



## DESTAQUES FINANCEIROS

### RECEITA E LUCRO LÍQUIDO DO CITIGROUP—APRESENTAÇÃO POR SEGMENTO E POR PRODUTO (em milhões de dólares)

	Receitas			Lucro Líquido		
	2007	2006	%	2007	2006	%
<b>PESSOA FÍSICA (GLOBAL)</b>						
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	NS
U.S. Commercial Business	1.649	1.983	(17%)	518	561	(8%)
<b>Total U.S. Consumer</b>	<b>\$31.735</b>	<b>\$30.594</b>	<b>4%</b>	<b>\$4.108</b>	<b>\$8.390</b>	<b>(51%)</b>
International Cards	\$9.228	\$5.959	55%	\$2.013	\$1.137	77%
International Consumer Finance	3.182	3.318	(4%)	(508)	40	NS
International Retail Banking	12.878	10.518	22%	2.688	2.840	(5%)
<b>Total International Consumer</b>	<b>\$25.288</b>	<b>\$19.795</b>	<b>28%</b>	<b>\$4.193</b>	<b>\$4.017</b>	<b>4%</b>
Otros	(39)	(90)	57%	(433)	(351)	(23%)
<b>Total de Global Consumer</b>	<b>\$56.984</b>	<b>\$50.299</b>	<b>13%</b>	<b>\$7.868</b>	<b>\$12.056</b>	<b>(35%)</b>
<b>MARKETS &amp; BANKING</b>						
Títulos Mobiliários e Operações Bancárias	\$2.684	\$21.218	(87%)	(\$7.604)	\$5.763	NS
Serviços de Transações	7.840	5.971	31%	2.215	1.426	55%
Outros	(2)	(2)	-	136	(62)	NS
<b>Total Markets &amp; Banking</b>	<b>\$10.522</b>	<b>\$27.187</b>	<b>(61%)</b>	<b>(\$5.253)</b>	<b>\$7.127</b>	<b>NS</b>
<b>GLOBAL WEALTH MANAGEMENT</b>						
Smith Barney	\$10.529	\$8.160	29%	\$1.351	\$1.005	34%
Private Bank	2.457	2.017	22%	623	439	42%
<b>Total Global Wealth Management</b>	<b>\$12.986</b>	<b>\$10.177</b>	<b>28%</b>	<b>\$1.974</b>	<b>\$1.444</b>	<b>37%</b>
<b>ALTERNATIVE INVESTMENTS</b>	<b>\$2.103</b>	<b>\$2.901</b>	<b>(28%)</b>	<b>\$672</b>	<b>\$1.276</b>	<b>(47%)</b>
<b>CORPORATIVOS/OUTROS</b>	<b>(\$897)</b>	<b>(\$949)</b>	<b>5%</b>	<b>(\$1.644)</b>	<b>(\$654)</b>	<b>NS</b>
<b>RECEITA PROVENIENTE DE OPERAÇÕES CONTÍNUAS</b>				<b>\$3.617</b>	<b>\$21.249</b>	<b>(83%)</b>
<b>OPERAÇÕES ENCERRADAS</b>				-	289	-
<b>TOTAL CITI</b>	<b>\$81.698</b>	<b>\$89.615</b>	<b>(9%)</b>	<b>\$3.617</b>	<b>\$21.538</b>	<b>(83%)</b>
<b>LUCRO POR AÇÃO, DILUÍDO DE OPERAÇÕES CONTÍNUAS</b>				<b>\$0,72</b>	<b>\$4,25</b>	<b>(83%)</b>
<b>RESULTADOS INTERNACIONAIS</b>	<b>\$43.980</b>	<b>\$38.211</b>	<b>15%</b>	<b>\$7.035</b>	<b>\$9.169</b>	<b>(23%)</b>

NS—Não Significativo

## PREZADOS ACIONISTAS,



É com grande honra e orgulho que escrevo minha primeira carta aos senhores.

O ano 2007 foi marcado tanto por grandes sucessos quanto por significativas decepções. Muitos de nossos grandes negócios, inclusive o International Consumer, Global Wealth Management, Global Transaction Services e nossas franquias na Ásia e na América Latina geraram resultados recordes e tiveram um grande impulso. Estes sucessos em toda a empresa foram, no entanto, ofuscados pelas perdas sem precedentes resultantes da deterioração repentina e grave no mercado sub-prime dos Estados Unidos da América. Estas perdas, combinadas com os custos mais elevados do crédito no portfólio de U.S. Consumer, geraram uma forte queda nos ganhos. Nossos resultados para o exercício de 2007 como um todo foram obviamente inaceitáveis para todos nós.

Mas 2008 é um novo ano, e espero que após lerem esta carta, compartilharão comigo o entusiasmo sobre nossos negócios. Em meus primeiros meses como CEO, tomamos providências decisivas sobre várias questões. Nossas medidas alavancarão a presença e muitos dos pontos fortes fundamentais do Citi, e otimizarão a capacidade da empresa em gerar ganhos sustentáveis no longo prazo.

### FORTALECENDO O BALANÇO PATRIMONIAL

Desde novembro, levantamos mais de US\$30 bilhões de novo capital, por meio de ofertas públicas e privadas a investidores de longo prazo. O sucesso destas operações expressa a solidez inerente à nossa franquia e às oportunidades de crescimento que temos a nossa frente. Tendo levantado este capital, estamos agora bem posicionados para enfrentar um potencial desaquecimento da economia e nos mantermos firmes perante nossos clientes nesses mercados voláteis.

### REDEFININDO NOSSOS DIVIDENDOS

Em janeiro de 2008, a empresa reduziu os dividendos para US\$0,32. Foi uma decisão muito difícil, mas necessária. Temos plena ciência do que isto significa para muitos dos acionistas, especialmente nessa situação difícil de mercado. Apesar disso, o novo nível dos dividendos nos permitirá reinvestir no crescimento e ao mesmo tempo garantir que o Citi esteja adequadamente posicionado para quadros econômicos favoráveis e desfavoráveis.

### REVENDO NOSSOS NEGÓCIOS

Com a nossa base de capital fortalecida, estamos realizando uma análise objetiva de cada um de nossos negócios para assegurar que

a empresa esteja bem posicionada à luz das novas tendências globais. Estou totalmente atento a nossa necessidade de distinguir entre nossos ativos operacionais fortes e aqueles que apresentam retornos mais baixos. Nossos ativos com baixo retorno precisam ser geridos com astúcia conforme amadurecem e têm suas atividades gradativamente diminuídas. É exatamente o que estamos fazendo.

Os negócios operacionais sólidos do Citi alimentarão o poder de crescimento de nossos futuros ganhos. Somos afortunados por termos negócios que estão especificamente posicionados para captar as tendências de crescimento global. Com fluxos de capital ao redor do mundo aumentando com rapidez e consideráveis novas fortunas sendo criadas nos mercados em desenvolvimento, a necessidade de produtos e serviços financeiros aumenta bem acima do crescimento econômico. O Citi se enquadra com firmeza no meio dessas tendências.

Por exemplo, nossos negócios institucionais, tais como Global Transaction Services, se beneficiaram do enorme crescimento no número e influência de empresas multinacionais, bem como do gigantesco crescimento dos fluxos comerciais. Além disso, nosso negócio de Títulos Mobiliários e Operações Bancárias está posicionados de forma preeminente para aproveitar o aumento do câmbio internacional, dos mercados emergentes e dos fluxos transnacionais em todo o mundo.

Nossas operações relacionadas aos clientes pessoa física estão captando os ganhos do aumento da afluência da nova classe média nos países emergentes. Conforme as pessoas forem capazes de adquirir mais bens, elas precisarão de crédito e de formas de pagamento confiáveis e nosso negócio de cartões de crédito atende a tais consumidores em todo o mundo. Para as prósperas e afluentes comunidades dos mercados desenvolvidos e emergentes, que podem ser novas na tomada de decisões financeiras, o Citi Private Bank e o Smith Barney, bem como nossa oferta CitiGold estão ajudando aos clientes a simplificar e gerenciar seus ativos e obrigações.

Cada negócio está firmemente situado na estrada dos grandes fluxos globais e transnacionais, em grande parte devido a nossa presença há tempos – mais de 100 anos cada – em países como México, Índia, Polônia e China; também estivemos desde o início entre os bancos internacionais que se estabeleceram localmente na Rússia, em 1994. Parte da solidez do Citi reside em sua capacidade de combinar seu alcance global com sua profundidade local.

### NOSSAS PRIORIDADES

Estou focando com muita atenção na excelência da produtividade, no eficiente uso do capital, na excelência operacional e em me certificar de que a pessoa certa está no cargo certo. Permita-me entrar em detalhes:

- **Alocação de capital.** Trata-se de minha prioridade principal, e estou desenvolvendo e estabelecendo de forma agressiva uma nova cultura de risco no Citi. Nomeamos um novo Chief Risk Officer e eu estarei envolvido ativamente no fortalecimento e reformulação de nossa filosofia e estratégia de risco. Meu objetivo é ter a melhor gestão de risco no ramo e transformá-lo em uma importante vantagem competitiva, impulsionando os lucros.

Um componente-chave de excelência na alocação de capital é a produtividade dos ativos. Estamos eliminando os ativos de baixo

retorno e não-estratégicos que não apóiam nossa estratégia de crescimento. Durante o quarto trimestre, reduzimos os ativos em US\$176 bilhões, a primeira vez em seis anos que vimos uma redução nos ativos dos Princípios Geralmente Aceitos de Contabilidade (GAAP) na base de operações contínuas. Essa estratégia começou no terceiro trimestre; desde então, reduzimos nossas posições em títulos lastreados por crédito hipotecário no mercado de crédito dos EUA, reduzimos os ativos com baixo retorno em nosso negócio de Markets & Banking, alienamos a Simplex Investment Advisors da Nikko Cordial, e vendemos parte de nossa participação na Redecard.

Também asseguramos que nossas exposições relacionadas ao subprime em Títulos Mobiliários e Operações Bancárias sejam administradas de maneira ativa e separada. Conforme esses ativos vençam ou sejam vendidos, o capital será redirecionado a oportunidades com melhor retorno para aumentar o valor para os acionistas no futuro. Estamos aplicando a mesma estratégia de forma contínua para diferenciar os ativos de baixo retorno daqueles que aumentarão nossa possibilidade de ganhos.

- **Operações.** Uma de nossas principais prioridades é a administração sólida das despesas e a capacidade de executar nossos planos de forma produtiva. Gary Crittenden, Chief Financial Officer, está responsável por liderar nossos esforços na reengenharia e gestão das despesas para tornar o Citi mais simples, mais enxuto e mais eficiente. A reengenharia foi definida como um processo contínuo integrado à nossa cultura operacional.
- **Relacionamento com clientes.** O Citi vem atendendo aos clientes destes 1812. Nosso objetivo é melhorar e facilitar para eles as questões financeiras de todas as formas que pudermos. O mercado está se tornando cada vez mais complexo, uma situação que incentiva uma interdependência mais profunda entre o Citi e seus clientes. Durante nossas análises dos negócios, achei extremamente gratificante verificar a profundidade dos relacionamentos que o Citi mantém em todo o mundo. A história rica e duradoura da empresa tem permitido parcerias globais que permanecem fortes com o passar dos anos, e continuamos a ampliá-las e valorizá-las conforme prosseguimos nossas atividades.
- **Tecnologia.** Os benefícios da tecnologia emergente serão fundamentais para aprofundarmos nosso relacionamento com os clientes. Conforme respondamos com mais rapidez, comuniquemos de maneira mais eficaz, simplifiquemos as operações e inovemos com mais rapidez, poderemos oferecer serviços cada vez melhores a nossos clientes em todo o mundo. Quanto mais aproveitarmos as tecnologias emergentes, mais fácil será para nossos clientes trabalharem conosco. Na medida em que nossos clientes incorporarem cada vez mais a tecnologia em suas rotinas financeiras, o Citi estará em posição de capitalizar nisto aproveitando a oportunidade com base em sua profunda história de inovação tecnológica.

Nossa presença de longa data em mercados em crescimento no exterior nos permitiu estabelecer um enorme repositório de informações. Nossas inovações tecnológicas nos permitem tirar mais proveito de nosso tamanho e escopo. Como disse Walter Wriston, que foi durante longo tempo o presidente do Conselho de Administração do Citicorp, na década de 1970, "As informações sobre dinheiro são tão importantes quanto o próprio dinheiro".

Ao compartilhar percepções e idéias além das fronteiras, criamos sinergias lucrativas entre nossos segmentos de negócio e, em última análise, diminuimos os custos.

- **Talentos.** A diferença entre o sucesso e o fracasso nos serviços financeiros está na qualidade das pessoas que trabalham com nossos clientes. O Citi possui o maior acervo de talentos no ramo de serviços financeiros. Temos de gerir esses talentos com mais eficácia ainda, recompensando o desempenho demonstrado e colocando as pessoas certas nos cargos certos. Nomeei um Chief Talent Officer que tem a responsabilidade de descobrir, rastrear e atrair os melhores talentos. Nosso objetivo é delegar poderes aos nossos líderes e criar um sistema de gestão de desempenho mais exigente para gradativamente inculcar a meritocracia em todos os níveis. Ao incentivar respeito, trabalho em equipe e cultura de apoio que impulsiona a excelência no desempenho, queremos que o Citi seja a empresa favorita para se trabalhar no setor de serviços financeiros.

Embora encaremos 2008 com otimismo moderado, há realidades econômicas globais que não podemos ignorar. Como um negócio de âmbito mundial, os resultados financeiros do Citi estão estreitamente relacionados ao ambiente econômico global e enxergamos um risco de retração econômica nos EUA e/ou global em 2008. Minhas decisões e ações continuarão a ser firmemente arraigadas na responsabilidade de prestar as contas que tenho com os senhores, nossos proprietários, e continuaremos a ser francos sobre nossos sucessos e nossos reveses.

Antes de encerrar, gostaria de agradecer aos membros do Conselho de Administração e da diretoria por seu apoio. Eles têm sido extraordinários em sua dedicação e esforços para fortalecer a empresa. O poder da marca Citi é incomparável no mundo, e cada um de nós está pessoalmente orgulhoso de representar a marca todos os dias. Embora estes sejam momentos desafiadores para os mercados financeiros, o Citi é uma franquia sólida, inigualável em tamanho, especialização ou talentos. Tenho-me inspirado no compromisso de nosso pessoal e no apoio de nossos clientes. É um privilégio liderar esta grande empresa em direção ao futuro.



**Vikram Pandit**  
Chief Executive Officer, Citigroup Inc.

## DESTAQUES DO NEGÓCIO

### U.S. CONSUMER

- A média de depósitos e empréstimos cresceu 16% e 10%, respectivamente. As receitas aumentaram 6% no quarto trimestre e 4% no ano, mantendo a tendência positiva.
- A CitiFinancial abriu 110 lojas em 2007, totalizando uma rede de 2.499 lojas. A CitiFinancial é líder em empréstimos comunitários nos Estados Unidos da América, com a maior rede de distribuição de qualquer negócio de financiamento ao consumidor na América do Norte.
- O Citi Cards aumentou de forma significativa o número de novas contas por meio de canais afiliados, parceiros e aquisições online, enquanto transformava a experiência do cliente com e-mails de alerta e extratos coloridos premiados.
- O CitiMortgage finalizou a sua aquisição e integração do grupo hipotecário americano ABN Amro Holdings, que incluiu US\$ 9 bilhões em ativos líquidos e US\$ 224 bilhões em portfólio de crédito hipotecário. O CitiMortgage é o quarto maior originador e o terceiro em serviço de crédito hipotecário residencial, de acordo com a publicação *Inside Mortgage Finance*.
- Em novembro, a Forrester Research nomeou o Citibank.com o site número 1 em serviços bancários dos Estados Unidos, afirmando que o Citibank "tem o site mais forte, em termos gerais" entre os maiores bancos dos EUA.

### INTERNATIONAL CONSUMER

- A média de empréstimos e depósitos cresceu 25% e 15%, respectivamente. As vendas de investimento subiram 20%. A receita aumentou 45% no quarto trimestre e 28% no ano, gerada principalmente pelo crescimento do volume orgânico e pelo impacto das recentes aquisições.
- O Citi continua crescendo em participação de mercado nos principais países em crescimento, com aumento de 21% em 6 milhões de contas de cartão, 12% em 6 milhões de contas correntes e com a abertura ou aquisição de 510 novas agências em 2007.
- As aquisições ajudaram a estimular o crescimento das receitas e nossa base internacional de clientes. O Citi adquiriu o Bank of Overseas Chinese, expandindo a rede do Citi em 55 agências em Taiwan. O Citi finalizou a aquisição do Grupo Financiero Uno e do Grupo Cuscatlán na América Central. A empresa também estabeleceu uma parceria estratégica com a Quiñenco, por meio da qual as operações do Citi no Chile serão combinadas com o Banco de Chile, o segundo maior banco daquele país. Estes acordos acrescentaram 258 novas agências, 3 milhões de novas contas de varejo e 4,2 milhões de novas contas de cartão de crédito internacionalmente.

### GLOBAL WEALTH MANAGEMENT

- Os ativos de clientes sob gestão com base em taxas (fee) cresceu 27%, para US\$ 507 bilhões. Os ganhos no Citi Private Bank assim como os do Citi Smith Barney foram combinados

para impulsionar as receitas totais do Global Wealth Management em 28% e receita líquida em 37%.

- As receitas internacionais e os ganhos líquidos do Global Wealth Management (GWM) mais do que dobraram, alavancando o aumento de participação no mercado na Ásia, América Latina e Oriente Médio.
- O GWM acrescentou 2,3 milhões de novas contas de clientes e 1.487 novos consultores financeiros (Financial Advisors) por meio da aquisição da Nikko Cordial Corporation pelo Citi.
- A revista *U.S. Banker* nomeou o GWM como "Top Wealth Management Team," e o Citi Private Bank recebeu o título de "Overall Best Global Private Bank" da revista *AsiaMoney*, pelo terceiro ano consecutivo.

### CITI ALTERNATIVE INVESTMENTS

- O capital de clientes sob gestão do Citi Alternative Investments (CAI) cresceu 26% em toda a sua diversificada linha de produtos, principalmente de fluxos oriundos de clientes institucionais e de elevado patrimônio líquido, e pela aquisição da Old Lane.
- O CAI fez várias aquisições-chave e fortaleceu sua equipe de gerentes, em um esforço para criar uma plataforma de opções de classe mundial, caracterizada pela excelente gestão de investimentos, serviço ao cliente e produtos inovadores.

### CITI MARKETS & BANKING

- O ano 2007 foi recorde na Ásia e na América Latina. Na Ásia, as receitas e o ganho líquido aumentaram 38% e 56%, respectivamente. Na América Latina, as receitas cresceram 60% e o ganho líquido, 70%.
- O Citi assessorou sete dos dez maiores acordos de fusões e aquisições mundiais de 2007.
- O Citi foi o *underwriter* líder global de dívidas e ações pelo sexto ano consecutivo.
- No Japão, o Citi passou de uma participação de 49% na *joint venture* com a Nikko Cordial Corporation, uma empresa japonesa líder em ações, para 100%, no início de janeiro de 2008.
- O Global Transaction Services alcançou receita recorde de US\$ 7,8 bilhões, refletindo um aumento de 31%; o ganho líquido foi de US\$ 2,2 bilhões, refletindo um aumento de 55%, e o Global Transaction Services recebeu mais de 450 prêmios do setor.
- A receita nos Mercados de Ações aumentou 24%, refletindo a alta valoração das ações, receitas sólidas e maior participação de mercado.





As seções de capa e os editoriais deste relatório anual são impressos em papel Mohawk Options Crystal White natural, isento de cloro e certificado pela FSC. Mohawk Fine Papers adquire certificados de energia renovável (RECs) Green-e suficientes, que correspondem a 100% da energia utilizada em nossas operações. Ao usar energia eólica livre de emissões nocivas à atmosfera para fabricar este papel, evitamos a geração de cerca de 36.390 quilos de emissões nocivas ao ar – o equivalente à retirada de sete carros das estradas durante um ano ou ao plantio de 5.423 árvores. Este papel é certificado pela SmartWood por cumprir os padrões da FSC, os quais promovem a administração ambiental adequada, socialmente benéfica e economicamente viável das florestas do mundo.

A seção financeira deste relatório anual é impressa em Accent® Opaque, um produto da International Paper. A empresa International Paper é certificada tanto pelo padrão SFI Chain of Custody (BV-SFICOC-209908-B) quanto pelo padrão FSC Chain of Custody (BV-COC-080209).