

Geschätzte Mitaktionäre,

In diesem Jahr feiern wir unseren 200. Geburtstag - ein Meilenstein, den nur wenige Institute je erreichen. Dies ist das Jahr, in dem wir in Erinnerung bringen möchten, was wir geschaffen haben, und in dem wir uns auf all das freuen, was wir in den künftigen Jahren erreichen werden.

Unsere Bank blickt voll Stolz auf ein Erbe zurück, das keiner unserer Konkurrenten bieten kann. Seit 1812 begleitet uns die Unterstützung wirtschaftlichen Fortschritts als zentraler Leitgedanke. Und seit zwei Jahrhunderten haben wir uns leidenschaftlich für Innovationen eingesetzt, die unseren Kunden bei der Verwirklichung ihrer Ideen geholfen haben - eine Rolle, die in der heutigen Zeit mit ihrer unsicheren Zukunft wichtiger ist denn je. Wir haben als Handelsfinanzierungsbank begonnen, um den Handel zwischen New York und Liverpool zu ermöglichen. Seitdem haben wir die Welt vernetzt, im wahrsten Sinne des Wortes. In den Jahrzehnten seit der Gründung haben wir einige der weltweit bedeutendsten Transformationsprojekte finanziert, angefangen beim Legen des Transatlantikkabels, dem Bau des Panamakanals bis hin zur Konstruktion des ersten Jumbojets. Wir haben als erste große US-amerikanische Bank Niederlassungen im Ausland eröffnet. Heute findet man uns in mehr als 100 Ländern und in weiteren 60 sind wir geschäftlich aktiv.

Natürlich schöpfen wir unsere Inspiration aus unserer Vergangenheit. Unsere Zukunft ist aber noch viel interessanter. Die zentralen Stärken der Bank - die Erleichterung internationaler Handelstätigkeiten und Kapitalflüsse, Unterstützung der Kunden bei ihren Finanzgeschäften in den 150 wichtigsten Städten sowie die Unterstützung von Unternehmen beim Aufbau ihrer Geschäftsaktivitäten in den USA, den Industriestaaten und den aufstrebenden Märkten - entsprechen den Trends, die die globale Wirtschaft neu definieren werden. Die Welt kann in viele Richtungen auseinanderlaufen; unsere Aufgabe ist es aber, diese Wege zusammenzuführen - um die Welt für unsere Kunden zu vernetzen und ihnen einen Zugang zu ihr zu verschaffen.

Ergebnisse für 2011

Unser Unternehmen ist stark aufgestellt und für die Zukunft gut positioniert. Mit Gesamteinnahmen in Höhe von 11,1 Mrd. USD im Jahre 2011 erreichten wir eine Steigerung um 4 % gegenüber 2010. Unsere kunden- und dienstleistungsbezogenen Geschäfte erzielten weiterhin gute Ergebnisse, da wir unserer Strategie treu blieben, und wir konnten zusätzliche wichtige Aufträge gewinnen. Citicorp steigerte die Vergabe von Krediten gegenüber 2010 um 14 %, einschließlich einer Steigerung der Unternehmenskredite um 24 %. Und Global Transaction Services (GTS) zeigte weiterhin positiven Schwung, mit einem Umsatz von bis zu 5 % im Jahr 2010. Unsere



Vikram S. Pandit
Chief Executive Officer

Bilanz der Betriebsrechnung bei GTS stieg um 23 %, vor allem beflügelt durch das starke Wachstum bei den Treasury und Trade Solutions.

Der Umsatz im internationalen Privatkundengeschäft wuchs in diesem Jahr um 5 % (nicht mit eingerechnet die Auswirkungen der Währungsschwankungen (FX)), da wir drei Millionen neue Konten eröffnen haben und dabei, auf Basis konstanter USD-Wechselkurse, die durchschnittlichen Kredite und Einlagen um 12 Mrd. USD bzw. 9 Mrd. USD erhöhen konnten. Gemessen nach dem Net Promoter Scores (NPS) steigt die Zufriedenheit der Kunden mit den Angeboten unseres Privatkundengeschäfts. Während des vierten Quartals erreichten wir in Lateinamerika eine positive operative Leistungsfähigkeit, etwas das wir übrigens in Asien sowohl im dritten als auch im vierten Quartal erzielen konnten. In den USA stiegen vom dritten zum vierten Quartal jeweils die Konten, Einlagen, Kredite und Erträge der Privatkunden. Außerdem haben wir unsere Darlehen an Kleinunternehmer von 6 Mrd. USD im Jahr 2010 auf 7,9 Mrd. USD im Jahr 2011 gesteigert, womit wir unser Ziel von 7 Mrd. USD weit übertrafen, und somit während der vergangenen zwei Jahre eine Steigerung von 72 % verzeichnen konnten.

Obwohl 2011 für uns ein gutes Jahr war, blieben die Ergebnisse im vierten Quartal etwas hinter den Erwartungen zurück. Die Befürchtungen wegen der Bankenkrise in Europa - oder noch schlimmer, einer Statusänderung des Euros - wirkten sich auf den

gesamten Sektor aus und belasteten weltweit das Kundenvertrauen und die Investitionstätigkeit. Die Marktaktivitäten erlebten weltweit einen drastischen Rückgang, und unsere Kunden reduzierten ihre Verlustrisiken. All unsere auf den Kapitalmarkt ausgerichtete Geschäfte - wie etwa Sales and Trading, die Securities and Fund Services bei GTS, und sogar die Verkäufe von Investmentpapieren im Privatkundengeschäft - sahen sich diesem Einfluss der Finanzkrise ausgesetzt.

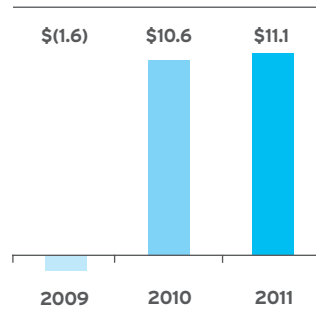
Zusätzlich dazu sind unsere Umstrukturierungsmaßnahmen noch nicht abgeschlossen. 2011 reduzierten wir nach vielen erfolgreichen Verkäufen die Vermögenswerte der Citi Holdings um weitere 90 Mrd. USD. Wir trennten das, was ehemals unter CitiFinancial zusammengefasst war, in zwei Teile: ein Dienstleistungsportfolio für laufende Kredite und „OneMain Financial“, das weiterhin Privatkredite in den USA vergibt. Diese Restrukturierung bereitet uns letztendlich auf den Verkauf von „OneMain“ vor, einem soliden Geschäft, jedoch eines, das außerhalb des von uns abgesteckten Kerngeschäfts und der aktuellen Strategie steht. Wie bei jedem Vermögenswert der Citi Holdings werden wir strikt nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten verkaufen. Nun, da Retail Partner Cards (ehemals Citi Retail Services) wieder Teil von Citicorp ist, betragen die Vermögenswerte der Citi Holdings in der Bilanz lediglich 12 % - weit unter den 19 % zum Ende des vergangenen Jahres.

Unsere Ausgaben stiegen 2011 um 3,6 Mrd. USD. Etwa zwei Drittel davon sind auf die Auswirkungen des Devisenmarktes und die nichtoperative Ausgaben wie erhöhte Beträge für Anwaltsgebühren und die Neuausrichtung des Geschäfts zurückzuführen. Selbst unter Ausklammerung dieser Beträge nahmen die Ausgaben aufgrund neuer Investitionen um 1,0 Mrd. USD, oder 2,0 %, zu.

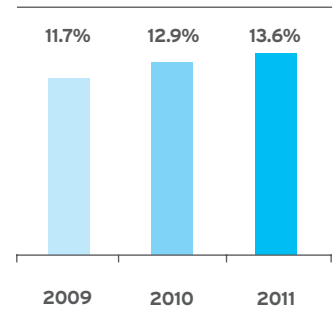
Zukünftige Investitionen

Trotz der schwachen Konjunktur und Marktturbulenzen des vergangenen Jahres haben wir es als wichtig erachtet, weiterhin Schlüsselinvestitionen zu tätigen, um die langfristige Gesundheit unseres Unternehmens zu sichern, auch wenn wir gleichzeitig unsere Quartalsgewinne unterstützen mussten. Wir investierten also gemäß unserer Strategie zusätzliche 3,9 Mrd. USD, um unser Franchise den Standards anzupassen, die unsere Kunden und die zuständigen Behörden zu Recht von einer Bank dieses internationalen Formats erwarten. Fast die Hälfte davon, 1,9 Mrd. USD, waren auf die Einsparungen durch die Umstrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen. Außerdem machten wir notwendige Investitionen in unsere Infrastruktur. Die Geschäftsbereiche unserer Institute und des Privatkundengeschäfts hatten schwer unter veralteten und sich häufig überschneidenden oder sogar redundanten Technologien zu leiden und mussten ersetzt werden. Während der Krise stellten wir viele wichtige Initiativen zurück, nun müssen wir uns jedoch darauf konzentrieren, unsere Bank effizienter und flexibler zu gestalten.

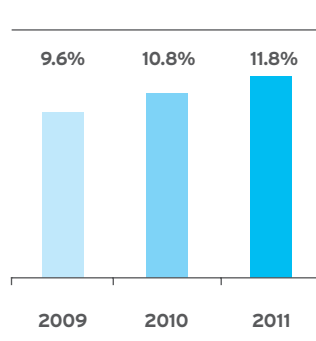
Citigroup Jahresüberschuss
(in Mrd. USD)



Citigroup Kernkapitalquote



Citigroup Eigenkapitalquote



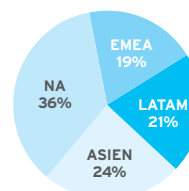
Citigroup Nettoumsatz
(in Mrd. USD)



Citicorp Umsätze

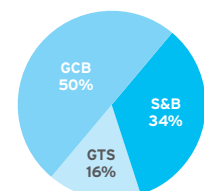
Umsätze 2011: 64,6 Mrd. USD

Nach Region



NA – Nordamerika
EMEA – Europa, Naher Osten und Afrika
LATAM – Lateinamerika

Nach Geschäftsbereich



GCB – Globales Privatkundengeschäft
S&B – Wertpapiere und Bankwesen
GTS – Globale Transaktionsdienstleistungen

Bei vielen der Investitionen im Jahr 2011, wie etwa fast 1 Mrd. USD für Anpassungen an die behördlichen Vorschriften, hatten wir keinen Ermessensspielraum. Andere, wie das Erstellen einer gemeinsamen Technologieplattform für unser globales Privatkundengeschäft, sind enorm wichtig für die Verbesserung der weltweiten Kundenzufriedenheit. Die Investitionen in unser Kredit- und Debitkartengeschäft in Nordamerika wuchsen im vergangenen Jahr um mehr als 500 Mio. USD – ein notwendiger Schritt, um mit unseren Mitbewerbern wieder gleichauf zu sein. Gleichzeitig investierten wir in schnellwachsende, aufstrebende Märkte, wo Stillstand den Verlust von Marktanteilen bedeuten würde, und Investitionen erforderlich sind, um mit seinen Konkurrenten Schritt halten zu können. Die Investitionen in das Franchise in Asien und Lateinamerika stiegen um etwa 300 Mio. USD.

Wir beabsichtigen, 2012 unsere Ausgaben im Vergleich zu 2011 zu reduzieren (vorausgesetzt, dass sich die Devisenmärkte nicht ändern oder signifikante Einmal-Aufwendungen auftreten). Wir werden auch weiter daran arbeiten, die Größe unserer Geschäftsfelder an die Möglichkeiten anzupassen, die der Markt uns bietet. Damit sind wir gut vorbereitet, egal ob sich die aktuelle Lage entweder als zyklische Momentaufnahme oder als langfristiger Trend darstellt.

Fortführung unserer Schwerpunkte

Trotz des herausfordernden Umfelds haben wir es 2011 geschafft, die Ausführung aller im Brief des letzten Jahres vorgestellten Schwerpunkte voranzutreiben.

Unser intensiver Fokus auf die Erschließung der Märkte und Kapitalflüsse in den Schwellenländern hat im vergangenen Jahr zu beeindruckenden Ergebnissen geführt. Der Umfang der Kredite an Unternehmen in Schwellenländern stieg von 2010 bis 2011 um 34 %. Unter den vielen Abschlüssen, die wir 2011 in diesen Ländern tätigten, war Citi bei der Kapitalerhöhung des russischen Telekommunikationsunternehmens VimpelCom um 3,7 Mrd. USD die federführende Bank. Dies war die größte Kapitalmarktfinanzierung, die jemals für ein Privatunternehmen in Russland durchgeführt wurde. Und Citi agierte ebenfalls 2011 als exklusiver Berater

für das japanische Getränkeunternehmen Kirin, als dieses im August für 2,6 Mrd. USD die Firma Schincariol erwarb – die zweitgrößte jemals getätigte japanische Investition in Lateinamerika!

Auf unserem Weg, die weltweit wichtigste digitale Bank zu werden, haben wir uns über den globalen Auftrag eines der größten Kunden von Citi gefreut, Forderungen und Zahlungen online und per Mobiltelefon durchzuführen. Drei Schlüsselbereiche – Global Enterprise Payments, Global Consumer Banking und GTS – arbeiteten regionenübergreifend zusammen, um dies zu ermöglichen. Während die Details dieses Auftrags vor dem Abschluss

stehen, versprechen wir uns von dem neuen Projekt, dass wir das Service- und Leistungspaket auch einer Reihe von weiteren Kunden und Branchen anbieten können. Bei unserer stetigen Suche nach Innovationen arbeiten wir mit unseren Partnern, wie Telekommunikationsunternehmen, Start-up-Unternehmen und anderen Playern im Wirtschaftssystem, zusammen, um den mobilen Zahlungsweisen weltweit unsere Handschrift zu verleihen. Im Mai fungierte Citi als federführende Bank beim Start von Google Wallet in den USA, einem Anbieter der allerneuesten Smartphone-Zahlungsweise. Pilotsysteme für mobile Zahlungen werden gerade in Asien und Lateinamerika ausgerollt, und weitere stehen in Verhandlung.

Auf die Fortschritte, die wir mit unserer Bank bei der Kundenzufriedenheit erreicht haben, blicke ich mit besonderem Stolz. 2011 eröffneten wir in Washington, D.C., Tokio und Busan, Südkorea, Niederlassungen des Citi Smart Banking. Zudem eröffneten wir fünf weitere innovative Verkaufs- und Dienstleistungszentren in Moskau und Sankt Petersburg, sowie zusätzlich 130 Citi Express-Standorte – innovative 24-Stunden-Dienstleistungsabteilungen – in Kolumbien. Wir gründeten Niederlassungen in drei neuen regionalen Märkten in China, wodurch unsere Präsenz in diesem Land auf 13 Städte ausgedehnt werden konnte. Und als direkte Antwort auf Kunden-Feedback führten wir in den USA die Citi Simplicity®-Kreditkarte ein, die mit einzigartigen und branchenweit unerreichten Funktionen aufwartet: 1 % effektiver Jahreszins, eine einzige Rate und keine Säumnisgebühren.

Während der letzten 12 Monate hat das Global Consumer Banking die Möglichkeiten zum Online-Banking mit einer außergewöhnlichen Geschwindigkeit eingeführt und verfeinert, um diesen Anforderungen gerecht zu werden, und Citi für ihren Weg an die Weltspitze der Online-Banken gewappnet zu wissen. Ich habe hier nicht einmal genug Platz, um die Hälfte unserer zahlreichen Erfolge aufzuführen, aber im Juli starteten wir z. B. mit einem App zum Abwickeln des Privatkundengeschäfts für das iPad®. Ebenfalls große Fortschritte konnten wir in der Entwicklung neuer Kundenanwendungen für Facebook und Amazons Kindle Fire erzielen, genauso wie bei mobilen Person-zu-Person Zahlungsmöglichkeiten, was insgesamt das Angebot an Banking-Optionen für Kunden erweiterte und verbesserte. Die Ergebnisse für 2011 sprechen für sich selbst: Die Benutzerzahl von Citi MobileSM stieg um mehr als 80 %, und die Anzahl der mobilen Überweisungen erhöhte sich um 170 %.

Wie wird man der branchenweit beste Anbieter von Inhalten? 2011 verstärkten wir unser globales Team von Wirtschaftsexperten mit einigen hochkarätigen Einstellungen, errichteten einen komplett ausgestatteten Forschungsbereich für unsere Gruppe an Analysten im Rohstoffbereich und verstärkten unsere Aktienanalyseteams in einer Reihe von wichtigen Industriegruppen, vor allem Energie und

Gesundheitswesen. Ferner starteten wir unter der Marke Citi GPS (Global Perspectives & Solutions) eine innovative Forschungsreihe. Diese Berichte enthalten tiefgründige Forschungsarbeiten zu Themen, die für alle unsere Kunden relevant sind und die großen Problemfelder der Weltwirtschaft betreffen.

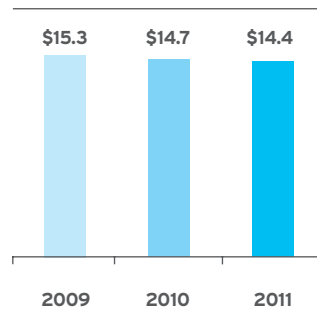
Wir machen in Bezug auf unser Versprechen, die branchenweit besten Lösungen für Firmenkunden und das Investment-Banking zu entwickeln, große Fortschritte. 2011 konnten wir in den kritischen Bereichen wie Technologie, Energie und Industrie, sowie in den wichtigen Ländern, wie z. B. China, Russland, Brasilien, Katar und Großbritannien, einen Pool an Nachwuchskräften aufbauen. Wir errichteten in zehn Schwellenländern neue Länder-Desks, um die globale Vernetzung unserer Firmenkunden in den USA und anderen Ländern zu verbessern und sie bei der Kapitalbewegung in und aus den aufstrebenden Märkten zu unterstützen. Um auf der Basis profunder Kenntnisse des Marktes sich auf die Kapitalflüsse der Kunden zu konzentrieren, eine Orientierungshilfe zu bieten, und Empfehlungen aussprechen zu können, wechselten Mitarbeiter an die neuralgischen Punkte der Regionen. Und wir starteten die Citi Global Banking Mobile-Anwendung für iPad, mit der unsere Kunden unsere neuesten Erkenntnisse zu den globalen Kapitalmärkten und M&A verfolgen können. Citi kümmert sich konzentriert um die Unterstützung von Kunden in den Schwellenländern, indem sie intraregionale Anschlussmöglichkeiten und detailliertes Fachwissen bereitstellt.

Um besser mit unseren Kunden verbunden zu sein, haben wir unsere Markenstrategie neu ausgerichtet, damit wir unser Unternehmen in einer kraftvollen und einheitlichen Art und Weise präsentieren können. Im Zuge der Vereinheitlichung bezeichnet "Citi" nun das Unternehmen als Ganzes, während "Citibank" der Name unseres Privatkundengeschäfts ist. Wir sind auch stolz darauf, die olympischen und paraolympischen Teams der USA für die Spiele im Sommer 2012 in London unterstützen zu können.

Unserem Ziel, die weltweit besten und global denkenden Talente für uns zu gewinnen, sind wir ein gutes Stück näher gekommen. Teile der Organisation wurden zur genaueren Darstellung der langfristigen Geschäftsstrategie von Citi neu ausgerichtet, einschließlich der Schaffung der Stelle eines COO/Präsidenten und einer neuen globalen Verbraucherorganisation. Weiterhin arbeiteten wir hart an der Nachfolge der Geschäftsführung, um für die etwa 200 Führungs- und Schlüsselpositionen der nächsten Jahre aus den Talenten des Unternehmens schöpfen zu können. Deshalb führten wir eine große Anzahl an Führungskräftebildungen durch, von denen mehr als 10.000 unserer besten Mitarbeiter profitiert haben.

Citi konnte 2011 große Fortschritte bei ihren Bemühungen um finanzielle Integration erzielen. Nur zwei Beispiele: In einer

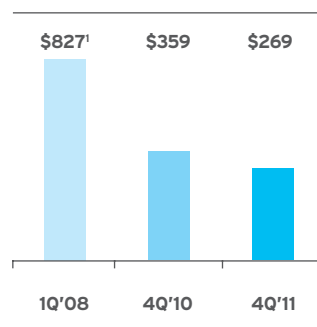
Citicorp Jahresüberschuss
(in Mrd. USD)



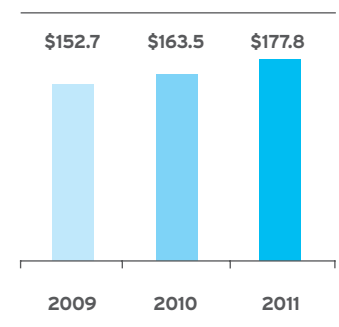
Citigroup Buchwert je Aktie



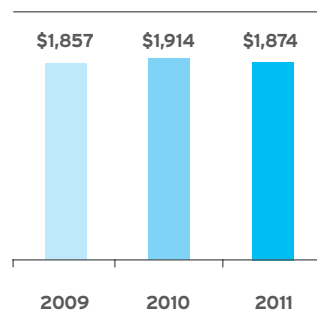
Citi Holdings Vermögenswerte
(in Mrd. USD)



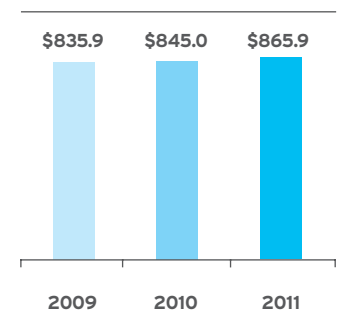
Total Stockholders' Equity
(in Mrd. USD)



Citigroup Gesamtvermögenswerte
(in Mrd. USD)



Citigroup Einlagen
(in Mrd. USD)



Partnerschaft mit der Stadt und dem Bezirk von San Francisco stellten wir unser Programm "Kindergarten to College", das erste universelle Anspargprogramm für Colleges in den USA, auf die Beine. In Indonesien wiesen wir in Kooperation mit der US-Organisation Overseas Private Investment Corporation (OPIC) und der Bank Danamon einen Kredit über 20 Mio. USD an, der das "Mikrofinanzierungsprogramm" der Bank Danamon unterstützt, also ein Programm zur Kleinkreditvergabe an Klein- und Mittelbetriebe.

Drei grundlegende Verantwortlichkeiten

Lassen Sie mich zum Abschluss einige Worte zu den drei zentralen Verantwortlichkeiten sagen, und Sie bezüglich unserer Erfolge in diesen Bereichen während des vergangenen Jahres auf den neuesten Stand bringen. An erster Stelle versuchen wir bei allem, was wir tun, keinen Zweifel über die Sicherheit und Kreditwürdigkeit dieses Bankinstituts aufkommen zu lassen - ein Ziel, das insbesondere in der heutigen Zeit von großer Bedeutung ist! Zum Zweiten arbeiten wir ständig daran, dass das Vertrauen in unser Franchise steigt. Und drittens setzen wir alles daran, unseren Bilanzwert so stark wie möglich wachsen zu lassen.

Zu Punkt eins, mit Hinblick auf Sicherheit und Bonität ist die Kapitalkraft unseres Hauses im Vergleich mit unseren Mitbewerbern eine der Stärksten. Wir beendeten das Jahr mit einer Eigenkapitalquote der Basel-I-Klasse 1 von 11,8 %, eine Steigerung um 10,8 % gegenüber dem Vorjahr. Wir verfügen mit fast einem Viertel unserer Bilanz in Bargeld und liquiden Wertpapiere über eine enorme Liquidität. Und unsere Kreditausfallreserve bleibt weiterhin stark.

Natürlich hat sich die Risikoreduktion in unseren Handelsbüchern und über die einzelnen Franchiseeinheiten hinweg negativ auf die Renditen in der zweiten Hälfte von 2011 ausgewirkt, aber es war der richtige und notwendige Schritt, der unter den herrschenden Bedingungen unternommen werden musste. Sicherheit und Bonität müssen an erster Stelle stehen. Daher sind wir bestrebt, neben der Anwendung anderer Maßnahmen beim Handling unseres Engagements in Westeuropa besondere Sorgfalt walten zu lassen - zum Beispiel unsere Anteile an der Egg Banking PLC und unserem belgischen Händlernetzwerk zu veräußern, während wir keine Abstriche bei der regionsübergreifenden Betreuung unserer Kunden machen. Durch die vorhandenen Sicherungsgeschäfte können die verschiedenen Ergebnisse - oder das Fehlen eines davon - in der europäischen Situation abgefedert werden.

Zusätzlich wurden Schritte zur Reduzierung des unternehmensweiten Betriebsrisikos unternommen. Und unsere neuen Rahmenbedingungen für Unternehmensrisiken sowie die Maßnahmen gegen Geldwäsche fungieren als Beobachtungsposten, der Probleme erkennt, bevor sie überhaupt auftreten.

Zu Punkt zwei, die Reputation unseres Unternehmens konnte kontinuierlich gesteigert werden. Das Vertrauen in uns, das wir für unsere Angebote und unsere Erfolge seit der Finanzkrise erhalten, steigert sich merklich. Die überwiegende Mehrheit der großen Aktienanalysten bezeichnen Citi als ein gutes Investment. Wir haben unzählige Preise erhalten, unter anderem den Preis der "Best Bank in Asia" von Euromoney und den Preis der "Best Global Private Bank" und "Transaction Services Bank of the Year" von The Banker.

Zu Punkt drei, wir werden weiterhin den Bilanzwert des Unternehmens verbessern. Wir haben 2011 Erlöse aus Tangible Common Equity (TCE) in Höhe von 7,8 % erwirtschaftet. Damit liegen wir unter direkten Konkurrenten im guten Mittelfeld, jedoch weit vor den restlichen Instituten und im Hinblick auf das Umfeld auch stabil. Es sollte hinzugefügt werden, dass wir diese Rendite erwirtschafteten, während wir unsere TCE um 12 % anheben konnten - ein Wert, der in unserer Branche zu den besten zählt.

Um es ganz klar zu sagen, wir erreichten dies, obwohl etwa die Hälfte unseres Kapitals praktisch durch die Verwendung in unserem Kerngeschäft gebunden war. Citigroup verfügt über einen handelsrechtlichen Gewinn nach US-GAAP in Höhe von ca. 180 Mrd. USD. Aufgrund von Basel I werden jedoch etwa 25 Mrd. USD an Goodwill abgeschrieben, sowie annähernd 40 Mrd. USD als latente Steueransprüche nicht anerkannt. Damit verbleibt uns ein Kapitalpuffer von 115 Mrd. USD harten Kapitals (CET 1), von denen etwa 25 Mrd. USD Verbindlichkeiten der Citi Holdings sind. Anders ausgedrückt sind nur etwa 90 Mrd. USD, oder die Hälfte unseres Kapitals, für die Unterstützung der Aktivposten, die Renditen für unsere Kerngeschäft generieren können, verfügbar. Die Rendite von etwa 16 %, die wir durch unsere Geschäftseinheit Citicorp generieren konnten, war relativ hoch, wenn man die extrem niedrigen Zinssätze und das schleppende weltweite Wachstum im Verlauf des Jahres in Betracht zieht.

Dennoch sind unsere Aktien gefallen. Die gesamte Branche war am Boden. Alle oben diskutierten makroökonomischen Faktoren, allen voran die Probleme in Europa, haben ihren Teil beigetragen. Wir haben mehr als die Einen, und weniger als die Anderen gelitten. Citi Holdings und die Steuerabgrenzungsposten werden weiterhin als Gewichte unseren Handelswert ausbremsen. Einige unserer Konkurrenten haben durch die Möglichkeit, Anteile zurückzukaufen, Auftrieb bekommen. Diese Option hatten wir nicht. Letztlich wird der Wert, den wir alle im Aktienkurs widergespiegelt haben möchten, dann offenbar, wenn wir ernsthaft Kapital an die Anteilseigner ausschütten können. Dies bleibt eines unserer vorrangigen Ziele.

Ausblick

In einer turbulenten Welt, haben sich dennoch viele Dinge nicht geändert. → Globalisierung, Digitalisierung, Urbanisierung und der Aufstieg der Konsumenten in den Schwellenländern bleiben unverändert die bestimmenden Trends unserer Zeit. Citi hat sich gut aufgestellt, um die sich daraus ergebenden Gelegenheiten am Schopf zu packen. Wir investieren in die richtigen Unternehmen und in den richtigen Ländern und Regionen - dort, wo Wachstum passiert. Unsere Strategie zielt, kurz zusammengefasst, auf eine optimale Ausgangsbasis unserer Bank, wenn es darum geht, Möglichkeiten zugunsten unserer Kunden zu nutzen. Des Weiteren fühlen wir uns der Idee des Responsible Finance und den Grundlagen der Bankenführung verpflichtet, und dienen der realen Wirtschaft, nicht uns selbst. Wir konzentrieren uns vollständig auf die Ausführung - die Ausführung unserer breit angelegten Strategie und der von uns definierten Prioritäten. Tatsächlich sind beide untrennbar miteinander verbunden.

Wir haben unseren Fokus auf die Jahre und Jahrzehnte vor uns gerichtet. Umwelt- und behördliche Faktoren können es erforderlich machen, die Ausführung unserer Strategie neu zu justieren. Aber die Strategie an sich passt zu uns und in die heutige Zeit. Sie baut auf das großartige Erbe Walter Wilsons auf, und wurde an die neue Zeit und die aktuellen Bedingungen angepasst. Sie hat diese Bank zu einer kraftvollen Ideenschmiede gemacht, und wird uns in den kommenden Jahren und Jahrzehnten stets ein guter Begleiter sein. Die kurzfristige Aussicht bleibt für viele Volkswirtschaften hinter einem Schleier verborgen. Aber auf lange Sicht wird unser Unternehmen hervorragend positioniert sein, wenn sich Gelegenheiten bieten und aus Entwicklungen, von denen wir überzeugt sind, dass sie das globale Wirtschaftssystem bestimmen werden, Kapital geschlagen werden kann.

Mit freundlichen Grüßen



Vikram S. Pandit

Chief Executive Officer, Citigroup Inc.