

친애하는 주주 여러분,

올해는 창사 200주년이 되는 해로 이렇게 오랜 역사를 가진 기업은 찾아보기 힘듭니다. 지금은 저희가 누구인지 또 저희가 무엇을 해 왔는지를 돌이켜보고 앞으로 저희가 성취할 수 있는 모든 것을 기대해 보는 시간입니다.

저희 은행은 그 어떠한 경쟁사도 견줄 수 없는 뛰어난 유산을 지니고 있습니다. 1812년 이래 우리 은행의 가장 중요한 사명은 경제적 발전을 후원하는 것입니다. 2세기 동안 저희는 혁신에 대한 열정으로 고객들이 자신의 열망을 성취할 수 있도록 도와 왔으며, 이러한 역할은 저희 고객들이 미래의 불확실성에 놓인 오늘날 그 중요성이 더욱 커졌습니다. 저희는 뉴욕과 리버풀 간의 상업을 지원하는 무역 용자 은행으로 출발했습니다. 그 이후 저희는 글자 그대로 전 세계를 연결해 왔습니다. 그 후 몇 십년 동안 저희는 대서양 횡단 케이블, 파나마 운하, 점보 제트기 등에 이르기까지 몇몇 세계 최대의 변혁 프로젝트에 출자해 왔습니다. 저희는 해외 지사를 설립한 최초의 대형 미국 은행이었으며 오늘날 100여 개 국가 및 관할 지역에 상주하면서 약 60개 이상의 지역에서 비즈니스 활동을 펼치고 있습니다.

저희는 저희가 걸어 온 과거로부터 열망을 끌어냈습니다. 그러나 저희의 미래는 이보다 훨씬 흥미롭습니다. 국제 무역 및 자본 흐름을 활용하고 소비자들이 세계 150대 도시에서 기회를 추구할 수 있도록 지원하며 기업들이 미국과 전세계 선진국, 그리고 고성장 신흥 시장에서 비즈니스를 구축할 수 있도록 지원하는 등 저희 은행이 지닌 핵심 강점은 모두 글로벌 경제의 질서를 다시 정의하는 트렌드와 보조를 맞추고 있습니다. 세계는 수많은 방식으로 분산되고 있을지 모르지만 저희의 역할은 고객을 세계와 연결하고 세계를 고객과 연결하는 융합을 이루는 것입니다.

2011년 결과

저희 기업은 견실하며 미래를 위해 도약할 준비가 되어 있습니다. 2011년 한 해 총 순이익은 111억 달러로 2010년도 대비 4%증가하였습니다. 기업 전략을 행동에 옮기고 고객들이 중요 사업에 저희 은행을 선택하면서 소비자 및 서비스 관련 사업은 지속적인 성장을 거듭했습니다. Citicorp 전반에 걸쳐 저희 기업의 용자 사업은 2010년도 대비 14%성장했으며 기업 용자 부문에서는 24%성장을 이뤄냈습니다. 또한, 글로벌 거



Vikram S. Pandit
비크람 판딧 씨티그룹 최고 경영자

래 서비스(GTS)는 한 해 수익이 2010년도 대비 5%증가하면서 매우 긍정적인 성장세를 지속했습니다. GTS의 운영 계정 잔고는 특히 자금 및 거래 솔루션의 견고한 성장에 힘입어 23%증가했습니다.

평균 용자 및 예금이 고정 달러를 기준으로 각각 120억 달러와 90억 달러 증가하는 가운데 3백만 개의 신규 계정을 오픈하면서 2011년도 해외 소비자 बैं킹 수익은 5%증가하였습니다(외환 영향 제외). 소비자 बैं킹 경험에 대한 고객 만족도는 순 추천인 점수로 측정된 결과 증가하고 있습니다. 4분기 동안 저희는 3분기와 4분기에서 아시아에서 달성한 규모만큼 남미에서 긍정적인 영업 레버리지를 달성했습니다. 미국에서는 고객 계정, 예금, 용자 및 수익이 각각 3분기에서 4분기로 넘어가면서 증가하였습니다. 또한 2010년 60억 달러였던 소규모 기업 용자가 2011년에는 79억 달러로 증가하여 당초 70억 달러의 목표를 초과 달성하였으며 이는 지난 2년 동안 72%성장한 수치입니다.

2011년은 저희에게 성공적인 한 해였지만 4분기 결과는 예상을 밑도는 수준이었습니다. 유럽의 금융 위기에 대한 공포나 이보다 더욱 심한 유로화 상태의 변화는 전분야에 영향을 미쳤으며 전세계에 걸쳐 고객 신뢰도와 활력을 압박했습니다. 시장의 활력은 크게 저하되었고 고객은 리스크 노출을 줄였습니다. GTS의 영업 및 무역, 증권 및 펀드 서비스뿐만 아니라

소비자 금융의 투자 영업과 같이 자본 시장에 맞춰진 저희 은행의 모든 사업도 악영향을 피할 수 없었습니다.

또한, 저희는 자체 구조 조정 노력을 완전히 끝마치지 않은 상태입니다. 저희는 수많은 성공적인 매각 이후 2011년에 씨티홀딩스 자산을 900억 달러 추가로 줄였습니다. 저희는 과거의 씨티파이낸셜을 2개의 컴포넌트, 즉 기존 용자에 대한 서비스 포트폴리오와 미국에서 개인 용자를 계속해서 이끌어 내는 OneMain Financial로 분할했습니다. 이 구조 조정으로 저희는 견고한 비즈니스이기는 하지만 저희 기업의 핵심 임무와 현재 전략에 부합하지 않는 OneMain을 매각할 수 있는 준비를 갖추게 될 것입니다. 씨티홀딩스의 모든 자산과 마찬가지로 저희는 경제적으로 타당한 조건에 따라서만 매각할 것입니다. Retail Partner Cards(Citi Retail Services로 개칭)가 다시 Citicorp에 합류하게 되었기 때문에 씨티홀딩스 자산은 기업 대차대조표에서 단 12%를 차지하여 작년 말 19%보다도 한참 밀도는 수준이 되었습니다.

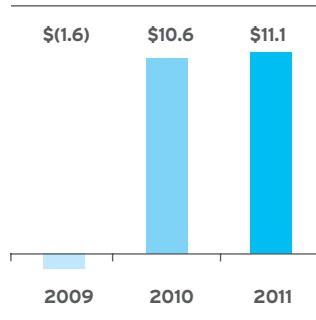
지출은 2011년 동안 36억 달러 증가했습니다. 지출의 약 2/3는 외환과 법적 비용 및 재배치 비용의 증가와 같은 영업 외 지출의 영향에 따른 것입니다. 이러한 요소를 배제한다면 투자의 영향으로 인해 10억 달러 또는 2.0%증가한 것입니다.

미래의 투자

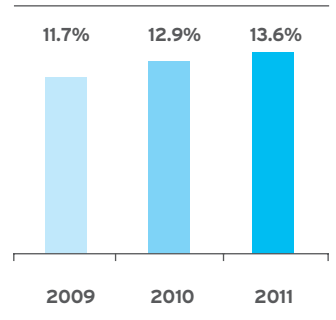
지난 한 해 동안 약세를 지속한 경제와 시장 혼돈에도 불구하고 저희는 분기별 수익 강화를 위해 노력하는 한편 각 사업부의 장기적 건전성에 핵심적인 투자를 지속하는 것이 중요하다고 판단했습니다. 따라서 기업의 전략 기조를 유지하기 위해 저희는 39억 달러를 추가로 투자함으로써 각 계열사가 고객 및 규제 당국이 글로벌 은행으로서 저희에게 요구하는 표준에 응할 수 있도록 하였습니다. 이 중 절반에 달하는 19억 달러는 리엔지니어링을 통한 저축과 홀딩스 자산감축을 통해 자체 조달되었습니다. 저희는 또한 각 계열사에 절실했던 투자를 감행했습니다. 저희 기업의 기관 및 소비자 사업부는 교체가 필요했던 종종 겹치며 중복되기까지 한 구식 테크놀로지 시스템으로 부담을 안고 있었습니다. 위기 기간 동안 저희는 수많은 중요 이니셔티브를 뒤로 미뤘지만 이제는 저희 은행을 보다 효율적이고 민첩하게 만드는 데 역량을 집중해야 합니다.

규제 요구 사항을 충족시키기 위해 2011년에 10억 달러에 가까운 자금을 투자한 것과 같이 이러한 투자 중 많은 부분이 자유재량에 의한 것이 아닙니다. 저희의 글로벌 소비자 사업을 위한 공통 테크놀로지 플랫폼을 구축하는 것과 같이 상당수 전세계 고객 경험을 향상시키는 데 대단히 중요한 투자입니다. 북미 지역 카드 사업부에 대한 투

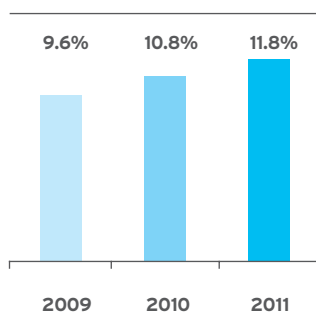
씨티그룹 순이익
(단위: 10억 달러)



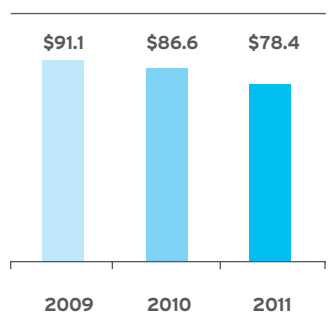
씨티그룹 기본자본비율



씨티그룹 보통주 중심의 기본자본비율



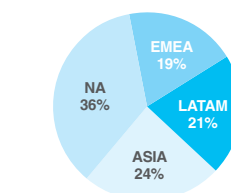
씨티그룹 순수입
(단위: 10억 달러)



씨티코프 수입

2011 수입: 64.6억 달러

지역별

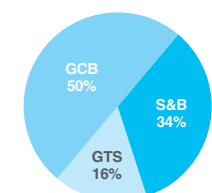


NA — 북미

EMEA — 유럽, 중동 및 아프리카

LATAM — 라틴 아메리카

비즈니스별



GCB — 글로벌 소비자 बैं킹

S&B — 증권 및 बैं킹

GTS — 글로벌 거래 서비스

자는 작년 한 해 5억 달러 이상으로 증가하였으며, 이는 경쟁 은행들과 정면으로 맞서기 위해 필요한 조치였습니다. 이와 마찬가지로 현상 유지를 할 경우 점유율을 잃을 수 있는 위험이 있는 고성장 신흥 시장에서 저희는 상대를 따라잡기 위해 투자를 감행했습니다. 아시아와 남미 지역의 고객 프랜차이즈 성장을 위한 투자는 약 3억 달러 증가하였습니다.

저희는 2011년 수준과 비교하여 2012년에 지출을 줄일 계획입니다(외환 변화 또는 대규모 일회성 지출이 없다는 가정 하에서). 또한 현재의 환경이 주기적 또는 영속적 트렌드의 결과인지에 상관 없이 만반의 채비를 갖추 수 있도록 저희가 발견하는 기회를 위해 사업들의 규모를 최적화하는 노력을 계속할 것입니다.

우선 과제 진척 현황

어려운 환경에도 불구하고 2011년 동안 저희는 작년 연차 보고서에서 제가 요약했던 모든 실행 우선 순위에서 진전을 이룰 수 있었습니다.

신흥 시장 거래 및 자본 흐름을 선점하기 위한 강도 높은 노력의 결과 작년 한 해 동안 몇몇 인상 깊은 성취를 이뤄냈습니다. 신흥 시장 기업들에 대한 씨티의 용자는 2010년에서 2011년까지 34%가 늘었습니다. 2011년 저희 기업이 신흥 시장에서 거둔 수많은 거래 중 씨티는 러시아의 통신기업인 VimpelCom에 대한 37억 달러 규모의 자본 조달에서 대표주관사였습니다. 이 거래는 러시아 민간 부문 기업에 대한 가장 큰 규모의 자본 시장 용자 사업이었습니다. 또한 씨티는 일본의 음료 기업인 Kirin이 2011년 8월 Schincariol을 26억 달러에 인수하는 과정에서 단독 자문사의 역할도 수행했습니다. 이 인수 사업은 남미에서 행해진 두 번째로 규모가 큰 일본 기업에 의한 인수 사업으로 기록되어 있습니다.

세계 최고의 디지털 은행이 되기 위한 현재 구상안을 발전시키기 위해 저희는 씨티 최대의 고객사 중 하나로부터 온라인 및 오프라인 수취 계정과 지불을 수행하도록 글로벌 위임을 얻게 되었습니다. 글로벌 기업 결제, 글로벌 소비자 banking, GTS 등 3대 핵심 사업부는 이러한 업적을 이뤄내기 위해 전 지역에 걸쳐 유기적인 협력 관계를 유지했습니다. 사업 위임에 대한 세부 사항이 마무리되고 있는 현재 상황에서 이 새로운 프로젝트는 다양한 범위의 고객과 산업 전반에 걸쳐 적용 가능할 것입니다. 저희는 또한 전세계 모바일 결제를 현실화할 수 있도록 텔레콤, 신생 기업 및 업계에 속한 그 외 기업들을 포함하여 다른 파트너들과도 혁신을 이뤄내고 있습니다. 작년 5월, 씨티는 최신 스마트폰

결제 테크놀로지인 Google Wallet의 미국 출시 과정에서 선두 은행으로서 역할을 담당했습니다. 모바일 결제 시스템은 아시아와 남미에서 현재 진행 중이며 다른 여러 지역에 대한 협상이 진행 중입니다.

저는 저희 은행에서 고객 경험을 향상시키기 위해 이룬 진전을 특히 자랑스럽게 생각합니다. 2011년에 저희는 워싱턴 DC, 도쿄 및 한국의 부산에 씨티 스마트 banking 지점을 신규 개설했습니다. 또한 모스크바와 상트 페테르부르크에 5개의 혁신적인 영업 및 서비스 센터를 개설하고 콜롬비아에 혁신적인 24시간 서비스를 제공하는 130개의 Citi Express 로케이션을 열었습니다. 중국 내 3개 신규 시장에서 지점을 개설함으로써 중국 내에서의 사업장을 13개 도시로 확대하였습니다. 또한, 미국에서는 고객 의견을 직접 반영하여 하나의 APR, 단일 이자율 및 연체료가 없는 독특하고 업계에서 처음 선보이는 Citi Simplicity® 신용카드를 소개하였습니다.

지난 12개월 동안 글로벌 서비스 banking은 이러한 요구를 충족 또는 초과 만족시키고 세계 최고의 디지털 은행으로서 씨티의 진화를 거듭하고자 놀라운 속도로 디지털 banking 옵션을 새로 선보이거나 재정비하였습니다. 저희가 이룬 수많은 성과의 반 조차도 이 지면을 통해 나열할 수 없겠지만, 지난 7월 저희는 iPad®용으로 제작된 소비자 banking 앱을 출시하였습니다. 또한 Facebook과 Amazon의 Kindle Fire용 신규 고객 애플리케이션 개발에서 큰 발전을 이루었을 뿐만 아니라 고객들에게 새롭고 향상된 banking 옵션을 제공하기 위한 모바일 개인 대 개인 결제 기능도 갖추게 되었습니다. 2011년 결과는 그 자체로 말해주고 있습니다. Citi MobileSM 사용자는 80%이상 증가하였으며 모바일 이체는 170%증가하였습니다.

업계 최고의 콘텐츠 소스: 2011년에 저희는 여러 명의 핵심 인재 채용을 통해 글로벌 경제연구팀을 강화하였으며 상품 그룹에 대한 총괄적 리서치 역량을 구축하였고 에너지 및 의료와 같은 주요 부분에서 증권 리서치를 향상시켰습니다. 또한 세계 경제가 직면하고 있는 주요 이슈에 관하여 고객과 관련 있는 심도 있는 주제별 리서치 보고서인 Citi GPS(Global Perspectives & Solutions)란 브랜드를 통해 혁신적인 리서치 시리즈를 선보였습니다.

저희 기업은 최상급 기업 및 투자 banking 역량을 구축하기로 한 저희의 다짐을 실천하는 데 진전을 이루고 있습니다. 2011년 저희는 테크놀로지, 에너지 및 산업과 같은 핵심 부문과 중국, 러시아, 브라질, 카타르 및 영국을 포함한 주요 국가에서 인재 풀을 구축하였습니다. 또한, 미국과 해외에서 기업 고객을 위해 글로벌 연결성을 향상시키고 자본

흐름이 신흥 시장으로 유입, 유출 및 유통되도록 10개 신흥 시장 국가에 국가별 담당 부서를 새로 설립하였습니다. 저희는 고객 흐름에 역량을 집중하고 심도 있는 시장 지식을 토대로 고객에게 안내와 추천을 제공하기 위해 전 지역에 걸쳐 직원들을 재배치하였습니다. 또한 고객들이 글로벌 자본 시장과 M&A에 대한 최신 소식을 접할 수 있도록 iPad용 Citi Global Banking Mobile 애플리케이션을 출시하였습니다. 씨티는 지역내 연결성과 상세 지식을 제공함으로써 신흥 시장의 고객들을 지원하는 데 역량을 집중하고 있습니다.

고객들에게 보다 가까이 다가가기 위해 저희는 소매 은행에 대해서는 “씨티은행”이라는 이름을 유지하면서도 어디에서도 “씨티”라는 이름으로 통합된 강력하며 일관된 방식으로 저희 기업을 나타낼 수 있도록 브랜드 전략을 재정비하였습니다. 또한 저희 기업은 올 여름 런던 올림픽에 출전할 2012년 미국 올림픽 및 장애인 올림픽 팀을 후원하게 되었습니다.

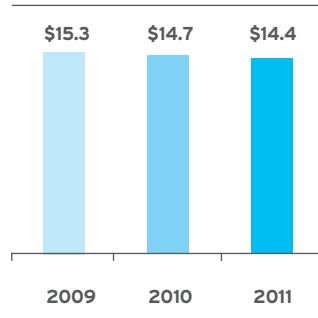
저희 기업은 또한 세계에서 가장 뛰어나고 글로벌 마인드를 갖춘 인재가 있는 곳이라면 어디서든 찾아가 발굴하여 채용하는 지속적인 목표에 한 발 다가갔습니다. COO/사장의 역할 신설 및 새로운 글로벌 소비자 조직을 포함하여 씨티의 장기적 비즈니스 전략을 보다 잘 반영하기 위하여 조직의 일부분을 재정비하였습니다. 저희는 기업 내 200개 가량의 가장 핵심적인 역할들이 풍부한 인재들로부터 지원을 받을 수 있도록 하기 위해 리더십 승계를 위해 노력했습니다. 또한 기업 내 최고 인재 10,000명 이상이 참여한 리더십 및 경영진 육성 프로그램을 수 차례 진행하였습니다.

씨티는 또한 2011년에 포괄적인 금융 서비스 제공을 위한 노력에서 큰 진전을 이뤄냈습니다. 두 가지 예를 들어보겠습니다. 샌프란시스코 시 및 카운티와 협조하여 미국 최초의 범 대학 저축 프로그램인 “Kindergarten to College”을 선보였습니다. 인도네시아에서는 미국의 OPIC(Overseas Private Investment Corporation) 및 Bank Danamon과 손을 잡고 소규모 기업가와 중소기업체를 대상으로 용자를 제공하는 Bank Danamon의 소액 금융 프로그램의 육성에 자금을 공급하기 위해 2천만 달러의 용자를 조달했습니다.

3가지 중요 책임

마지막으로, 3가지 중요 책임으로 화제를 돌려 지난 한 해 동안 이 분야에서 저희가 무엇을 달성했는지에 관해 말씀드릴까 합니다. 첫째, 저희의 모든 일에서 저희는 반드시 이 기업의 안전성과 건전성 확립을 위해 노력합니다. 이는

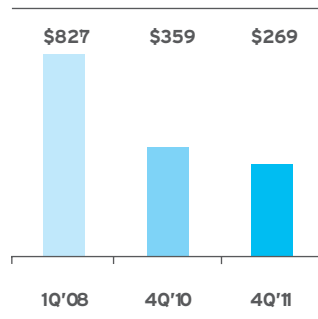
씨티그룹 순이익
(단위: 10억 달러)



씨티그룹 주당순자산가치



씨티홀딩스 자산
(단위: 10억 달러)

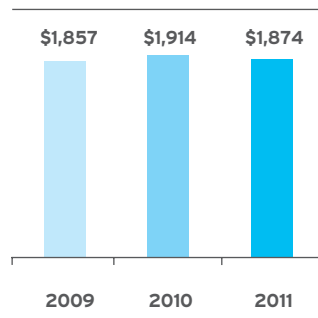


순수자기자본총액
(단위: 10억 달러)

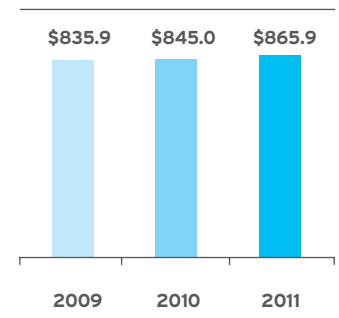


1최고 분기

씨티그룹 자산 총액
(단위: 10억 달러)



씨티그룹 예치금
(단위: 10억 달러)



현재의 환경에서 특히 중요하게 여겨지는 목표입니다. 두 번째, 저희는 각 프랜차이즈에 대한 신뢰를 향상시키기 위해 꾸준히 노력합니다. 세 번째, 저희는 실제 기업의 가치를 최대한 많이 성장시키기 위해 노력합니다.

첫 번째, 안전성 및 건전성과 관련하여 저희 기업의 자본력은 경쟁 기업들 중에서 가장 높은 수준입니다. 우리는 Basel I 보통주 중심의 기본 자본 비율이 11.8%인 상태에서 한 해를 마감함으로써 1년 전 10.8%에서 상승하였습니다. 또한 대차대조표의 1/4 가량이 현금과 현금화가 용이한 증권으로 구성되어 있어서 높은 유동성을 유지하고 있습니다. 대출채권대손충당금도 견고한 상태를 유지하고 있습니다.

기업의 회계 장부와 계열사 간에 위험성을 줄이는 과정에서 2011년 하반기 수익이 부정적인 영향을 받은 것은 분명합니다. 그러나 이는 이러한 환경을 받아들이기 위해 올바르고도 필요한 단계였습니다. 안전성과 건전성에 최우선의 가치를 두어야 합니다. 다른 조치들 중에서 이것이 왜 저희가 서유럽에 대한 노출을 조심스럽게 관리해 왔는가 하는 이유입니다. 이 지역 전반에 걸쳐 고객들에게 서비스를 지속적으로 제공하는 한편 Egg Banking PLC 및 벨기에 소매 네트워크에 대한 지분을 매각한 것은 그 중 한 가지 예입니다. 저희는 또한 유럽 상황에 대한 다양한 결과(혹은 결과의 지속적인 부재)를 완화시키기 위해 헤지를 마련하고 있습니다.

게다가 기업 전반에 걸쳐 운용 위험을 줄이기 위한 조치를 취해 왔습니다. 저희 기업의 새로운 엔터프라이즈 리스크 프레임워크 및 자금 세탁 방지 노력은 문제가 불거지기 전에 탐지해 내는 데 효과를 발휘하고 있습니다.

두 번째, 저희 기업에 대한 의견이 꾸준히 향상되어 왔습니다. 저희가 제공하는 것과 금융 위기 이후 저희가 달성한 것에 대한 믿음이 점차 증가하고 있습니다. 주요 증권 분석가들 중 절대 다수가 씨티가 좋은 투자라는 점에 동의하고 있습니다. 저희 기업은 Euromoney로부터 아시아 최고 은행으로 선정, The Banker로부터 올해 최고의 글로벌 프라이빗 뱅크 및 거래 서비스 은행으로 선정되는 등 다수의 상을 거머쥐었습니다.

세 번째, 저희는 기업의 실제 가치를 높이기 위해 노력하고 있습니다. 저희 기업은 2011년에 7.8%의 유형자기자본 수익률을 달성했습니다. 경쟁 기업과 비교할 때 중간에 속하

는 수치이지만 몇몇 기업들을 제쳤으며 환경을 감안할 때 매우 견고한 내용입니다. 게다가, 유형자기자본을 업계 최고 수준에 근접한 수치인 12%성장시키는 가운데 이러한 수익률을 창출해 내었습니다.

더욱 눈 여겨 볼 점은 저희가 핵심 프랜차이즈에 근본적으로 이용할 여력이 없는 자본 중 약 절반으로 이러한 성과를 달성했다는 사실입니다. 씨티그룹은 대략 1,800억 달러의 GAAP 자본을 보유하고 있습니다. 그러나, Basel I 목적으로 약 250억 달러의 영업권이 차감되고 약 400억 달러의 이연법인세 자산이 허용되지 않습니다. 결과적으로 1,150억 달러의 보통주 중심의 기본 자본이 남으며 그 중 약 250억 달러는 씨티홀딩스에서 보유하게 됩니다. 다시 말해, 핵심 프랜차이즈에 대하여 수익률을 창출할 수 있는 자산을 지원하는 데 이용할 수 있는 자금은 약 900억 달러(자본의 절반)뿐입니다. 작년 한 해 동안의 초 저금리 환경과 세계 경제의 저성장을 감안할 때 Citicorp 프랜차이즈에서 저희가 창출한 약 16%의 수익률은 매우 뛰어난 것입니다.

하지만 저희 기업의 주가는 타격을 받았습니다. 전 부문에서 하락세를 면치 못했습니다. 위에서 언급한, 특히 유럽 문제와 같은 거시경제적 요인은 무시할 수 없습니다. 저희는 대체적으로 손실을 입었습니다. 씨티홀딩스와 이연법인세 자산은 거래 가치의 장애물로 계속 작용하고 있습니다. 일부 경쟁기업들은 저희에게는 없는 옵션인 주식을 다시 사들임으로써 부양책을 강구하기도 했습니다. 최종 분석에서 저희 기업의 주가에 반영되기를 희망하는 가치는 저희가 자본을 주주들에게 돌려줄 수 있을 때 가장 분명해 질 것입니다. 이로써 가장 중요한 목표 한 가지가 남았습니다.

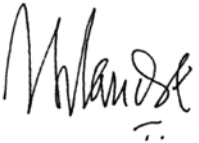
미래 전망

격동의 세상에서 많은 것들이 변하지 않았습니다. 세계화, 디지털화, 도시화 및 신흥 시장 소비자들의 등장은 여전히 우리 시대를 규정하는 트렌드입니다. 씨티는 이러한 트렌드가 제공하는 기회를 잡을 수 있는 만반의 준비를 갖추고 있습니다. 저희 기업은 적합한 비즈니스를 성장 기회가 있는 적합한 국가와 지역에 갖추고 있습니다. 한 마디로 말해 저희기업의 전략은 고객을 위해 이러한 트렌드를 포착할 수 있도록 자리를 잡고 책임 있는 금융과 은행의 기본에 집중하며 저희 자신이 아닌 실질 경제에 부응하는 것입니다. 저희의 역량은 모두 실행에 초점을 맞춰져 있습니다.

즉, 광범위한 전략뿐 아니라 제가 앞서 나열한 구체적인 우선 순위를 실천에 옮기는 것입니다. 사실, 이 두 가지는 서로 떼어 놓을 수 없는 관계입니다.

저희는 앞으로 몇 십 년을 내다보고 역량을 집중하고 있습니다. 저희의 전략 이행 방식을 변경해야 하는 환경 및 규제 요소가 대두될 수 있습니다. 하지만 전략 그 자체는 저희 자신과 시대에 걸맞는 것입니다. 이 전략은 월터 리스톤이 저희에게 남긴, 변화하는 시대와 현재 환경에 맞게 업데이트된 위대한 유산을 기반으로 마련된 것입니다. 이는 이 은행을 글로벌 우량 기업으로 만들어 준 요인이며 앞으로 몇 십 년 동안에도 저희의 지표가 될 것입니다. 수많은 경제 국가들의 단기적 전망은 여전히 어둡습니다. 하지만 장기적으로 저희는 글로벌 경제의 틀을 잡는 트렌드를 포착하고 활용할 수 있도록 만반의 준비를 갖추고 있습니다.

감사합니다.



Vikram S. Pandit

비크람 팬딧 씨티그룹 최고 경영자