 2002 zamknęła z powierzonymi aktywami wartości 159 miliardów USD. Jednostka Zarządzania Aktywami wygenerowała 11 miliardów USD

w przepływach netto z długoterminowych produktów inwestycyjnych, osiągniętych dzięki silnej sprzedaży i udziałom w rynku zdobytym poprzez afiliowane kanały dystrybucji.

Dystrybucja produktów innych firm przez CAM przyniosła sprzedaż o wartości 5,7 mld dol., prawie dwa razy tyle, co przed dwoma laty, a majątek zarządzany w ramach programu oszczędności na studia (tzw. Sekcja 529), wzrósł ponad dwukrotnie, do kwoty 1,1 mld dolarów.

Zarządzane Aktywami instytucji wygenerowało długoterminowe przepływy netto o wartości 9,5 miliona USD, a poziom powierzonych aktywów wzrósł do 162 miliardów. Wyniki te można przypisać konsekwentnej realizacji kluczowych strategii inwestycyjnych oraz globalnemu wzmocnieniu zespołu dystrybucji.

Inwestycje Alternatywne Citigroup (Citigroup Alternative Investments, CAI) stworzyły kompleksowe rozwiązania inwestycyjne obejmujące fundusze gwarancyjne, nieruchomości, kapitał prywatny, zarządzanie kontraktami terminowymi i struktury kredytowe. W 2002 wartość aktywów zarządzanych przez CAI wzrosła do 99 miliardów USD. Kwota ta obejmuje 35 miliardów USD aktywów powierzonych w wyniku przejścia na zasadach komercyjnych zarządzania portfelem Travelers Property Casualty Corp, firmy powstałej na bazie Citigroup.

INNA DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA AKTYWAMI

Banamex utrzymał wiodącą pozycję na rynku meksykańskim, zarządzając aktywami o wartości 16 miliardów USD dla ponad 5 milionów inwestorów zrzeszonych w firmie Afore bądź inwestujących w fundusze emerytalne.

CitiStreet, 50/50 joint venture Citigroup i State Street Corp. jest jedną z największych firm świata zajmującą się zarządzaniem świadczeniami. Obsługuje ponad osiem milionów uczestników programów świadczeń i zarządza w Stanach Zjednoczonych około 160 miliardami aktywów. Obsługuje także ponad 800 000 uczestników programów świadczeń poza Stanami Zjednoczonymi, gdzie administruje aktywami wartości około 2,6 miliarda USD.

W 2002 roku CitiStreet rozwinęła działalność na wszystkich rynkach – korporacyjnym, administracji rządowej i organizacji non-profit. Utworzono także firmę CitiStreet Australia.

Latynoamerykańskie Usługi Emerytalne obejmują mniejszościowe i większościowe udziały w regionie. Na firmę Siembra działającą w Argentynie niekorzystny wpływ miało osłabienie gospodarcze tego kraju w 2002 roku, co przełożyło się na spadek wartości zarządzanych aktywów do 4 miliardów USD. Oznacza to spadek o 2 miliardy USD w porównaniu z rokiem poprzednim.

Mimo, że światowa sytuacja gospodarcza jest wciąż niepewna, GIM jest gotowy sprostać wyzwaniom, dostarczając produktów dostosowanych do potrzeb klienta i utrzymując silną dyscyplinę w wydatkach.



Smith Barney

Smith Barney – nowa jednostka Citigroup powstała z połączenia Bankowości Prywatnej oraz Globalnych Badań Kapitałowych (Private Client Group oraz Global Equity Research) – w 2002 roku ustanowiła nowy standard wśród podmiotów zajmujących się zarządzaniem majątkiem prywatnym.

Stworzenie tej jednostki, zupełnie niezależnej od pionów bankowości korporacyjnej, inwestycyjnej oraz underwritingu, było nie tylko posunięciem pionierskim w sektorze bankowym, ale także znaczącym krokiem na drodze do odbudowania zaufania inwestorów, poprzez zapewnienie niezależności analiz. Powstanie Smith Barney kierowanego przez Sallie Krawcheck – znanej w branży ze zdecydowanego poparcia niezależnych analiz – świadczy o chęci zapewnienia najwyższej jakości usług analitycznych klientom instytucjonalnym i detalicznym.

W roku, który upłynął pod znakiem światowej niepewności gospodarczej, trudnych rynków krajowych oraz znaczących zmian w branży, Grupa Bankowości Prywatnej (Private Client Group) – należąca do Smith Barney, utrzymała pozycję światowego lidera wśród firm zarządzających majątkiem i planowaniem finansowym na rynku zamożnych klientów indywidualnych, małych i średnich przedsiębiorstw, organizacji non-profit oraz fundacji rodzinnych.

Irracjonalna euforia rynków lat 90. odeszła w przeszłość wraz z przekonaniem, że do osiągnięcia finansowego bezpieczeństwa nie potrzeba doświadczenia i wysiłku, wystarczy kliknięcie myszki. Dzisiaj inwestorzy coraz częściej zwracają się do wyszkolonych doradców finansowych po pomoc w planowaniu swojej przyszłości.

NOWI KLIENTY, LEPSZA OBSŁUGA

12 690 doradców finansowych zatrudnionych w Smith Barney nawiązało wiele nowych kontaktów z klientami i pogłębiło już istniejące. To przyczyniło się do napływu blisko 35 miliardów dolarów nowych aktywów w 2002 r. Stała, sumienna praca nad ograniczaniem kosztów połączona ze skutecznością konsultantów, doprowadziła do uzyskania za 2002 rok marży w wysokości 20% – jednej z najwyższych w branży.

Smith Barney nie ustawał równocześnie w wysiłkach technologicznych mających na celu zwiększanie wydajności firmy i poprawy obsługi klienta. W 2002 r., firma wdrożyła własną platformę szkoleniową, która oferuje w trybie on-line ponad 200 różnych szkoleń. Pełny program treningowy, dostępny w ponad 500 biurach na terenie Stanów Zjednoczonych obejmuje wszystko – poczynając od organizacji i zarządzania czasem, po zaawansowane programy szkoleniowe z zakresu planowania finansów.

Stale ulepszano witrynę internetową SB Access przeznaczoną dla inwestorów instytucjonalnych. Strona zyskiwała coraz większe uznanie. Obok raportów giełdowych Standard&Poor's – uzupełnienia własnego produktu analitycznego – witryna oferuje inwestorom także łatwy dostęp do ich kont.

Potwierdzeniem popularności strony jest fakt, że w ciągu jednego (rekordowego) dnia odwiedziło ją 25 mln. osób. Na koniec roku liczba rachunków otwartych przez klientów drogą elektroniczną przekroczyła 2,4 miliona. Witryna SB Access otrzymała także wysokie oceny z internetowej branży brokerskiej, takich jak Gomez Advisors, którzy uznali ją za najlepszą brokerską stronę internetową w roku 2002.

Smith Barney otrzymał także najwyższe nagrody w innych obszarach. Potwierdzając swoje deklaracje zaangażowania w usługi dla zamożnych inwestorów, firma promowała „otwartą architekturę”. Pozwala ona doradcom finansowym na wybór najlepszych w swojej klasie produktów firm świadczących usługi finansowe tak, aby zaspokoić wymagania klienta. Zaangażowanie w usługi zarządzania majątkiem prywatnym, w połączeniu z dostępem do zasobów Citigroup pozwoliły Grupie Bankowości Prywatnej na zdobycie nagrody dla Platformy Roku dla Klientów Zamożnych, przyznawanej przez periodyk *Institutional Investor's Private Asset Management*.

BADANIA

Rok 2002 przyniósł wyzwania, sukcesy oraz nowe kierunki rozwoju dla należącej do Smith Barney Grupy Globalnych Badań Kapitałowych (Global Equity Research Group).

Działając w szybko zmieniającym się otoczeniu, Smith Barney znalazł się wśród pierwszych firm, które wdrażały w życie nowe praktyki i reguły. Na przykład, dobrowolnie przyjęto nowe zasady wydawania świadectw analitykom rynkowym proponowane przez amerykańską Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), zanim weszły w życie. Zasady te miały zapewnić, że opinie wyrażane przez analityków w ich badaniach będą odpowiadały ich własnym opiniom. Smith Barney przyjął także, z własnej inicjatywy wewnętrzne wytyczne dotyczące rzetelności analiz tak, aby jeszcze wyraźniej oddzielić je od banku inwestycyjnego.

Mimo trudnych wyzwań, zespół badawczy otrzymał dowody najwyższego uznania za swoje produkty od inwestorów instytucjonalnych, spośród których wielu pełni rolę powierników inwestorów indywidualnych. Analitycy giełdowi firmy po raz drugi z rzędu znaleźli się na czele dorocznej ankiety *Institutional Investor* zdobywając najwięcej pierwszych miejsc wśród analityków w całej branży i zdobywając miano *All-America Research Team*. Zaznaczyliśmy swoją obecność także poza granicami kraju, będąc najwyżej notowaną firmą amerykańską w badaniach Thomson Extel Survey za rok 2002.

Smith Barney Global Equity Research wchodzi w nowy rok z takim samym jak poprzednio zamiarem przewodzenia branży w przyjmowaniu najlepszych praktyk oraz nieustannego podnoszenia poprzeczki jakości zarówno dla produktów, jak i procesów.

W roku ogromnych przemian doradcy finansowi oraz analitycy firmy Smith Barney koncentrowali się na klientach i inwestorach. Dzięki nowej, niezależnej strukturze, rozwiązaniu większości problemów branży, zdecydowanemu wprowadzeniu w życie nowych zasad i praktyk oraz koncentracji zespołu zarządzającego na satysfakcji klienta, Smith Barney jest gotowa dalej przewodzić branży.



Citigroup International

W czerwcu 2002 r. ogłosiliśmy utworzenie nowej struktury, która skonsolidowała nasze operacje poza Ameryką Północną w nową grupę biznesową – Citigroup International.

Wspólnie z naszymi globalnymi grupami produktowymi, Citigroup International oferuje szeroki wachlarz detalicznych usług finansowych, usług bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej oraz zarządzania inwestycjami skierowanych do około 50 milionów klientów z ponad 100 krajów w całym rejonie Azji i Pacyfiku, w Europie, Ameryce Łacińskiej, na Bliskim Wschodzie i w Afryce. Citigroup jest obecna na tych rynkach już od dawna. W zeszłym roku obchodziliśmy stulecie naszych oddziałów w Chinach, Hong-Kongu, Indiach, Japonii, na Filipinach, w Singapurze oraz Wielkiej Brytanii.

Szeroki zakres usług, zasięg geograficzny, reputacja oraz potęga finansowa sprawiają, że Citigroup jest organizacją nie mającą sobie równych. Stąd płynie wyjątkowa pozycja strategiczna i konkurencyjna Citigroup,

stanowiąca o wielkich możliwościach działania w przyszłości.

Kraje, w których jesteśmy obecni skupiają ponad 90 procent ludności świata oraz niemal 70 procent światowego produktu brutto. W sumie, kraje te reprezentują największe możliwości wzrostu przychodów Citigroup w perspektywie średnio i długookresowej. Chcemy inwestować w te rynki i produkty, które przynoszą najwyższe zwroty w zestawieniu z ryzykiem, wspierając naszą znajomość warunków lokalnych naszymi globalnymi możliwościami.

W 2002 roku Citigroup International osiągnęła przychody na poziomie 21,5 miliarda dolarów oraz dochód 4,3 miliarda dolarów, a więc o 345 milionów dolarów, lub 7 procent, mniej niż w roku poprzednim. Wyłączając jednak Argentynę, nasze dochody

wzrosły o 411 milionów dolarów, czyli o 9 procent. (W tej części raportu podajemy wyniki finansowe w rozbięciu geograficznym poza Ameryką Północną. Nie dodają się one, ale są już wliczone w nasze wyniki czterech podstawowych działalności globalnych.)

PRZEGLĄD REGIONÓW

Citigroup jest mocno zakorzeniona na rynkach całej Azji i powinna nadal czerpać korzyści ze stosunkowo stabilnej sytuacji i znacznego wzrostu w tym regionie świata. W 2002 r. Azja przyniosła nam 1,4 miliarda zysku, a więc o 9 procent więcej niż w roku poprzednim. Znaczący wzrost zanotowała bankowość detaliczna, karty kredytowe oraz zarządzanie inwestycyjne. Bankowość korporacyjna i inwestycyjna dalej powiększały udział w rynku, co – wraz z dobrymi wynikami tradingu oraz ograniczaniem

kosztów – pozwoliło na zrównoważenie z nawiązką niższych stóp procentowych.

Mimo dekady spowolnionego wzrostu i deflacji, skutkujących podwyższonym bezrobociem i obniżonym ratingiem kredytowym, Japonia pozostaje drugą co do wielkości gospodarką na świecie. Citigroup prowadzi w tym kraju znaczące operacje na rynku finansów dla ludności oraz zajmuje czołową pozycję w bankowości inwestycyjnej, detalicznej i w bankowości prywatnej. W 2002 r. Citigroup Japan osiągnął zysk 1,1 miliarda dolarów, co oznacza czteroprocentowy wzrost. W miarę jak przedsiębiorstwa i instytucje będą restrukturyzowały swoją działalność w Japonii dla Citigroup otwierają się znaczące możliwości pozyskiwania nowych klientów.

Mimo ostrożnych prognoz makroekonomicznych dla Europy Zachodniej, wciąż widzimy poważne możliwości rozwoju w tym regionie. W 2002 r. osiągnęliśmy tu 992 miliony dolarów zysku, co oznacza trzyprocentowy wzrost w stosunku do roku poprzedniego.

Dodatkowo, nasz Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny przeżywał rok niezwykłego wzrostu, zdobywając największy w swojej historii udział w rynku, a w rankingach drugie miejsce w kategorii gwarantowania emisji obligacji, trzecie w fuzjach i akwizycjach oraz czwarte w gwarancjach emisji akcji. Globalna Grupa Detaliczna, działająca prężnie w Niemczech, osiągnęła nadzwyczajne wyniki odnotowując 37 procent wzrostu.

W Europie środkowej i Wschodniej, a także na Bliskim Wschodzie i w Afryce (CEEMEA) szereg krajów wykazuje potencjał wzrostowy. W regionie CEEMEA osiągnęliśmy 28 procent wzrostu zysków, które wyniosły 785 milionów dolarów. Nasz biznes korporacyjny, zajmujący w tym obszarze wiodącą pozycję i wzmocniony w roku 2001 przejściem Banku Handlowego w Polsce, zanotował wzrost zysku o 19 procent. Podwojenie zysków zanotowano w kartach i bankowości detalicznej.

W Ameryce Łacińskiej tylko Brazylia wykazuje zdecydowany powrót dobrych nastrojów, podczas gdy w szeregu innych państw sytuacja rynkowa i polityczna jest bardzo niestabilna. W 2002 r. Citigroup poniosło straty w wysokości 47 milionów dolarów w porównaniu do 665 milionów dolarów zysku w roku 2001. W samej Argentynie odpisano 1,1 miliarda dolarów w wyniku bezprecedensowej skali połączonego efektu niewywiązania się ze zobowiązań nadrzędnych, asymetrycznego przeliczenia na peso aktywów i pasywów bankowych oraz dewaluacji. Wyłączając jednak Argentynę, osiągnęliśmy pięcioprocentowy wzrost zysków, co tylko potwierdza siłę naszych operacji w regionie.

W odpowiedzi na powyższe trudności wsparliśmy procesy zarządzania ryzykiem w całej Citigroup International, obniżyliśmy nasze zaangażowanie w najbardziej niepewnych gospodarkach, wzmocniliśmy kontrolę finansową oraz wprowadziliśmy nowe procedury monitoringu zgodności. Doprowadziliśmy także do lepszego zgrania pomiędzy działalnością globalną i regionalną w obszarach marketingu, produktów i zasobów

operacyjnych, poprawiając w ten sposób usługi dla klientów, zapewniając impuls do wzrostu przychodów i zwiększając wydajność.

PRZEGLĄD OBSZARÓW BIZNESU

Patrząc z perspektywy produktów, nasze międzynarodowe działania przyniosły zdywersyfikowane przychody w różnych gałęziach działalności.

■ Nasza Globalna Grupa Detaliczna wygenerowała 10,3 miliarda dolarów przychodów, w tym: 4,5 miliarda dolarów w bankowości detalicznej, 3,5 miliarda dolarów w finansach dla ludności i 2,3 miliarda dolarów w kartach kredytowych. Każdy z tych obszarów może się poszczycić wysokimi wskaźnikami zysku z kapitału i przewidywalnym poziomem ryzyka kredytowego. Ponieważ w wielu dużych krajach posiadamy niewielkie udziały w rynku, obszary te mają przed sobą wielkie możliwości rozwoju.

Na przykład, w 2002 r. otwarliśmy pierwsze oddziały detaliczne w Chinach i Rosji, które mają obsługiwać tworzącą się klasę średnią. Wraz z Shanghai Pudong Development Bank, z którym zawarliśmy strategiczny sojusz już pod koniec bieżącego roku zaczniemy w Chinach wydawać karty kredytowe. Zainwestowaliśmy także w nowe rodzaje kart kredytowych w Brazylii, Japonii i Indiach, a także wdrożyliśmy nowe inicjatywy z dziedziny zarządzania majątkiem w Niemczech, na Węgrzech, w Indiach, Indonezji, na Tajwanie oraz w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

■ Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny Citigroup wygenerował 9,6 miliarda dolarów przychodów, w tym: 6,9 miliarda z rynków kapitałowych i bankowości korporacyjnej i 2,7 miliarda dolarów z globalnych usług transakcyjnych. Działalność międzynarodowa była źródłem około połowy dochodów Globalnego Banku Korporacyjnego i Inwestycyjnego. Zajmujemy czołowe miejsca w Azji, Europie, Japonii, Ameryce Łacińskiej i na Bliskim Wschodzie w dziedzinie gwarantowania emisji długu i kapitału, usług doradczych, instrumentów pochodnych, transakcji walutowych, usług transakcyjnych, kredytowania oraz sprzedaży i tradingu.

■ Nasz obszar Zarządzania Inwestycjami Globalnymi osiągnął 1,6 miliarda przychodów z private banking, zarządzania aktywami oraz ubezpieczeń międzynarodowych. Na przykład Bankowość Prywatna Citigroup wykazuje silny wzrost na rynkach wschodzących i w Japonii. Obszar Zarządzania Aktywami skupia się przede wszystkim na rynkach rozwiniętych, gdzie spodziewamy wzrostu w miarę rozwijania się dystrybucji instytucjonalnej i detalicznej. CitiInsurance – pod taką nazwą występuje poza Stanami Zjednoczonymi nasza działalność ubezpieczeniowa – miała dobry rok, podnosząc sprzedaż poprzez naszą sieć detaliczną i zakładając nowe spółki w Brazylii, Hong Kongu, Polsce i Japonii. Mitsui Sumitomo CitiInsurance Ltd. rozpoczęła działalność w Japonii oferując ubezpieczenia rentowe.

Zajmujemy dobrą pozycję na rozwijających się rynkach międzynarodowych, a przy mądrym inwestowaniu i rozsądnym podejściu do zarządzania ryzykiem będziemy



Globalna społeczność

W różnych częściach świata stanowimy część struktury społecznej już od ponad stu lat. W Ameryce Północnej tradycja ta sięga 1812 roku.

Długowieczność nakłada na nas specjalną odpowiedzialność, jako korporacji zaangażowanej w życie społeczności lokalnych i troszczącej się, aby nasza obecność oznaczała korzyść dla każdej z nich.

W 2002 r. nadal skupialiśmy się na edukacji finansowej, ucząc następne pokolenie i wspierając społeczności lokalne oraz przedsiębiorców. Naszym celem jest wsparcie społeczności, w których żyjemy i pracujemy przez zapewnienie dostępu do kredytu na drodze mikrofinansowania; poprzez kredytowanie i inwestowanie w społecznościach o niskim i średnim poziomie dochodów; finansowanie projektów wspierających rozwój zrównoważony, oferując edukację finansową i rozwój zawodowy oraz przez wspieranie oświaty i działalności kulturalnej.

W 2002 r. nasza działalność filantropijna odbywająca się za pośrednictwem Citigroup Foundation oraz nasze obszary biznesowe przekroczyła kwotę 90 milionów dolarów.

MIKROFINANSOWANIE

Citigroup jest pionierem i twórcą programów mikrokredytowania od blisko 40 lat. Wspieramy sieci oraz poszczególne instytucje mikrofinansowania tak, aby stawały się bardziej samodzielne i rozszerzały swoją bazę klientów. Od 1999 r. Citigroup Foundation przyznała dotacje na sumę 11 milionów dolarów 145 partnerom w mikrofinansowaniu w około 50 krajach.

Choć większość z naszych dotacji zapewnia kapitał mikroprzedsiębiorcom, niektóre subwencje pozwalają rozwijać cały sektor. Zgodnie z naszym celem, jakim jest podnoszenie standardów sektora mikrofinansów, udzieliliśmy na przykład dotacji na kwotę 450 tysięcy dolarów systemowi informacji o mikroinwestycjach Microfinance Information eXchange (MIX). Mamy nadzieję, że stanie się on najlepszym źródłem informacji o mikrofinansowaniu.

BIZNES W SŁUŻBIE SPOŁECZNEJ

Udana działalność gospodarcza i odpowiedzialność społeczna są ze sobą nierozzerwalnie związane. Pięć lat temu Citigroup zobowiązała się do udzielenia kredytów i zainwestowania kwoty 115 miliardów dolarów w ciągu 10 lat w obszarach o niskich i średnich dochodach oraz w małych przedsiębiorstwach na terenie Stanów Zjednoczonych. W 2002 r. osiągnęliśmy już kwotę 100 miliardów dolarów, a więc zdecydowanie wyprzedzamy założony harmonogram. W 2002 r. dostarczyliśmy społecznościom i gospodarstwu domowemu o niskich i średnich dochodach kredyty hipoteczne na kwotę 16 miliardów dolarów, a małym przedsiębiorstwom pochodzącym z obszarów o niskich i średnich dochodach udzieliliśmy kredytów na 900 milionów dolarów. Citibank Community Development Group osiągnęła znakomity wynik 1,1 miliarda dolarów udzielonych kredytów i inwestycji w 2002 r.

Nasz wpływ na społeczności, w których mieszkamy i pracujemy zaznaczył się także i w innych działaniach:

■ Wspieraliśmy organizacje pozarządowe – na przykład w RPA, Citibank zorganizował warsztaty dla 128 organizacji pozarządowych na temat skutecznej współpracy z sektorem prywatnym.

■ W 2002 r. nasza grupa Public Finance przeprowadziła 163 emisje obligacji w Stanach Zjednoczonych, których wynikiem były inwestycje ekologiczne na kwotę ponad 12 miliardów dolarów, osiągając wzrost o 9 procent w stosunku do roku 2001.

■ Po ogłoszeniu przez nas zamiaru przejścia Golden State Bancorp spotkaliśmy się z grupami reprezentującymi Kalifornię i Nową Jork w celu omówienia ich zapotrzebowania na usługi finansowe. W rezultacie ogłosiliśmy bezprecedensowe zobowiązanie wyasygnowania w ciągu 10 lat 120 miliardów dolarów na pożyczki i inwestycje przeznaczone dla słabo dotąd obsługiwanych społeczności w tych dwóch stanach.

EDUKACJA FINANSOWA

W 2002 r. Citigroup podwoiło wysiłki na rzecz edukacji osób prywatnych i instytucji w zakresie zarządzania finansami.

W 2002 r. w londyńskich szkołach Lewisham, Sir George Monoux i Guildhall otwarto pierwszą poza granicami USA Akademię Finansów. Akademia Finansów to program zorganizowany przez National Academy Foundation i sfinansowany przez Przewodniczącą Rady Nadzorczej i Prezesa (CEO) Citigroup, Sandy Weilla w 1982 r., stawiający sobie za cel pomoc studentom w rozwijaniu umiejętności finansowych i przygotowanie do karier w usługach finansowych. W samym tylko 2002 r. przekazaliśmy National Academy Foundation i poszczególnym akademiom 2,3 miliona dolarów wsparcia.

W Stanach Zjednoczonych Citibank zorganizował 1200 seminariów szkoleniowych w dziedzinie finansów, a Salomon Smith Barney kontynuował sponsorowanie Programów Edukacyjnych dla Inwestorów na Wybranych Rynkach (Target Market Investor Education Programs), skierowanych do inwestorów wywodzących się spośród kobiet, mniejszości i młodzieży, i dających im pogłębione zrozumienie zagadnień związanych z inwestowaniem i rynkami.

Jednym z naszych globalnych partnerów w finansowaniu edukacji jest organizacja Junior Achievement. Od ponad 20 lat wspólnie wprowadzamy miliony studentów w świat biznesu. W ciągu ostatnich pięciu lat wsparliśmy programy Junior Achievement prowadzone na czterech kontynentach w ponad 38 krajach kwotą ponad 3,7 milionów dolarów.

Stale wspieramy szkolnictwo i rozwój zawodowy tak, aby zarówno osoby indywidualne jak i społeczności mogły w pełni realizować swoje możliwości. W 2002 r. Citigroup udzieliło dotacji na ponad 1,5 miliona dolarów wspierając różnorodne programy ułatwiające grupom mniejszości oraz kobietom dostęp do szkolnictwa wyższego. Wśród odbiorców dotacji znalazły się takie instytucje, jak INROADS, American Indian College Fund, Hispanic Scholarship Fund oraz United Negro College Fund.

Programy Citigroup Success Fund zapewniają działaczom oświatowym środki finansowe na opracowywanie podstawowych kursów dla studentów. W ubiegłym roku pomogliśmy rozpocząć taki program na Tajwanie, w Tajlandii i Indonezji udzielając dotacji na kwotę 232.500 dolarów. Istniejące już programy uzyskały od nas dotacje na kwotę 635 tysięcy dolarów.

EKOLOGIA

Citigroup wierzy, że praca nad ochroną i ulepszeniem środowiska jest jedną z ważniejszych praktyk biznesowych. 10 lat temu byliśmy jedną z pierwszych firm w branży usług finansowych, która rozpoczęła własny program ekologiczny.

Citigroup znalazło się ponownie w Światowym Wykazie Firm Dbających o Stan Świata (Sustainability World Index) Dow Jonesa na 2003 r. Wykaz ten obejmuje firmy zaliczane do pierwszych 10% pod względem osiągnięć na rzecz ekologii, społeczeństwa i gospodarki. Ponownie też znaleźliśmy się na liście FTSE4Good Index, za spełnienie szczególnych wymagań związanych z dbałością o środowisko, postawą obywatelską korporacji, zyskami udziałowców i działaniami na rzecz praw człowieka.

Nasze inicjatywy ekologiczne prowadzone w 2002 r. obejmowały między innymi Oświadczenia o Finansowaniu Inwestycji i rozszerzenie szkolenia dla naszych pracowników w zakresie finansowania zagadnień ekologicznych. Rozpoczęliśmy także kompleksowy projekt mający na celu określenie zużycia energii elektrycznej, ciepła, wody i produkcji odpadów oraz wynikającej z nich emisji dwutlenku węgla w ponad 10 tysiącach obiektów zajmowanych przez naszą organizację na całym świecie. Jesteśmy członkami inicjatywy amerykańskiej rządowej Agencji Ochrony Środowiska pod nazwą Energy Star oraz Programu GreenLight Unii Europejskiej, co ułatwia prowadzenie działań mających na celu oszczędzanie zasobów naturalnych, przynosząc w ten sposób korzyści jednocześnie środowisku naturalnemu i akcjonariuszom. Do naszych działań partnerskich należy wspieranie programu New Ventures (Nowe Przedsięwzięcia), prowadzonego przez Instytut Zasobów Świata w rejonie Azji–Pacyfiku, jak również współpraca z Sojuszem Na Rzecz Innowacji Ekologicznych w celu zmniejszenia wpływu na środowisko papieru do drukarek i kserokopiarek.

WOLONTARIAT

Od 2002 r. Citigroup wspiera udział swoich pracowników w wolontariacie poprzez uruchomienie globalnej witryny internetowej informującej pracowników o działaniach, które firma sponsoruje i udostępniając linki do różnych ofert i zasobów wolontariatu. W Stanach Zjednoczonych Citigroup po raz pierwszy obchodziła dzień wolontariusza, ramach którego 1400 pracowników uczestniczyło w 45 przedsięwzięciach w 26 stanach.

Ponadto, od 2000 r. około 10 tysięcy pracowników zatrudnionych w 25 stanach USA przepracowało 112 tysięcy godzin przy budowie 97 domów w ramach projektu Habitat for Humanity. W działaniach tej organizacji na świecie brali też udział nasi pracownicy z Kenii, Paragwaju, Peru, Filipin, RPA, Korei Południowej, Ugandy, Wielkiej Brytanii, Wenezueli i innych.

WYRÓŻNIENIA

W roku 2002 niezależne organizacje, media i inwestorzy ponownie uznali Citigroup za firmę najlepszą w branży. Oto przykłady tych wyróżnień:

ASIAMONEY

Najlepszy w Azji Bank Zarządzający Gotówką
Najlepsza Instytucja Usług Powierniczych w
Krajach Azji i Pacyfiku
Dom Maklerski Roku – Nikko Citigroup

THE ASSET

Najlepszy Bank w Azji
Najlepszy Bank Dewizowy w Azji

THE BANKER

Najlepsza Strategia Biznesu Online

BONDWEEK

Najlepszy Dział Papierów Wartościowych
Gwarantowanych Hipoteką

BUSINESS WEEK W RUMUNII

Nagroda za Obywatelską Postawę Korporacji

CLARÍN

Najbardziej Lubiany Bank

CORPORATE FINANCE

Najlepszy Bank Wymiany Zagranicznej

EFFIE

Nagroda dla kampanii reklamowej
“Live Richly”

EUROMONEY

Najlepszy Bank Dewizowy
Najlepszy Globalny Bank Korporacyjny
Najlepsza Instytucja Zarządzania Ryzykiem i
Finansami w Europie Środkowo-Wschodniej
Najlepsza Instytucja Zarządzania Gotówką w
Europie Środkowo-Wschodniej
Najlepszy Regionalny Bank w Afryce
Najlepsza Instytucja Usług Transakcyjnych i
Zarządzania Gotówką w Ameryce Łacińskiej
Najlepszy Bank Świata
Najlepszy Bank – Emitent Papierów Dłużnych
Najlepszy Bank – Emitent Papierów Dłużnych
na Rynkach Wschodzących
Najlepsza pod względem aktywów Instytucja
Finansowa Świata
Najlepsza Instytucja Finansowania Projektów
Najbardziej postępowy Dom Maklerski
Najlepsza Instytucja w dziedzinie Zarządzania
Gotówką i Płatnościami
Najlepszy Bank w Azji

EXAME MAGAZINE

Najlepszy Pracodawca

FINANCE ASIA

Najlepszy Bank w Azji

FINANCIAL TIMES

Najbardziej Znana Firma Finansowa –
wyróżnienie przyznane czwarty rok z rzędu

FORBES

Diners Club — jedna z najważniejszych innowacji
w biznesie w przeciągu ostatnich 85 lat

FORBES.COM

Najlepsza Internetowa Usługa Finansowa

FORTUNE

Najbardziej Podziwiane Firmy Ameryk –
Numer 1 w Branży Bankowej
Lista 50 Najlepszych Firm dla Mniejszości w
2002 roku

FX WEEK

Najlepszy Bank FX

GLOBAL FINANCE

Najlepszy Bank Świata
Najlepszy na Świecie Internetowy Bank
Zarządzania Gotówką
Najlepszy Dostawca Finansowych Usług
Korporacyjnych w Europie Środkowo-
Wschodniej oraz na Bliskim Wschodzie
Najlepszy Globalny Dostawca Korporacyjnych
Usług Finansowych
Najlepszy Globalny Bank Rynków
Wschodzących
Najlepszy Globalny Bank Finansowania
Przedsięwzięć
Najlepszy Korporacyjny/ Instytucjonalny Bank
Internetowy Świata
Najlepszy Dewizowy Bank Świata
Najlepszy Internetowy Bank Świata
Najlepszy Korporacyjny/Instytucjonalny Bank
Internetowy w Ameryce Łacińskiej

GLOBAL INVESTOR

Najlepszy Regionalny Bank Powierniczy w
Ameryce Łacińskiej

GÓMEZ ADVISORS

Citibank Online po raz piąty z rzędu uzyskał
pierwsze miejsce
Witryna Citicards.com po raz trzeci z rzędu
uzyskała pierwsze miejsce
Smith Barney uznany numerem jeden wśród
brokerów oferujących internetowe usługi

HISPANIC MAGAZINE

Lista 100 najlepszych firm

INSTITUTIONAL INVESTOR

Najlepszy Zespół Badawczy w Ameryce
Najlepszy Globalny Powiernik
Najlepsza Instytucja w zakresie obrotu
papierami o stałym dochodzie
Najlepsza Komercyjna Bankowa Strona
Internetowa

INSTITUTIONAL INVESTOR'S PRIVATE ASSET MANAGEMENT

Platforma Roku dla Zamożnych Klientów

INTERNATIONAL FINANCING REVIEW

Najlepszy Dom Obligacyjny na Rynkach
Wschodzących
Globalna Instytucja Roku pod względem
obrotów obligacjami
Global Equity-Linked House of the Year –
Globalna Kapitałowa Instytucja Roku
Amerykański Dom Maklerski Roku
Instytucja Roku Euroyen/Global yen

INTERNATIONAL FINANCING REVIEW ASIA

Bank Roku
Kredytodawca Roku
Dom Obligacyjny Roku
Instytucja Papierów Wartościowych w krajach
Azji i Pacyfiku

LATIN FINANCE—DEALS OF THE YEAR

Najlepsze Obligacje Roku
Międzynarodowe Obligacje Korporacyjne
Korporacyjne Zarządzanie Płynnością
Transakcja Finansowania Przedsięwzięć
Transakcje Prywatyzacji

LATINA STYLE

50 Najlepszych Pracodawców dla Latynosów w
Stanach Zjednoczonych

LATIN TRADE

Najlepsza Instytucja Finansowa i Jeden z
Czterech Najlepszych Pracodawców w
Ameryce Łacińskiej

NEW YORK NEWSDAY

Spółka numer 1 w Nowym Jorku

TREASURY & RISK MANAGEMENT

Najlepszy Bank w dziedzinie
międzynarodowego Zarządzania Gotówką

WORKING MOTHER

100 Najlepszych Firm dla Pracujących Matek

Dziewięć kluczowych grup produktów Citigroup

Citigroup działa w oparciu o dziewięć odrębnych grup produktów funkcjonujących w czterech z naszych pięciu grup biznesowych: Globalna Grupa Detaliczna, Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny, Globalne Zarządzanie Inwestycjami i Smith Barney. Piąta grupa biznesowa – Citigroup International – zarządza działaniami w tych samych obszarach działalności poza Ameryką Północną na zasadzie geograficznej, a nie produktowej. *Geograficzny podział naszych przychodów znajduje się na wewnętrznej stronie tylnej okładki.*

Poniżej prezentujemy wyniki finansowe każdej z 9 grup produktów (przychody netto i kluczowy wskaźnik danego obszaru biznesowego) oraz wybrane inne dane. *Tę stronę można oderwać wzdłuż perforacji, jako podręczne źródło danych.*

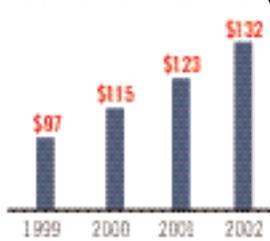
GLOBALNA GRUPA DETALICZNA

KARTY GLOBALNE

Dochód netto (mld USD)



Należności na koniec okresu (mld USD)

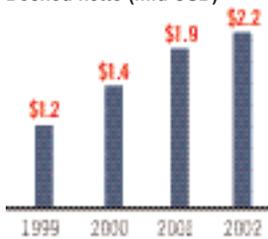


WYDARZENIA

- wprowadzenie w całej Azji Citibank Clear Card – pierwszej na rynku przezroczystej karty kredytowej opracowanej z myślą o młodych profesjonalistach
- podpisanie kontraktu na dostawę kart kredytowych pod marką The Home Depot dla klientów tej sieci
- zawarcie sojuszu z Shanghai Pudong Development Bank na prace nad kartami w Chinach

GLOBALNE KREDYTY DLA LUDNOŚCI

Dochód netto (mld USD)



Kredyty – średnia (mld USD)

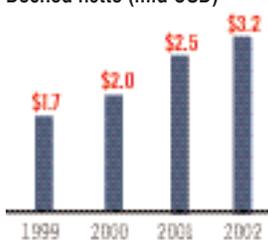


WYDARZENIA

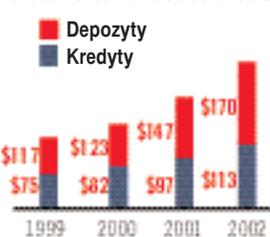
- wejście do Polski i Danii, co daje w sumie 21 państw, w których działamy; rozszerzenie działalności w Japonii, Puerto Rico i Indiach
- udzielenie około jednego miliona nowych kredytów indywidualnych w Ameryce Północnej
- kontynuacja Inicjatyw Kredytowania Nieruchomości w USA oraz ulepszenie przyjętych praktyk biznesowych, wyznaczających nowe standardy w branży

GLOBALNA BANKOWOŚĆ DETALICZNA

Dochód netto (mld USD)



Globalna bankowość detaliczna (mld USD)



WYDARZENIA

- jako pierwszy bank zagraniczny oferujemy usługi detaliczne dla obywateli Chin; otwarcie placówek w Rosji, Turcji, Meksyku, Indiach i Republice Czeskiej
- wprowadzenie pierwszego produktu kredytu niezabezpieczonego na rynkach słowackim i rumuńskim
- przeprowadzenie około 180 tysięcy analiz finansowych potrzeb klienta Citipro dla klientów w USA

SMITH BARNEY

GRUPA BANKOWOŚCI PRYWATNEJ

Dochód netto (mld USD)



Aktywa klientów ogółem (mld USD)

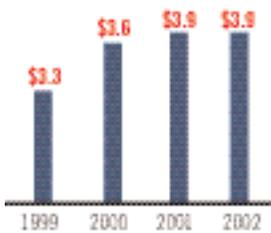


WYDARZENIA

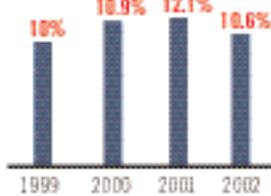
- jedna z najlepszych w branży, 20 procentowa marża zysku przed opodatkowaniem
- uzyskanie 50 procent dochodów ze zleceń stałych
- wpływy aktywów netto blisko 35 mld USD

RYNKI KAPITAŁOWE I BANKOWOŚĆ

Dochód netto (mld USD)



Udział rynkowy w globalnych gwarancjach kredytowych i subskrypcjach na akcje (mld USD)

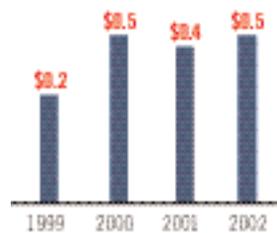


WYDARZENIA

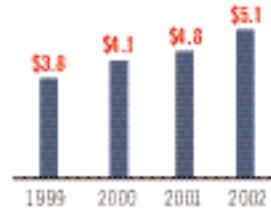
- zebranie ponad 414 mld dolarów w obligacjach i akcjach dla naszych klientów na całym świecie, przewyższając wszystkich konkurentów jako emitent 1300 indywidualnych emisji
- rozbudowanie działalności w Europie, gdzie doradzaliśmy w trzech z pięciu największych transakcji połączeń i przejęć
- nasz zespół finansowania projektów zebrał 40,5 miliarda dolarów na publicznych i prywatnych rynkach na 80 przedsięwzięć w 34 krajach

GLOBALNA OBSŁUGA TRANSAKCYJNY

Dochód netto (mld USD)



Aktywa powierzone na koniec okresu (biliony USD)



WYDARZENIA

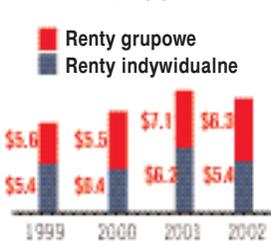
- osiągnięcie 5 bilionów dolarów wartości majątku w depozycie — jeden z najszybciej rozwijających się depozytariuszy na świecie
- rozbudowa bankowości internetowej CitiDirect®, przeznaczona dla korporacji i instytucji finansowych, do 20 języków
- uregulowanie ponad 8 miliardów dolarów międzynarodowych płatności handlowych związanych z ruchem towarów

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I RENTY

Dochód netto (mld USD)



Składki i depozyty netto (mld USD)



WYDARZENIA

- 11 razy z rzędu podniesienie ratingu przez agencję ratingową
- zawarcie strategicznego sojuszu z dystrybutorami Funduszu Pioneer na sprzedaż rent zmienną wysokością wypłat
- rozpoczęcie działalności w Hong Kongu, Polsce i Brazylii; założenie joint venture z Mitsui Sumitomo Insurance w Japonii i natychmiastowy sukces w dużej sprzedaży rent

BANKOWOŚĆ PRYWATNA CITIGROUP

Dochód netto (mld USD)



Wartość majątku klientów (mld USD)



WYDARZENIA

- wprowadzenie strategicznego programu alokacji aktywów Umbrella Portfolios
- osiągnięcie pozycji największego banku w Meksyku po integracji z Banamex
- wejście na nowe rynki w USA; osiągnięcie rekordowych poziomów pozyskiwania klientów i obrotu w Japonii

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

Dochód netto (mld USD)



Zarządzane aktywa (mld USD)



WYDARZENIA

- dalsze rozszerzenie oferty w obsłudze indywidualnej i utrzymanie pierwszej pozycji w tym obszarze w USA
- wprowadzenie pierwszego rejestrowanego funduszu hedgingowego, a także funduszy arbitrażu obligacji miejskich i inwestycji w nieruchomości.
- otwarcie CitiStreet Australia, jako pierwszego rynku CitiStreet poza USA

Przywództwo w praktykach biznesowych

W 2002 roku wiele praktyk branży usług finansowych stało się przedmiotem surowej oceny amerykańskiego Kongresu, instytucji nadzorujących i inwestorów. Aby podkreślić nasze zaangażowanie w wysoko etyczne postępowanie w biznesie, Citigroup wdrożyło szereg reform, podnoszących standardy praktyk biznesowych w naszej firmie i branży usług finansowych.

ABY ZAPEWNIĆ NIEZALEŻNOŚĆ NASZYCH ANALITYKÓW

- 21 maja** jako pierwsza firma dobrowolnie wprowadziliśmy zasady ustalone przez Prokuratora Generalnego stanu Nowy Jork, likwidując związek pomiędzy wynagrodzeniem dla analityków, a dochodami bankowości inwestycyjnej oraz zakazując bankowości inwestycyjnej udziału w ocenie analityków.
- 3 czerwca** przyjęliśmy zasadniczo wszystkie nowe zasady NASD i nowojorskiej giełdy (NYSE) przed terminem ich wejścia w życie. Ujawniliśmy pełen zakres informacji podlegających ujawnieniu w ramach nowych regulacji; stworzyliśmy procedury bezpieczeństwa dla badań. Wychodząc poza wymogi regulacyjne ograniczyliśmy przeglądy wstępnych analiz spółek notowanych na giełdzie przez analityków
- 29 lipca** przyjęliśmy dobrowolnie Regulację AC przyjętą przez Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (SEC): analitycy muszą deklarować, że przedstawione przez nich analizy odzwierciedlają w sposób pełny ich poglądy osobiste oraz, że nie pobierają żadnego wynagrodzenia bezpośrednio lub pośrednio za przedstawienie danych rekomendacji
- 6 sierpnia** powołaliśmy w Stanach Zjednoczonych nową Komisję ds. Polityki Badań, która dokonuje pogłębionego i ustawicznego przeglądu pojawiających się na rynku badań i analiz, sprawdza dokumentację akcji i branż przed ich wprowadzeniem do obrotu oraz dostarcza wyższemu kierownictwu podstaw do oceny analityków.
- 30 października** stworzyliśmy nową jednostkę biznesową Smith Barney aby dopełnić rozdziału Badań Kapitałowych od Bankowości Inwestycyjnej (*patrz strona 18*)

ABY NIE DOPUŚCIĆ DO KONFLIKTU INTERESÓW Z AUDYTORAMI

- 25 lipca** ogłosiliśmy nowy plan, nakazujący korzystanie z audytorów zewnętrznych jedynie przy audycie i pracach związanych z podatkami, nie dopuszczając do korzystania z ich usług konsultingowych. Wezwaliśmy do utworzenia niezależnego ciała nadzorczego, ustalającego i wprowadzającego w życie standardy rachunkowości.

ABY ZAPEWNIĆ PRZEJRZYŚCIÓ I UJAWNIANIE INFORMACJI W ZAKRESIE TRANSAKCJI FINANSOWANIA STRUKTURALNEGO

- 7 sierpnia** stworzyliśmy nową politykę ujawniania informacji. Citigroup przeprowadzi transakcje finansowania o wysokiej wartości jedynie wtedy, jeśli firma klienta zgodzi się na publiczne ujawnienie swym inwestorom wpływu netto tej transakcji na finansową sytuację firmy

ABY ZBILANSOWAĆ OPCJE I POTWIERDZIĆ ZOBOWIĄZANIE DO POSIADANIA AKCJI

- 7 sierpnia** ogłosiliśmy nową politykę w zakresie opcji na akcje: wszystkie opcje na akcje dla kadry zarządzającej, pracowników i członków Rady Nadzorczej, Citigroup będzie księgować jako koszty, począwszy od 1 stycznia 2003 r.
- 7 sierpnia** potwierdziliśmy „blood oath” (przymierze krwi): wyższe kierownictwo musi zatrzymać 75% akcji Citigroup w momencie obejmowania przez nie stanowisk, jak również 75 procent akcji uzyskanych od spółki

ABY WZMOCNIĆ ŁAD KORPORACYJNY

- 7 sierpnia** w ramach Rady Nadzorczej, Komitet ds. Nominacji i Ładu Korporacyjnego
- 6 września** obniżyliśmy oczekiwaną stopę zwrotu z programu emerytalnego w Stanach Zjednoczonych z 9,5% na 8%, gwarantując zarazem, że narosłe zobowiązania do wypłaty świadczeń będą w pełni zabezpieczone finansowo
- 1 października** ogłosiliśmy politykę wyeliminowania nakładających się funkcji zarządczych wśród Zarządu Citigroup

Zarząd

RADA NADZORCZA

C. Michael Armstrong
Prezes Zarządu, Comcast Corporation

Alain J.P. Belda
Prezes Zarządu i Dyrektor Zarządzający, Alcoa Inc.

George David
Prezes Zarządu i Dyrektor Zarządzający United Technologies Corporation

Kenneth T. Derr
Prezes Zarządu, na emeryturze, ChevronTexaco Corporation

John M. Deutch
Profesor w Instytucie Technologii w Massachusetts

Alfredo Harp Helú
Prezes Zarządu, Grupo Financiero Banamex

Roberto Hernández Ramirez
Prezes Zarządu, Banco Nacional de México

Ann Dibble Jordan
Konsultant

Reuben Mark
Prezes Zarządu i Dyrektor Zarządzający, Colgate-Palmolive

Dudley C. Mecum
Dyrektor Zarządzający, Capricorn Holdings, LLC

Richard D. Parsons
Dyrektor Zarządzający, AOL Time Warner, Inc.

Andrall E. Pearson
Prezes Założyciel, Yum!Brands, Inc.

Robert E. Rubin*
Prezes Zarządu, Citigroup Inc.; Członek w Biurze Prezesa Zarządu, Citigroup Inc.

Franklin A. Thomas
Konsultant, TFF Study Group

Sanford I. Weill*
Prezes Zarządu i Dyrektor Zarządzający, Citigroup Inc.

Arthur Zankel
Główny Członek Zarządu, High Rise Capital Management, L.P.

DYREKTOR HONOROWY Szanowny Gerald R. Ford
Były Prezydent Stanów Zjednoczonych

KOMITET DORADCZY CITIGROUP INTERNATIONAL

Umberto Agnelli
Zastępca i Dyrektor Zarządzający IFI-Istituto Finanziario Industriale S.p.A.

Sir Peter Bonfield
Główny Dyrektor AstraZeneca PLC
Były Dyrektor Zarządzający British Telecommunications plc

John L. Clendenin
Były Prezes i Dyrektor Zarządzający BellSouth Corporation

John C. Danforth
Partner, Bryan Cave LLP
Były Senator Stanów Zjednoczonych

Valentin Diez
Zastępca Przewodniczącego Dyrektor Zarządzający, Sprzedaż i Marketing, Grupo Modelo, S.A. de C.V.

Andrea Jung
Prezes i Dyrektor Zarządzający Avon Products, Inc.

Ralph S. Larsen
Były Prezes i Dyrektor Zarządzający Johnson i Johnson

Göran Lindahl
Były Prezes i Dyrektor Zarządzający ABB Ltd.

Sir Deryck C. Maughan*[∞]†
Wiceprezes, Citigroup; Prezes i Dyrektor Zarządzający, Citigroup International

Charles Prince*[∞]†
Prezes i Dyrektor Zarządzający Global Corporate i Investment Bank

William R. Rhodes*^{+∞}
Główny Vice Prezes; Prezes, Citicorp/Citibank, N.A.

Robert E. Rubin*[∞]
Prezes Zarządu, Citigroup Inc.; Członek w Biurze Prezesa Zarządu, Citigroup Inc.

Dr. Eisuke Sakakibara
Profesor Uniwersytetu Keio
Były Wiceminister Finansów Międzynarodowych, Japonia

Prof. Dr. Ekkehard Schulz
Prezes Zarządu ThyssenKrupp AG

Morris Tabaksblat
Prezes Reed Elsevier

Sanford I. Weill*
Prezes i Dyrektor Zarządzający Citigroup Inc.

Lorenzo H. Zambrano
Prezes i Dyrektor Zarządzający Cemex, S.A. de C.V.

Alfred M. Zeien
Były Prezes i Dyrektor Zarządzający The Gillette Company

GLOBALNA GRUPA PLANOWANIA DETALICZNEGO

Robert B. Willumstad*^{+∞}
Prezes i Dyrektor Zarządzający

Marjorie Magner*^{+∞}
Główny Dyrektor ds. Operacji

John A. Addison, Jr.
Primerica Financial Services

Deborah Adelman
Grupa ds. Nieruchomości Komeracyjnych

Ajay Banga*
Aktywa Konsumenckie i Bankowość Detaliczna w Ameryce Północnej

Jorge A. Bermudez*[∞]†
Dyrektor Zarządzający, Ameryka Łacińska

Kenneth L. Dowd[∞]
Inwestycje Globalne

James J. Duffy
Główny Specjalista ds. Zasobów Ludzkich

Michael R. Dunn[∞]
Dyrektor Finansowy

Steven Freiberg*
Karty Citi Ameryka Północna

Harry Goff
Firma Hipoteczna CitiFinancial

Roy A. Guthrie*[∞]
Międzynarodowe Consumer Finance Zarządzanie Produktem

Jean-Marie Horovitz
Grupa Rynków Komercyjnych

Kevin Kessinger*
Consumer Finance Ameryka Północna

Michael S. Knapp
CitiFinancial Ameryka Północna

Carl E. Levinson
Aktywa Konsumenckie

Anne MacDonald
Marketing Globalny

Maura Markus
Citibanking Ameryka Północna

Manuel Medina-Mora*[∞]
Banamex

Stephanie B. Mudick
CAO

Raymond J. Quinlan*[∞]
Międzynarodowe Zarządzanie Produktami Kartowymi

George C. Ross[∞]
Zarządzanie Ryzykiem

Frederik (Frits) F. Seegers*[∞]
Dyrektor Zarządzający, Kraje Azji i Pacyfiku

Jean-Paul Votron*[∞]
Dyrektor Zarządzający, EMEA

D. Richard Williams
Primerica Financial Services

Simon Williams*[∞]
Międzynarodowe Zarządzanie Produktami Detalicznymi

Martin Wong
Główny Radca Prawny

David W. Young
Skarb

GRUPA PLANOWANIA GLOBALNEGO BANKU KORPORACYJNEGO I INWESTYCYJNEGO

Charles Prince*[∞]
Prezes i Dyrektor Zarządzający

Robert Druskin*[∞]
Prezes i Główny Dyrektor ds. Operacji

Ellen Alemany*
Prezes i Dyrektor Zarządzający, CitiCapital

Jorge Bermudez*[∞]▪
Dyrektor Zarządzający, Ameryka Łacińska

Frank Bisignano*[∞]
CAO; Dyrektor Zarządzający, Globalne Usługi Transakcyjne

David Bushnell[∞]
Globalne Zarządzanie Ryzykiem

Robert DiFazio*[∞]
Globalne Kapitały

John Donnelly
Główny Specjalista ds. Zasobów Ludzkich

Joan Guggenheimer
Główny Radca Prawny

Arthur Hyde*[∞]
Globalne Kapitały

Michael Klein*[∞]
Bankowość Inwestycyjna; Dyrektor Zarządzający, Europa

Toshiharu Kojima*[∞]
Dyrektor Zarządzający, Prezes Zarządu, Nikko Citigroup

Stephen H. Long*[∞]
Dyrektor Zarządzający, Kraje Azji i Pacyfiku

Alan MacDonald*[∞]
Globalny Bank Relacji z Klientem

Tom Maheras*[∞]
Globalny Dochód Stały

Hans Morris[∞]
Dyrektor Finansowy

Robert Morse*[∞]
Bankowość Inwestycyjna

GRUPA PLANOWANIA GLOBALNEGO ZARZĄDZANIA INWESTYCYJNEGO

Thomas W. Jones*[∞]
Prezes i Dyrektor Zarządzający

Stephen Cone
Marketing i Public Relations

Glenn Lammey
Dyrektor Finansowy

Evan Merberg[∞]
CAO

Michael Rosenbaum Prawny
Główny Radca

Robert Shepler
Corporate Development i Usługi dla Emerytowanych Pracowników

ZARZĄDZANIE AKTYWAMI CITIGROUP

Thomas W. Jones*[∞]
Prezes i Dyrektor Zarządzający

Peter Cieszko
Dyrektor Detalu US i Zamożnych Klientów

Virgil Cumming
CIO, Detal US i Zamożni Klienci i Spółki stowarzyszone

* Członek Komitetu Zarządzającego Citigroup

† Członek Grupy Planowania Globalnego Banku Korporacyjnego & Inwestycyjnego

∞ Członek Grupy Planowania Citigroup International

▪ Członek Grupy Planowania Konsumenta Globalnego

+ Członek Zarządu Citicorp/Citibank, N.A.

▲ Członek Grupy Planowania Globalnego Zarządzania Inwestycyjnego

Michael Even
CIO, Bank Klientów Prywatnych i
Badania Ilościowe

Stephen Hopkins
Główny Dyrektor ds. Operacji,
Zarządzanie Aktywami Banku
Klientów Prywatnych

Rama Krishna*
CIO i Dyrektor, Instytucje i
Działalność Międzynarodowa

David Tyson
CIO, Ubezpieczenia

Peter Wilby
CIO, Stały Dochód i Wysoki Zwrot i
Rynki Wschodzące Ameryki
Północnej

BANK KLIENTA PRYWATNEGO

Peter K. Scaturro*
Dyrektor Zarządzający

Michael Even
CIO

Koichiro Kitade
Dyrektor Regionalny, Japonia

Damian Kozłowski
Dyrektor regionalny, Stany
Zjednoczone

Christopher Preston
Dyrektor Regionalny, Europa

Frances Sevilla-Sacasa
Dyrektor Regionalny, Ameryka
Łacińska

Deepak Sharma
Dyrektor Regionalny, Kraje Azji i
Pacyfiku i Środkowy Wschód

GLOBALNE UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I RENTY

George Kokulis*
Prezes i Dyrektor Zarządzający

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIA I RENTY TRAVELERS

George Kokulis*
Prezes i Dyrektor Zarządzający

Ed Cassidy
Life Sales and Tower Square
Securities, Inc.

Glenn Lammey
Dyrektor Finansowy

Brendan Lynch
Grupa ds. Rent

Laura Pantaleo
Sprzedaż Rent dla Detalu

Kathleen Preston
Sprzedaż Ubezpieczeń na życie i
Rent dla Detalu

David Tyson
CIO

UBEZPIECZENIA MIĘDZYKRAJOWE

Michael Froman
Prezes i Dyrektor Zarządzający

GLOBALNE INWESTYCJE CITIGROUP

Michael A. Carpenter*
Prezes i Dyrektor Zarządzający

William Comfort
Citigroup Venture Capital

Ahmed Fahour
Dyrektor Zarządzający,
Alternatywne Inwestycje Citigroup

GRUPA PLANOWANIA SMITH BARNEY

Sallie Krawcheck*
Prezes i Dyrektor Zarządzający

Jeffrey I. Hack
Dyrektor Finansowy; Główny
Dyrektor ds. Operacji, Grupa
Klientów Prywatnych

William R. Kennedy
Dyrektor, Globalne Badania
Kapitałowe

Robin Leopold
Główny Specjalista ds. Zasobów
Ludzkich

W. Thomas Matthews*
Prezes i Dyrektor Zarządzający,
Grupa Klientów Prywatnych

Paul Underwood
Wiceprezes

GRUPA PLANOWANIA UCITIGROUP INTERNATIONAL

Sir Deryck C. Maughan†**
Prezes i Dyrektor Zarządzający

Stanley Fischer†**
Prezes

Katherine McG. Sullivan
EVP

AZJA/PACYFIK

Stephen H. Long*†
Dyrektor Zarządzający, Globalny
Bank Korporacyjny i Inwestycyjny,
Kraje Azji i Pacyfiku

Frederik (Frits) F. Seegers**
Dyrektor Zarządzający, Grupa
Konsumentów Globalnych, Kraje
Azji i Pacyfiku

Deepak Sharma*
Dyrektor Regionalny, Bank
Klientów Prywatnych Citigroup,
Kraje Azji i Pacyfiku i Środkowy
Wschód

EUROPA, BLISKI WSCHÓD I AFRYKA

Shirish Apte
Dyrektor Zarządzający, Globalny
Bank Korporacyjny i Inwestycyjny,
Europa Środkowa i Wschodnia,
Środkowy Wschód i Afryka

Atif Aslam Bajwa
Dyrektor Klasteru, Polska, Węgry,
Republika Czeska, Słowacja i
Rumunia

Sujit Banerji
Dyrektor ds. Strategii, Fuzji i
Przejęć, Grupa Konsumenta
Globalnego

Sir Winfried F.W. Bischoff*
Prezes, Citigroup Europa

Michael Klein*†
Dyrektor Zarządzający, Globalny
Bank Korporacyjny i Inwestycyjny,
Europa

Christopher Preston*
Dyrektor Regionalny, Bank
Klientów Prywatnych, Europa

Jean-Paul Votron**
Dyrektor Zarządzający, Grupa
Konsumenta Globalnego, EMEA

Terry Williams
Dyrektor, CitiFinancial
International, Europa

JAPONIA

James S. Johnson
Dyrektor, CitiFinancial International

Koichiro Kitade*
Dyrektor Regionalny, Bank
Klientów Prywatnych Citigroup

Toshiharu Kojima*†
Dyrektor Zarządzający, Prezes
Zarządu, Nikko Citigroup

Joyce A. Phillips
Dyrektor Krajowy, Bankowość
Konsumentka Citibank

Charles K. Whitehead
Dyrektor Krajowy Citigroup

AMERYKA ŁACIŃSKA

Jorge A. Bermudez†**
Dyrektor Zarządzający

Gustavo C. Marin
Dyrektor Krajowy, Brazylia

Luís Matute
Dyrektor Produktów
Korporacyjnych i Segmentów
Klienta Segments Head

Frances Sevilla-Sacasa*
Dyrektor Regionalny, Bank
Klientów Prywatnych Citigroup

GLOBALNI DYREKTORZY PRODUKTOWI

James A. Forese*
Dyrektor Globalny, Rynki
Wschodzące Finansowanie Lokalne

A. Richard Janiak
Dyrektor Zarządzający
Smith Barney International
Grupa Klienta Prywatnego

Yih Sy (Y.S.) Wong†**
Dyrektor Globalny, Rynki
Wschodzące
Sprzedaż i handel

FUNKCJE MIĘDZYKRAJOWE

George H. Blauvelt
Główny Specjalista ds. Ryzyka

Alan D. Jones
Główny Specjalista ds. Zasobów
Ludzkich

Michael A. Ross
Główny Radca Prawny

Zion Shohet
Dyrektor ds. Strategii

Edward G. Watson
Dyrektor Finansowy

SZEFOWIE KORPORACJI CITIGROUP

Sir Winfried F.W. Bischoff*∞
Prezes, Citigroup Europa

Nicholas Calio*
SVP, Globalna Współpraca z
Organami Władz

Robert Druskin*∞†
Główny Specjalista ds. Operacji i
Technologii

Stanley Fischer*∞†
Wiceprezes

Pamela P. Flaherty
SVP, Globalna Współpraca z
Społeczeństwem

James M. Garnett, Jr.
Zarządzenie Ryzykiem

William Hannon*
Główny Kontroler i Główny
Księgowy, Dyrektor Zarządzający,
Usługi Biznesowe Citigroup

Michael S. Helfer*
Główny Radca i Sekretarz
Korporacyjny

Deborah Hopkins*
Sekretarz Korporacyjny

Michael T. Masin*
Wiceprezes i Główny Dyrektor ds.
Operacji

Sir Deryck C. Maughan*∞†
Wiceprezes

Victor Menezes*
Pierwszy Wiceprezes

Michael Neborak
Dyrektor Grupy ds. Strategii i
Rozwoju Biznesu

Nancy S. Newcomb
Ryzyko Korporacyjne

Douglas L. Peterson*
Główny Audytor

Sheri Ptashek*
Relacje Inwestorskie

William R. Rhodes*+∞
Pierwszy Wiceprezes; Prezes,
Citicorp/Citibank, N.A.

Saul Rosen
Główny Specjalista ds. Podatków

H. Onno Ruding+
Wiceprezes, Citicorp/Citibank

Petros K. Sabatakis*+
Główny Specjalista ds. Ryzyka

Michael Schlein*
SVP, Globalna Współpraca
Wewnętrzna i Zasoby Ludzkie

Todd S. Thomson*
EVP, Finance; Dyrektor Finansowy

Guy Whittaker
Skarbnik

Robert B. Willumstad*+∞*
Prezes i Dyrektor Zarządzający,
Citicorp/Citibank, N.A.

* Członek Komitetu Zarządzającego Citigroup

† Członek Grupy Planowania Globalnego Banku Korporacyjnego & Inwestycyjnego

∞ Członek Grupy Planowania Citigroup International

‡ Członek Grupy Planowania Konsumenta Globalnego

+ Członek Zarządu Citicorp/Citibank, N.A.

* Członek Grupy Planowania Globalnego Zarządzania Inwestycyjnego



Fotografia z historycznego spotkania Dyrektorów Krajowych Citigroup w styczniu 2003 w Nowym Jorku

DYREKTORZY KRAJOWI CITIGROUP

Algieria
Kamal B. Driss

Angola
Cristina Duarte

Arabia Saudyjska
Mike de Graffenried

Argentyna
Juan Bruchou

Aruba
Philip Henriquez

Australia
Shayne Elliott

Austria
Dr Helmut Gottlieb

Bahama
M. Carmen Butler

Bahrain
Mohammed E.
Al-Shroogi

Bangladesz
Mamun Ur Rashid

Belgia
Peter Verhoeven

Boliwia
Agustin Davalos

Brazylia
Gustavo Marin

Brunei
Glen R. Rase

Bulgaria
Plamen Ilchev

Chile
Ariel D. Sevi

**Chińska
Republika
Ludowa**
Richard Stanley

Costa Rica
Victor Manuel
Balcazar

Dania
Elias Panayotopoulos

**Demokratyczna
Republika Konga**
Michel Losenbe

Egipt
Michel Accad

Ekwador
Francisco
Aristeguieta

Filipiny
Catherine M. Weir

Finlandia
Jan Stjernstrom

Francja
Jean Claude Gruffat

Gabon
Funmi Ade-Ajayi

Ghana
Nazwisko zostanie
podane później

Grecja
Christos Sorotos

Guam
Vic Lim

Gwatemala
Juan A. Miro

Haiti
Gladys M. Coupet

Hiszpania
Sergio de Horna

Holandia
Christopher I. Devries

Honduras
Maximo Vidal

Hong Kong
T.C. Chan

Indie
Sanjay Nayyar

Indonezja
Michael G. Zink

Irlandia
Aidan M. Brady

Izrael
Augusto (Gus) Felix

Jamajka
Peter H. Moses

Japonia
Charles K. Whitehead

Jordania
Suhair Al-Ali

Kajmany
M. Carmen Butler

Kamerun
Emeka Emuwa

Kanada
Martin Johannsson

Kazachstan
Reza Ghaffari

Kenia
Srinivasan Sridhar

Kolumbia
Steven Puig

Korea Południowa
Sajjad Razvi

Liban
Elia S. Samaha

Luksemburg
Marc E. Pecquet

Makao
T.C. Chan

Malezja
Piyush Gupta

Maroko
Nuhad K. Saliba

Meksyk
Manuel
Medina-Mora

Monako
Nazwisko zostanie
podane później

Niemcy
Christine Licci

Nigeria
Nazwisko zostanie
podane później

Norwegia
Mai Ibsen

Nowa Zelandia
Andrew Au

Oman
Zulfiqar
A. Sulaiman

Pakistan
Zubyr Soomro

Panama
Francisco J. Conto

Paragwaj
Henry Comber

Peru
Franco Moccia

Polska
Shirish Apte

Portugalia
Antonio Cacorino

Puerto Rico
Alvaro Jaramillo

Republika Czeska
Atif Bajwa

**Republika
Dominikany**
Ignacio Jasminoy

**Republika
Południowej
Afyryki**
Sebastian Paredes

**Republika
Tanzanii**
Mayank Malik

Rosja
Allan J. Hirst

Rumunia
Nazwisko zostanie
podane później

Salwador
Gijs (Bert) Veltman

Senegal
Gabriel Lopes

Singapur
Sunil Sreenivasan

Słowacja
Tirad Mahmoud

Sri Lanka
Kapila Jayawardena

Szwajcaria
Per Etholm

Szwecja
Jan Belfrage

Tajlandia
Terence (Tab)
Cuddyre

Tajwan
Eric Chen

Trynidad i Tobago
Steve M. Bideshi

Tunezja
Michael Grossman

Turcja
Mark Robinson

Uganda
Nadeem Lodhi

Ukraina
Witold Zielinski

Urugwaj
Constantino Gotsis

Wenezuela
Philip Henriquez

Węgry
Zdenek Turek

Wielka Brytania
Michael Kirkwood

Wietnam
John M. Beeman

Włochy
Luca Toniutti

**Wybrzeże Kości
Słoniowej**
Asif Zaidi

**Wyspy Dziewicze
(U.S.)**
Alvaro Jaramillo

Wyspa Jersey
Clive S. Jones

Zambia
Rajaram
Venkatraman

**Zjednoczone
Emiraty Arabskie**
Shehzad Naqvi

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

Spojrzenie na Citigroup

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

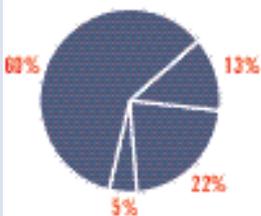
REKORDOWE WYNIKI — stała koncentracja na wzroście

	2002	2001
Dochód netto	15,3 miliarda USD	14,1 miliarda USD
Aktywa	1,1 biliona USD	1,1 biliona USD
Zwrot na akcjach zwykłych	18,6%	19,7%
Łączna wartość wydanych akcji	92,9 miliarda USD	88,4 miliarda USD

¹ łącznie z uprzywilejowanymi papierami powierniczymi

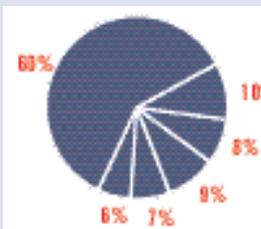
	2002	2001
Dochód netto		
Globalna Grupa Detaliczna	8,4 miliarda USD	6,8 miliarda USD
Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny	3,0 miliarda USD	4,3 miliarda USD
Smith Barney	0,7 miliarda USD	0,8 miliarda USD
Grupa Bankowości Prywatnej		
Globalne Zarządzanie Inwestycjami	1,8 miliarda USD	1,6 miliarda USD

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



% udziały według produktu*

Globalna Grupa Detaliczna	60%
Globalny Bank Korporacyjny i Inwestycyjny	22%
Smith Barney (Grupa Bankowości Prywatnej)	5%
Globalne Zarządzanie Inwestycjami	13%



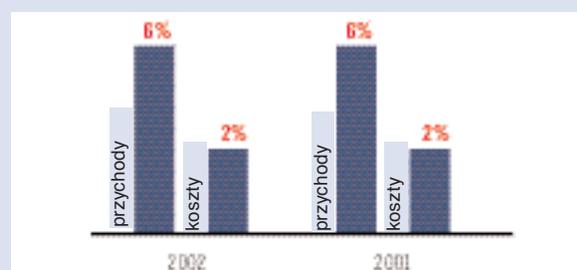
% udziały według regionu**

Ameryka Północna	60%
Azja	10%
Japonia	8%
Meksyk	9%
Europa Zachodnia	7%
CEEMEA	6%

* z wyłączeniem Własnej Działalności Inwestycyjnej oraz Korporacyjnej/pozostałej
** z wyłączeniem Własnej Działalności Inwestycyjnej oraz Korporacyjnej/pozostałej i Ameryki Łacińskiej

DYSCYPLINA KOSZTOWA — powierzone nam pieniądze traktujemy jak nasze własne

Przychody i wzrost kosztów operacyjnych



SIŁA KAPITAŁOWA — siła akcji Citigroup w wysokości 92,9 miliarda USD ma kluczowe znaczenie dla naszych ratingów

	Moody's	S&P	Fitch
Citigroup*	Aa1	AA-	AA+
Citibank*	Aa1	AA	AA+
Salomon Smith Barney*	Aa1	AA-	AA+
Travelers Insurance Company**	Aa1	AA	AA+

* ratingi długu uprzywilejowanego z 12.31.2002

** rating siły finansowej z 1.03.2003

NIETRÓWNANA DYSTRYBUCJA — posiadamy największe możliwości dystrybucyjne spośród firm oferujących usługi finansowe na całym świecie; obsługujemy 200 milionów rachunków, w tym 24 miliony kont internetowych w ponad 100 krajach



1 703 oddziały,
5 181 bankomatów



1 422 oddziały,
4 631 bankomatów



12 690 konsultantów
finansowych



15 000 agentów



2 186 oddziałów



107 000 przedstawicieli



A State Street and Citigroup Company

554 przedstawicieli



136 milionów kart



544 specjalistów
bankowości prywatnej

citigroup 

citigroup.com

©2003 Citigroup Inc.
109350 3/03 CIT2039