



FINANZIELLE HIGHLIGHTS

ERTRÄGE UND JAHRESÜBERSCHUSS DER CITIGROUP NACH SEGMENTEN UND PRODUKTBEREICHEN (in Mio. US\$)

	Erträge			Jahresüberschuss		
	2007	2006	Veränderung in %	2007	2006	Veränderung in %
GLOBAL CONSUMER						
U.S. Cards	\$13.418	\$13.508	(1 %)	\$2.873	\$3.890	(26%)
U.S. Retail Distribution	10.209	9.584	7 %	1.343	2.027	(34%)
U.S. Consumer Lending	6.459	5.519	17 %	(626)	1.912	n. a.
U.S. Commercial Business	1.649	1.983	(17%)	518	561	(8 %)
Summe U.S. Consumer	\$31.735	\$30.594	4 %	\$4.108	\$8.390	(51 %)
International Cards	\$9.228	\$5.959	55 %	\$2.013	\$1.137	77 %
International Consumer Finance	3.182	3.318	(4 %)	(508)	40	n. a.
International Retail Banking	12.878	10.518	22 %	2.688	2.840	(5 %)
Summe International Consumer	\$25.288	\$19.795	28 %	\$4.193	\$4.017	4 %
Sonstige	(39)	(90)	57 %	(433)	(351)	(23 %)
Summe Global Consumer	\$56.984	\$50.299	13 %	\$7.868	\$12.056	(35 %)
MARKETS & BANKING						
Securities & Banking	\$2.684	\$21.218	(87 %)	(\$7.604)	\$5.763	n. a.
Transaction Services	7.840	5.971	31 %	2.215	1.426	55 %
Sonstige	(2)	(2)	-	136	(62)	n. a.
Summe Markets & Banking	\$10.522	\$27.187	(61 %)	(\$5.253)	\$7.127	n. a.
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT						
Smith Barney	\$10.529	\$8.160	29 %	\$1.351	\$1.005	34 %
Private Bank	2.457	2.017	22 %	623	439	42 %
Summe Global Wealth Management	\$12.986	\$10.177	28 %	\$1.974	\$1.444	37 %
ALTERNATIVE INVESTMENTS	\$2.103	\$2.901	(28 %)	\$672	\$1.276	(47 %)
CORPORATE/SONSTIGE	(\$897)	(\$949)	5 %	(\$1.644)	(\$654)	n. a.
ERGEBNIS AUS FORTGEFÜHRTEN AKTIVITÄTEN				\$3.617	\$21.249	(83 %)
NICHT FORTGEFÜHRTE AKTIVITÄTEN				-	289	-
SUMME CITI	\$81.698	\$89.615	(9 %)	\$3.617	\$21.538	(83 %)
VERWÄSSERTER GEWINN PRO AKTIE AUS FORTGEFÜHRTEN AKTIVITÄTEN				\$0,72	\$4,25	(83 %)
INTERNATIONALE ERGEBNISSE	\$43.980	\$38.211	15 %	\$7.035	\$9.169	(23 %)

n. a. - nicht aussagekräftig

GESCHÄTZTE AKTIONÄRE,



es ist mir eine große Ehre, meinen ersten Brief an Sie richten zu dürfen.

Das Jahr 2007 war sowohl von großen Erfolgen als auch schweren Enttäuschungen geprägt. Viele unserer größeren Geschäftsbereiche, wie International Consumer, Global Wealth Management, Global Transaction Services sowie unsere Tochtergesellschaften in Asien und Lateinamerika, erzielten Rekordergebnisse und wiesen eine starke Dynamik auf. Diese unternehmensweiten Erfolge wurden jedoch von noch nie dagewesenen Verlusten aus der plötzlichen und schwerwiegenden Krise des US-amerikanischen Subprime-Marktes überschattet. In Verbindung mit höheren Kreditkosten im Portfolio von U.S. Consumer verursachten diese Verluste einen starken Gewinnrückgang. Unsere Gesamtergebnisse für das Jahr 2007 waren für uns alle ganz klar inakzeptabel.

Aber 2008 ist ein neues Jahr, und ich hoffe, dass Sie nach der Lektüre dieses Briefes die gleiche Begeisterung für unser Unternehmen verspüren wie ich. In meinen ersten Monaten als CEO haben wir in vielen Bereichen entscheidende Maßnahmen ergriffen. Diese werden die weltweite Präsenz und die vielen grundlegenden Stärken der Citi zum Tragen bringen und so die Fähigkeit des Unternehmens stärken, nachhaltiges langfristiges Gewinnwachstum zu erzielen.

STÄRKUNG UNSERER BILANZ

Seit November haben wir durch öffentliche Emissionen sowie Privatplatzierungen an Langzeitinvestoren über 30 Mrd. US\$ Neukapital beschafft. Der Erfolg dieser Transaktionen zeugt von der unserem Unternehmen zu Grunde liegenden Stärke und den sich uns bietenden Wachstumschancen. Durch die Beschaffung dieses Kapitals sind wir in der Lage, einer potenziellen wirtschaftlichen Abschwächung Stand zu halten und unseren Kunden auf diesen unbeständigen Märkten beizustehen.

RÜCKSTELLUNG UNSERER DIVIDENDE

Im Januar 2008 senkte das Unternehmen die Dividende auf 0,32 US\$. Dies war eine sehr schwierige, aber notwendige Entscheidung. Uns ist bewusst, welche Bedeutung diese Entscheidung für viele von Ihnen hat, vor allem in diesen schwierigen Marktbedingungen. Diese neue Dividendenhöhe gibt uns jedoch die Möglichkeit, wieder in Wachstum zu investieren und gleichzeitig sicher zu stellen, dass die Citi sowohl für günstige als auch ungünstige wirtschaftliche Bedingungen gut aufgestellt ist.

PRÜFUNG UNSERER GESCHÄFTSBEREICHE

Nun, da wir wieder über eine stärkere Kapitalbasis verfügen, führen wir eine objektive Prüfung aller unserer Geschäftsbereiche durch um sicher zu stellen, dass das Unternehmen angesichts neuer globaler Trends gut positioniert ist. Mir ist völlig klar, dass wir zwischen unseren starken Vermögenswerten und jenen mit niedrigeren Erträgen unterscheiden müssen. Unsere ertragsschwachen Vermögenswerte müssen, bis sie auslaufen und liquidiert werden, geschickt verwaltet werden, und genau das tun wir.

Die starken Unternehmensbereiche der Citi werden unsere zukünftige Gewinnkraft stärken. Glücklicherweise haben wir Geschäftsbereiche, die genau richtig positioniert sind, um von globalen Wachstumstrends zu profitieren. Da der weltweite Kapitalfluss rasch zunimmt und erheblicher neuer Wohlstand in aufstrebenden Märkten entsteht, steigt die Nachfrage nach Finanzprodukten und -dienstleistungen um ein Vielfaches schneller als das Wirtschaftswachstum. Inmitten dieser Trends steht die Citi bereit.

So haben beispielsweise unsere institutionellen Geschäftsbereiche, wie Global Transaction Services, vom dramatischen Anstieg der Anzahl und des Einflusses multinationaler Unternehmen sowie vom enormen Wachstum des Handelsverkehrs profitiert. Daneben ist unser Geschäftsbereich Securities and Banking hervorragend positioniert, um den zunehmenden Devisenhandel, aufstrebende Märkte und den weltweiten grenzüberschreitenden Kapitalfluss zu seinem Vorteil zu nutzen.

Der zunehmende Wohlstand einer neuen Mittelklasse in Schwellenländern kommt unseren verbraucherorientierten Aktivitäten zugute. Da nun viele Menschen die Möglichkeit haben, mehr Waren zu kaufen, benötigen sie zuverlässige Kredit- und Zahlungsmittel, und unser Kreditkartengeschäft betreut diese Kunden überall auf der Welt. Der steigenden Anzahl wohlhabender Menschen in Entwicklungs- und Schwellenmärkten, denen finanzielle Entscheidungen teilweise noch neu sind, helfen die Citi Private Bank und Smith Barney sowie unser Angebot CitiGold, ihre Aktiva und Passiva zu verwalten.

Jeder dieser Geschäftsbereiche befindet sich an einem wichtigen Knotenpunkt des globalen und grenzüberschreitenden Geldverkehrs, was in erster Linie unserer langen Präsenz - von jeweils über 100 Jahren - in Ländern wie Mexiko, Indien, Polen und China zu verdanken ist. Wir gehörten auch zu den ersten internationalen Banken, die frühzeitig eine lokale Bank in Russland eingerichtet haben, nämlich im Jahr 1994. Die Stärke der Citi beruht zum Teil auf ihrer Fähigkeit, ihre globale Ausbreitung mit ihrer lokalen Präsenz zu verbinden.

UNSERE PRIORITÄTEN

Mein besonderes Augenmerk gilt ausgezeichneter Produktivität, wirkungsvoller Kapitalnutzung, hervorragender Betriebsführung und dem Einsatz der richtigen Mitarbeiter am richtigen Ort. Im Folgenden möchte ich diese Punkte näher ausführen:

- **Kapitalverteilung.** Dies ist meine höchste Priorität, und ich arbeite energisch am Aufbau einer neuen Risikokultur bei der Citi. Wir haben einen neuen Chief Risk Officer ernannt, und ich werde weiterhin aktiv an der Stärkung und Umgestaltung unserer Risikophilosophie und -strategie mitarbeiten. Ich habe mir zum Ziel gesetzt, das beste Risikomanagement in der Branche zu

haben und es zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu machen, der unser Endergebnis stärkt.

Ein wichtiger Bestandteil einer hervorragenden Kapitalverteilung ist die Produktivität der Vermögenswerte. Wir stoßen strategisch unwichtige Vermögenswerte mit niedrigen Erträgen, die nicht zu unserer Wachstumsstrategie beitragen, ab. Im vierten Quartal verminderten wir unsere Vermögenswerte um 176 Mrd. US\$. Das war das erste Mal in sechs Jahren, dass die Vermögenswerte gemäß Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) im laufenden Betrieb gesenkt wurden. Diese Strategie begann bereits im dritten Quartal. Inzwischen haben wir unsere Bestände an hypothekarisch gesicherten Wertpapieren im US-Darlehensgeschäft verringert, ertragsschwache Vermögenswerte in unserem Geschäftsbereich Markets & Banking reduziert, Simplex Investment Advisors von Nikko Cordial veräußert und einen Teil unseres Anteils an Redecard verkauft.

Wir haben auch dafür gesorgt, dass unsere mit Subprime verbundenen Risikofaktoren im Bereich Securities and Banking aktiv und separat verwaltet werden. Wenn diese Vermögenswerte auslaufen oder verkauft werden, wird das Kapital auf Anlagemöglichkeiten mit höheren Erträgen umgeleitet, um den zukünftigen Wert für Aktionäre zu steigern. Dieselbe Strategie wenden wir fortlaufend an, um andere ertragsschwache Vermögenswerte von solchen, die unsere Gewinnkraft anheben werden, zu trennen.

- **Geschäftsbetrieb.** Starkes Kostenmanagement und die Fähigkeit, unsere Pläne auf produktive Weise zu verwirklichen, bilden den Kern unserer Prioritäten. Chief Financial Officer Gary Crittenden leitet unsere Umstrukturierungs- und Kostenmanagement-Maßnahmen mit dem Ziel, die Citi einfacher, schlanker und effizienter zu machen. Wir haben das Reengineering (Umstrukturierung) als dauerhaften Prozess in unsere Betriebskultur integriert.
- **Kundenbeziehungen.** Die Citi betreut Kunden seit 1812. Unser Ziel ist es, ihnen finanzielle Angelegenheiten in jeder Hinsicht zu erleichtern, so gut wir nur können. Der Markt wird zunehmend komplexer, und in dieser Situation bietet es sich an, die wechselseitige Beziehung zwischen der Citi und ihren Kunden zu vertiefen. Während unserer Geschäftsprüfungen war es äußerst erfreulich für mich zu sehen, welche stabile Beziehungen die Citi überall auf der Welt genießt. Die lange und beständige Geschichte des Unternehmens machte dauerhaft stabile, globale Partnerschaften möglich, und diese werden wir auch in Zukunft weiterhin stärken und hoch schätzen.
- **Technologie.** Der Schlüssel zur Vertiefung unserer Kundenbeziehungen liegt in den Vorteilen modernster Technologie. Indem wir schneller reagieren, effektiver kommunizieren, Transaktionen vereinfachen und Innovationen vorantreiben, können wir unseren Kunden überall auf der Welt ausgezeichneten Service bieten. Je mehr wir von neuen Technologien Gebrauch machen, desto leichter wird es für unsere Kunden, mit uns zu arbeiten. Da unsere Kunden im Rahmen ihrer finanziellen Gewohnheiten zunehmend von Technologie Gebrauch machen, wird die Citi durch die Einbringung unserer langen Geschichte technologischer Neuerungen in der Lage sein, davon zu profitieren.

Dank unserer langjährigen Präsenz in ausländischen Wachstumsmärkten konnten wir eine wahre Fundgrube an Informationen zusammentragen. Unsere technologischen

Innovationen helfen uns dabei, unsere Größe und Ausdehnung besser auszunutzen. Wie Walter Wriston, der langjährige Vorsitzende von Citicorp in den 70ern, schon sagte:

„Informationen über Geld sind so wichtig wie Geld selbst.“ Indem wir Erkenntnisse und Ideen über Grenzen hinweg miteinander teilen, schaffen wir gewinnbringende Synergien zwischen unseren Geschäftsbereichen und senken letztlich die Kosten.

- **Talent.** Der Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg im Finanzdienstleistungssektor besteht in der Qualität der Mitarbeiter, die unsere Kunden betreuen. Die Citi verfügt über den größten Bestand an Fachkräften in der Finanzdienstleistungsbranche. Wir müssen diese Talente noch effektiver lenken, indem wir erbrachte Leistungen belohnen und die richtigen Mitarbeiter an die richtigen Stellen setzen. Ich habe einen Chief Talent Officer ernannt, dessen Auftrag darin besteht, die besten Kräfte zu finden, zu verwalten und einzusetzen. Unser Ziel ist es, unseren Geschäftsbereichsleitern mehr Entscheidungsbefugnis zu geben und ein anspruchsvolleres Leistungs-Managementsystem zu schaffen, das auf allen Ebenen zu einer Leistungsgesellschaft beiträgt. Wir fördern Respekt, Teamwork und eine unterstützende Kultur, die zu hervorragenden Leistungen anspornt, damit die Citi zum bevorzugten Arbeitgeber der Finanzdienstleistungsbranche wird.

Obwohl wir 2008 mit gemäßigttem Optimismus angehen, können wir nicht die Augen vor den globalen wirtschaftlichen Realitäten verschließen. Da die Citi ein weltweit tätiges Unternehmen ist, stehen ihre Ergebnisse in enger Verbindung mit dem globalen wirtschaftlichen Umfeld, und wir sehen das Risiko einer Konjunkturabschwächung in den USA und/oder weltweit im Jahr 2008. Meine Entscheidungen und Handlungen werden weiterhin von meiner Verantwortung Ihnen, unseren Inhabern, gegenüber geleitet, und wir werden weiterhin sowohl unsere Erfolge als auch Rückschläge offen mitteilen.

Abschließend möchte ich mich bei den Verwaltungsratsmitgliedern für ihre Unterstützung bedanken. Ihr Engagement und ihre Bemühungen zur Stärkung des Unternehmens sind außergewöhnlich. Die Stärke der Marke Citi ist weltweit unerreicht, und jeder von uns ist persönlich stolz darauf, diese Marke jeden Tag zu verkörpern. Die Zeiten sind zwar schwierig für den Finanzmarkt, aber die Citi ist ein stabiles Unternehmen von unerreichter Größe, Kompetenz und Begabung. Der Einsatz unserer Mitarbeiter und die Unterstützung unserer Kunden begeistert mich. Ich freue mich darauf, dieses großartige Unternehmen in die Zukunft zu führen.



Vikram Pandit
Chief Executive Officer, Citigroup Inc.

HIGHLIGHTS DER GESCHÄFTSBEREICHE

U.S. CONSUMER

- Die durchschnittlichen Einzahlungen und Darlehen stiegen um 16 % bzw. 10 %. Der Ertrag nahm für das vierte Quartal um 6 % und für das Jahr um 4 % zu, womit sich der positive Trend fortsetzte.
- 2007 eröffnete CitiFinancial 110 Filialen und erweiterte sein Netzwerk auf insgesamt 2.499 Filialen. CitiFinancial ist der führende kommunale Darlehensgeber in den USA und verfügt über das größte Vertriebsnetzwerk von allen Verbrauchercreditgesellschaften in Nordamerika.
- Citi Cards steigerte die Anzahl neu eröffneter Konten durch Tochtergesellschaften, Partner und Online-Akquise deutlich; gleichzeitig wurde das Kundenerlebnis durch E-Mail-Benachrichtigungen und preisgekrönte Kontoauszüge in Farbe neu gestaltet.
- CitiMortgage schloss die Akquisition und Integration der in den USA ansässigen Hypothekengruppe von ABN Amro Holdings mit einem Nettovermögen von 9 Mrd. US\$ und einem Portfolio von verwalteten Hypotheken in Höhe von 224 Mrd. US\$ ab. CitiMortgage ist laut *Inside Mortgage Finance* der viertgrößte Darlehensgeber und der drittgrößte Verwalter von Hypothekendarlehen für Wohneigentum.
- Forrester Research ernannte Citibank.com im November zur Onlinebanking-Website Nummer 1 in den USA. Die Citibank „hat die insgesamt stärkste Website“ unter den größten US-Banken, hieß es.

INTERNATIONAL CONSUMER

- Die durchschnittlichen Darlehen und Einzahlungen stiegen um 25 % bzw. 15 %. Der Absatz von Kapitalanlagen wuchs um 20 %. Der Ertrag nahm für das vierte Quartal um 45 % und für das Jahr um 28 % zu, was in erster Linie auf organisches Volumenwachstum und den Einfluss kürzlicher Akquisitionen zurückzuführen war.
- Die Citi vergrößerte ihren Marktanteil in wichtigen Wachstumsländern weiter. Die Anzahl der Kartenkonten stieg um 6 Millionen, was einem Wachstum von 21 % entspricht, die der Einzelkunden-Bankkonten um 6 Millionen, was einem Wachstum von 12 % entspricht. Außerdem wurden im Jahr 2007 510 neue Filialen eröffnet.
- Akquisitionen trugen zum Wachstum der Erträge und unseres internationalen Kundenstamms bei. Die Citi kaufte die Bank of Overseas Chinese und erweiterte damit das Netzwerk der Citi um 55 Filialen in Taiwan. Weiterhin schloss die Citi die Akquisition von Grupo Financiero Uno and Grupo Cuscatlán in Mittelamerika ab und bildete eine strategische Partnerschaft mit Quiñenco, durch die der Geschäftsbetrieb der Citi in Chile mit Banco de Chile, der zweitgrößten Bank in Chile, zusammengelegt wird. Durch diese Geschäfte stieg die Anzahl der neuen Filialen international um 258, die der Einzelkundenkonten um 3 Millionen und die der Kartenkonten um 4,2 Millionen.

GLOBAL WEALTH MANAGEMENT

- Das gebührenpflichtig verwaltete Kundenvermögen stieg um 27 % auf 507 Mrd. US\$. Zugewinne bei der Citi Private Bank sowie Citi Smith Barney steigerten den Ertrag von Global Wealth Management insgesamt um 28 % und den Jahresüberschuss um 37 %.
- Der internationale Ertrag und Jahresüberschuss von GWM hat sich mehr als verdoppelt, was gesteigerten Marktanteilen in Asien, Lateinamerika und im Nahen Osten zu verdanken ist.
- Die Akquisition der Nikko Cordial Corporation durch die Citi verhalf GWM zu 2,3 Millionen neuen Kundenkonten und 1.487 neuen Finanzberatern.
- Die Zeitschrift *U.S. Banker* ernannte GWM zum „Top Wealth Management Team“, und die Citi Private Bank wurde von der Zeitschrift *AsiaMoney* im dritten Jahr in Folge mit dem Titel „Overall Best Global Private Bank“ ausgezeichnet.

CITI ALTERNATIVE INVESTMENTS

- Das verwaltete Kundenvermögen von CAI stieg im gesamten vielseitigen Produktangebot um 26 %. Die Hauptgründe dafür waren Kapitalzuflüsse von Institutionskunden und Kunden mit hohem Eigenkapital sowie die Akquisition von Old Lane.
- CAI führte mehrere wichtige Akquisitionen durch und bestärkte sein Managementteam in seinem Streben, eine Weltklasse-Plattform für alternative Kapitalanlagen aufzubauen, die von hervorragendem Investitionsmanagement, Kundenservice und innovativen Produkten geprägt ist.

CITI MARKETS & BANKING

- 2007 war ein Rekordjahr in Asien und Lateinamerika. In Asien stiegen Ertrag und Jahresüberschuss um 38 % bzw. 56 %. In Lateinamerika stieg der Ertrag um 60 % und der Jahresüberschuss um 70 %.
- Die Citi war im Jahr 2007 bei sieben der zehn weltweit größten angekündigten Fusionen und Akquisitionen als Berater tätig.
- Die Citi war im sechsten Jahr in Folge der weltgrößte Underwriter für Verbindlichkeiten und Eigenkapital.
- In Japan steigerte die Citi Anfang Januar 2008 ihre Beteiligung von 49 % an einem Joint Venture mit der Nikko Cordial Corporation, einer führenden japanischen Wertpapierfirma, auf einen Anteilsbesitz von 100 %.
- Global Transaction Services erzielte einen Rekordertrag von 7,8 Mrd. US\$ (entsprechend einem Anstieg um 31 %), der Jahresüberschuss betrug 2,2 Mrd. US\$ (entsprechend einem Anstieg um 55 %), und das Unternehmen gewann über 450 Auszeichnungen in der Branche.
- Der Ertrag im Bereich Equity Markets stieg um 24 %, was auf hohe Eigenkapitalbewertungen, stabilen Umsatz und gesteigerten Marktanteil zurückzuführen war.

**BOARD OF DIRECTORS
DER CITI**

C. Michael Armstrong
Chairman, Board of Trustees,
Johns Hopkins Medicine,
Health System Corporation
and Hospital

Alain J.P. Belda
Chairman &
Chief Executive Officer,
Alcoa Inc.

Sir Win Bischoff
Chairman, Citigroup Inc. &
Chairman, Citi Europe

George David
Chairman &
Chief Executive Officer,
United Technologies
Corporation

Kenneth T. Derr
Chairman, Retired,
Chevron Corporation

John M. Deutch
Institute Professor,
Massachusetts Institute of
Technology

Robert Hernández Ramírez
Chairman,
Banco Nacional de México

Andrew N. Liveris
Chairman &
Chief Executive Officer,
The Dow Chemical Company

Anne Mulcahy
Chairman &
Chief Executive Officer,
Xerox Corporation

Vikram Pandit
Chief Executive Officer,
Citigroup Inc.

Richard D. Parsons
Chairman, Time Warner Inc.

Judith Rodin
President,
Rockefeller Foundation

Robert E. Rubin
Chairman of the Executive
Committee,
Citigroup Inc.

Robert L. Ryan
Chief Financial Officer, Retired,
Medtronic Inc.

Franklin A. Thomas
Consultant, TFF Study Group



Deckblatt und redaktionelle Abschnitte dieses Jahresberichts sind auf FSC-zertifiziertem, elementarchlorfrei gebleichtem Papier der Marke Mohawk Options Crystal White gedruckt. Mohawk Fine Papers kauft Grünstrom-Zertifikate (RECs) mit dem Gütesiegel Green-e, die 100 % der in seinen Betrieben verbrauchten Strommenge entsprechen. Die Verwendung von emissionsfreier Windkraft für die Produktion dieses Papiers vermied Abgase von 36.390 kg – sieben Autos für ein Jahr aus dem Verkehr zu ziehen oder 5.423 Bäume zu pflanzen hätte dieselbe Wirkung. Dieses Papier ist von SmartWood gemäß FSC-Standards zertifiziert, welche die umweltverträgliche, sozial sinnvolle und wirtschaftlich vertretbare Nutzung der Wälder der Erde fördern.

Der Finanzteil dieses Jahresberichts ist auf Accent® Opaque, einem Produkt von International Paper, gedruckt. International Paper ist sowohl nach dem SFI Chain of Custody Standard (BV-SFICOC-209908-B) als auch nach dem FSC Chain of Custody Standard (BV-COC-080209) zertifiziert.