



우리의 책임

고객에 대한 책임

고객을 가장 우선으로 하며 고객에게 최상의 상품과 서비스 및 자문을 제공하고 언제나 정직과 성실로 고객을 응대해야 합니다.

서로에 대한 책임

우수한 인재에게 잠재력을 발휘할 수 있는 최상의 기회를 제공합니다
동료를 존중하고 다양성을 중시하며 성공을 위해 함께 노력하고 실패에 대한 책임을 인정해야 합니다.

프랜차이즈에 대한 책임

각각의 단기적인 이익보다는 씨티그룹의 장기적인 목표를 우선시 하며 주주가치를 극대화 합니다 또한 각 지역의 문화를 존중하고 지역사회에 대한 적극적인 역할을 수행합니다 또한 선배들을 존경하고 후배들에게는 우리의 전통을 물려줘야 합니다.

한 눈으로 보는 씨티그룹

씨티그룹은 경쟁 업체와 차별되는 고유의 강점을 보유하고 있습니다.

결과 요약

	2005	2004
수익	836억 달러	796억 달러
계속사업으로부터의 수입	198억 달러	161억 달러
당기순이익	246억 달러*	170억 달러
자산	1조5천억 달러	1조5천억 달러
자기자본수익률	22.3%	17.0%
자기자본 ¹	1188억 달러	1155억 달러

¹신탁우선증권 포함

회계주당순이익

	2005	2004
계속 사업으로부터의 순이익	3.82 달러	3.07 달러
당기순이익	4.75 달러	3.26 달러
Tier 1 (기본 자본) 비율	8.79%	8.74%

사업 부분별 순수입

	2005	2004
글로벌 소비자 그룹	109억 달러	120억 달러
기업 및 투자 बैं킹	69억 달러	20억 달러
글로벌 웰스 매니지먼트	12억 달러	12억 달러
씨티그룹 대체 투자	14억 달러	8억 달러

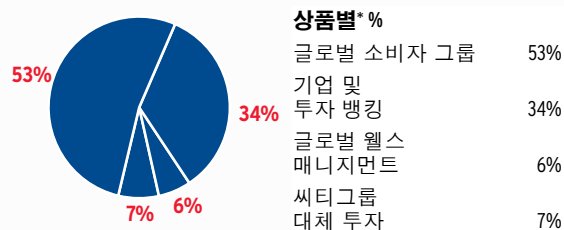
* 생명 보험 및 연금 사업부의 수익 2억 달러와 자산 운용 사업부의 수익 2억 달러 포함

강한 자본력 | 씨티그룹의 1,188억 달러¹ 규모의 자본금은 최고 등급을 받는 핵심 요소입니다.

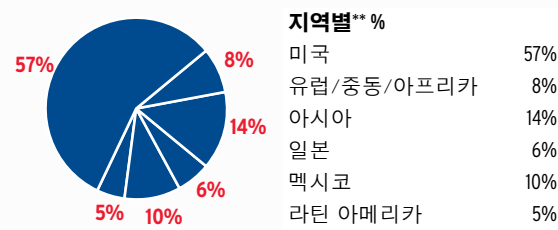
	무디스	S&P	Fitch
씨티그룹	Aa1	AA-	AA+
씨티뱅크	Aa1	AA	AA+
씨티그룹 펀딩	Aa1	AA-	AA+

¹신탁우선증권 포함

수입의 다양화 | 씨티그룹이 어려운 시장 여건 속에서 안정을 유지할 수 있도록 해주는 다각적인 수입 기반.



*기업/기타 및 중단된 사업 제외



**씨티그룹 대체 투자, 기업/기타 및 중단된 사업 제외

비교할 수 없는 판매망 | 세계 최대의 금융 서비스 판매망 능력 보유. 우리는 2억 개의 고객 계좌를 가지고서 다양한 판매 채널을 통해 100개 이상의 국가에서 사업 활동을 펼칩니다.

citibank

Banamex

citigroup
corporate and
investment banking

citi **citigroup**
private bank

citifinancial

PRIMERICA
A member of citigroup

citigroup
SMITH BARNEY

citigroup
alternative investments



주주님들께,

2005년은 씨티그룹에게 있어 가장 중요한 해였습니다. 2005년은 우리의 사업 운영 방식과 훌륭한 글로벌 기업의 직원으로서 갖추어야 할 덕목에 초점을 맞췄던 한 해였습니다. 결과적으로, 저는 우리의 토대가 된 약속을 이행할 수 있는 새로운 성장의 단계로 우리가 진입하고 있다고 생각합니다.

우리는 2005년에 다시 한 번 세계에서 가장 많은 수익을 올린 금융 서비스 회사가 되었으며, 대부분의 자본을 우리 주주들에게 돌려주었고 우리 사업에 대한 투자도 꾸준히 진행하였습니다.

계속 사업으로부터의 수입은 198억 달러를 기록하여, 자사의 자본금은 1,188억 달러로 늘어났으며 총자산은 1조4천9백억 달러에 달했습니다. 2006년에 우리는 분기별 이익 배당금이 11퍼센트 증가했음을 발표했으며, 이로써 21년 연속으로 보통주에 대한 이익 배당금이 증가하게 되었습니다.

저는 2005년에 저희가 이룩한 이 업적을 자랑스럽게 생각합니다. 2004년에 일본과 유럽에서 고전을 겪은 후, 우리는 뼈를 깎는 자성의 시간을 가지고 직원 교육, 인재 개발, 실적 검토, 향상된 커뮤니케이션 및 더욱 견고해진 내부통제 초점을 맞춘 “5대 플랜”을 개발하였습니다. 또한, 우리의 세가지 책임, 즉 고객, 동료 및 프랜차이즈에 대한 책임을 완수하기 위해 노력했습니다. 우리는 한 해 동안 우리는 감독당국을 만났고

그들에게 씨티그룹의 문화를 강화하기 위한 조치들을 계속 알려주었습니다. 한 해가 저물어 갈 때 즈음, 우리는 우리가 이룩한 한 해의 결실이 좋은 평가를 받을 것이라는 자신감에 차 있었으며, 앞으로도 상호 이익과 관심사 영역에서 함께 힘을 합할 것입니다. 또한, 우리의 상징이 되어 왔던 혁신적인 사고와 신선한 아이디어를 촉진시켜줄 새로운 세대의 리더들을 발탁하였습니다.

2005 년 검토

2005년에 우리는 여러 단계를 통해 미래를 준비하고 성장을 위한 초석을 다졌습니다.

■ 우리는 수익률이 높고 성장 잠재력이 있는 영역에 자본을 할당하고, 다양한 사업 부문의 강점을 한 데 묶어 점포망 쪽으로 배치하였습니다. 이는 생명 보험 및 연금 사업부의 매각이나 레그 메이슨의 웰스 매니지먼트 사업과 맞교환 하면서 우리의 자산운용 사업부의 매각의 사례에서 잘 나타나 있습니다.

■ 우리는 고객과의 관계를 더욱 긴밀히 다지기 위해 노력했습니다. 예를 들면, 우리는 한 번에 단일 상품에 국한된 것이 아닌 모든 상품에 걸쳐 고객의 다양한 요구를 만족시키고 전세계 다른 시장에서의 기회에 보다 신속하고 효과적으로 대응하기 위해 미국 내 소비자 사업을 재편성하였습니다.

■ 우리는 313개의 리테일뱅크 지점, 346개의 소비자 금융 지점 및 125개의 “Smith Barney” 지점을 추가함으로써 전세계 점포망을 확충하였습니다. 또한 일본에서는 170개의 자동 대출 기기도 추가로 설치하였습니다.

■ 우리는 미국 내 광범위한 고객층에 서비스를 제공하고자 “National Corporate Bank” 및 “National Investment Bank”를 설립했습니다.

■ 또한, “Knight Trading” 및 “Lava”를 인수함으로써 얻어진 기술을 활용하여 보다 다양한 전자 거래 기능을 원하는 고객의 요구에 부응하였습니다.

■ 우리는 글로벌 웰스 매니지먼트 사업에 다양한 상품과 자문 서비스 역량을 구축하기 위해 꾸준히 노력했습니다.

■ 또한, 우리는 여러 가지 법적 규제 문제를 우호적으로 해결하였습니다.

■ 우리는 공식적인 금융 기관에 현재 접근 못하고, 금융서비스를 받지 못하는 개인들에게 금융 상품과 서비스를 확대하고자 상업 파트너 및 클라이언트로서 주요 소액 금융 기관, 소액 금융 네트워크 및 투자자들과 협력하는 “Citigroup Microfinance Group”을 출범하였습니다.

말이 나온 김에 한 가지 덧붙이자면 2005년은 우리에게 실망과 도전 과제를 가져다 준 한 해이기도 합니다.

■ 재무상으로 우리는 기대한 만큼의 성과를 거두지 못하였으며 양호한 영업 레버리지를 얻고자 했던 목표에 미치지 못했습니다.

■ 미국 내 카드 및 채권 프랜차이즈는 어려운 비즈니스 환경을 맞았습니다. “연방 개정 파산법”의 시행, 가격경쟁여건, 이자율의 상승, 보상 포인트에 대한 회계 정책 준수 등의 요인들로 인해 미국 카드 사업의 순수입이 감소하게 되었습니다. 1년 동안의 채권 시장의 수익 성장은 2/4분기 동안 어려운 자본 시장 여건으로 부정적인 영향을 받았습니다.

■ 이자율이 상승하고 글로벌 수익률 곡선이 완만해짐에 따라 순 이자 수익은 한 해 동안 점차 누그러지는 추세를 보이기는 하지만 감소하였습니다.

이와 같은 실망스러운 내용과 난제들은 2006과 그 이후에도 뛰어난 실적을 달성하고자 하는 우리의 결의를 더욱 견고하게 할 수 있는 계기가 되었습니다. 지속적인 성장을 위한 초석이 이제 자리를 잡고 있다고 우리는 굳게 믿고 있습니다.

씨티그룹만의 특성

우리는 다른 모든 금융 서비스 회사들 보다 신속하게 시장 기회를 포착하고 추구할 수 있는 다섯 가지 핵심적인 경쟁적 우위를 지니고 있습니다.

우선, 우리는 전세계에서 가장 왕성한 사업 활동을 펼치고 있는 기업입니다. 미국 금융 서비스 회사 중 전세계적으로 가장 많은 입지를 구축하고 있으며, 미국 내에서도 그 어느 국제 금융 서비스 회사 보다 월등한 입지를 갖고 있습니다. 우리는 100개 국가에서 사업 활동을 하고 있으며 이 중에는 100년 이상 사업을 해 왔던 지역도 다수 있습니다. 현지에서 오랫동안 사업 활동을 펼침으로써 우리는 고객이 원하는 것이 무엇이며 성장 기회가 어디에 있는지 더욱 깊은 안목을 가지고 바라볼 수 있습니다.

두 번째로, 우리는 비교할 수 없는 점포망을 갖추고 있습니다. 우리는 매일 그 어느 금융 서비스 회사 보다 많은 고객들에게 서비스를 제공하고 있습니다. 수천 개의 지점, 소비자 금융, Smith Barney 지점뿐만 아니라 ATM, 자동 대출 기기, 트레이딩 데스크, 온라인 서비스 등을 통해 이를 실행하고 있습니다.

우리는 글로벌 입지 및 점포망은 세 번째 경쟁 우위로 더욱 강력해집니다. 즉, 업계 최고 가치를 지닌 브랜드입니다. 우리 브랜드의 힘, 안정성 및 무결성은 전세계적으로 가장 재능 있는 직원들을 끌어들이고 보유할 수 있는 요소일 뿐만 아니라 모두가 부러워하는 글로벌 고객을 유치할 수 있도록 도와줍니다.

네 번째로, 우리는 견고한 마진과 높은 자본 창출에 잘 나타나 있으며 서로 상이한 경제 환경을 헤쳐나가면서 수년 동안 성장할 수 있었고, 그 누구와도 비교할 수 없는 규모와 효율성을 보유하고 있습니다.

다섯 번째로, 우리는 학자금 용자에서부터 은퇴 계획, 벤처 자본, 주식 공개에 이르기까지 업계에서 가장 폭넓은 상품을 제공해 드리고 있습니다.

이와 같이 우리는 고유의 경쟁적 우위를 보유하고 있기 때문에 씨티그룹의 미래를 밝게 전망할 수 있는 것입니다. 사실, 우리는 전세계적인 GDP 성장 지속, 개발 도상국의 시장 개혁 및 글로벌 무역의 증가로 새로운 중간 계층의 출현을 목격하고 있습니다. 대부분이 미국 외에 있는 약 7억5천만 명의 신규 잠재 소비 고객들이 향후 5년 동안 고개를 들 것으로 추산되며 금융 서비스 업계, 특히 씨티그룹에게 전례 없는 기회가 될 것입니다.

광범위한 상품 및 서비스를 갖추고 있는 씨티그룹의 힘은 고객을 대신하여 이를 통합하고 하나의 회사로서 일할 때 비로서 빛을 발합니다. 저는 이 목적을 이루기 위해 필요한 것을 우리가 행하고 있다고 자신합니다.

전략적 우선 순위

2006년과 그 이후를 위해 우리는 다섯 가지 전략적 우선 순위를 정해 놓고 있습니다.

■ 점포망 확충—신흥 시장을 공략하고 전세계 기존 시장에서의 입지를 더욱 견고히 하기 위해, 우리는 소매 및 소비자 금융 서비스 지점의 개설을 가속화하고 있으며, 매개중개 사업 및 전자 거래 역량을 포함하여 우리의 자본 시장 사업을 확충하며, 미국의 Private Banker 수를 증가시킬 것입니다.

■ 전문 지식 전수—씨티그룹을 하나의 회사로 관리하기 위해 우리는 상품 및 서비스를 보다 효율적으로 통합하고 있습니다. 이 통합 과정으로 우리는 통찰력 있으며 포괄적인 솔루션을 제시함으로써 고객들에게 서비스를 제공하는 방식을 향상시킬 수 있습니다. 이와 동시에, 전문 지식의 전수는 회사를 위해 어마어마한 가치를 창출할 수 있습니다. Banamex와 미국 내 카드 사업과의 파트너 관계를 눈여겨 보십시오. 미국에서의 고객 대상 선정 및 가격 책정 경험과 Banamex의 상품 및 마케팅 경험을 결부시킴으로써 Banamex의 신용 카드 사업은 2005년에 수익과 당기순이익 부문 모두에서 50%의 성장률을 기록했습니다.

■ 사람과 기술에의 투자—우리의 목표 중 하나는 씨티그룹 전반에 걸쳐 보다 공통적인 시스템 및 표준을 갖춰 어느 사업부가 고객에게 서비스를 제공하고 있는지 또는 그 사업 활동 지역에 상관 없이 고객들이 더욱 쉽게 우리와 거래할 수 있도록 하는 것입니다. 또한, 우리는 “5대

플랜”에 따라 가장 뛰어난 인재를 유치하고 개발하여 직원의 장기적인 교육과 개발을 꾸준히 강조하고 있습니다. 우리는 보람 있는 경력을 위한 비할 데 없는 기회를 제공함으로써 MBA가 뽑은 가장 선호하는 회사 중 2위 자리를 유지하고 있습니다(Fortune이 실시한 미국 설문 조사).

■ 최대의 수익을 위한 자본 할당—우리는 수익률이 높고 성장 기회가 높은 곳으로 자본을 이동시키기 위해 우리의 자본 사용을 엄격하게 평가할 것입니다. 예를 들어, 2005년 말에 우리는 일본의 금융 회사인 Nikko Cordial의 지분을 대량 매각하여 증권 비즈니스 합작 사업인 Nikko Citigroup Ltd.에 대한 투자를 늘렸습니다.

■ 우리의 책임 실천—2006년과 그 이후에 우리는 프랜차이즈의 성장을 위해 필수적인 근간으로써 “우리의 책임”을 기본으로 더욱 굳건하게 성장해 나갈 것입니다.

우리는 고객의 기대치를 충족시킬 뿐만 아니라 이를 초과 만족시켜야 합니다. 씨티그룹 팀은 통합된 고객 솔루션을 찾아 각 사업부를 연계시켜 기업 내 모든 회사가 조화를 이뤄 일할 수 있도록 노력하고 있습니다. 이 목표를 이루기 위해 우리는 씨티그룹을 빠르게 움직이고 민첩한 조직으로 만들고 관료주의를 없애기 위해 꾸준히 노력하고 있습니다.

기업의 사회에 대한 책임

올해에는 2004년 말의 지진 해일의 여파, 남아시아 지역의 지진, 그리고 미국에서 발생한 허리케인 등 사상 유례 없는 자연 재해가 덮친 해였습니다. 이러한 자연 재해가 발생하자 씨티그룹, 씨티그룹 재단 및 우리 직원들은 재난 구호와 피해 지역에 대한 복구 비용으로 3천만 달러 이상의 기부했으며 이는 우리 모두가 자랑스러워할 구호의 손길이었습니다.

또한, 사상 유례가 없었던 미국 적십자가 후원하는 재난 구호 프로그램에 30명의 우리 직원들이 참가한 사실을 기쁘게 생각합니다. 이 자원 봉사자들은 씨티그룹의 비용으로 2주 동안 허리케인 카트리나로 피해를 입은 희생자들을 위해 땀을 흘렸습니다. 저는 이 자원 봉사자들과 자신들의 시간을 할애해준 수천 명의 직원들을 자랑스럽게 생각합니다.

또한, 지난 10월 남아시아 지역을 강타한 지진 피해자들을 대신하여 샌디와 우리 직원들이 흘린 땀을 매우 자랑스럽게 생각합니다. 샌디는 다른 네 명의 민간 부문 비즈니스 리더와 함께 조지 W. 부시 미국 대통령의 요청으로 구호 및 개건을 위한 민간 기부를 장려하는 캠페인을 주도하였습니다. 이들의 노력에 힘입어 민간 부문에서 1억 달러 이상의 현금과 현금에 준하는 지원을 이끌어낼 수 있었습니다.

마지막으로, 꾸준한 성장을 위한 표준 정립을 이끌고 최상의 환경적, 사회적, 경제적 실적을 보여주는 기업을 소개하는 “Dow Jones Sustainability World Index” 및 “FTSE4Good Index”에 우리가 또다시 지명되었습니다.

인력 자원

우리는 직원들로 하여금 기업의 기대치를 넘는 성과를 이룩하도록 요구하는 조직입니다. 2005년에, 우리는 자신의 직무에 역량을 집중하는 동시에 “5대 플랜”을 통해 기업의 문화를 바꾸어 나가는 등 직원들로부터 더욱 많은 것을 요구했습니다. 여기에 많은 시간과 에너지가 필요했지만, 우리 직원들은 기업의 미래를 위한 견고한 토대를 성공적으로 구축했으며 가장 존경 받는 글로벌 금융 서비스 회사가 되기 위한 우리의 목표에 한 걸음 다가설 수 있게 하였습니다.

샌디

여기서 저의 멘토이자 좋은 친구이며 동시에 금융 서비스 업계를 탈바꿈시킨 비전을 보유한 인물인 샌디 웨일에 관해 몇 가지 말씀 드리고자 합니다. 샌디는 올해 4월에 씨티그룹 회장에서 은퇴할 예정입니다.

지난 20년 동안 저는 20세기의 걸출한 비즈니스 리더 중 한 사람인 샌디와 함께 일할 수 있는 특권과 행운을 누렸습니다.

샌디의 비전은 가능하면 많은 사람들이 경제의 주류에 참여할 수 있는 기회를 제공하는 동시에 주주들에게 최고의 가치를 제공하는 것으로 상당히 간단한 것이었습니다. 샌디는 “Travelers”를 설립하고 후에 또 다른 금융 회사인 “Citicorp”을 합병하여 세계에서 가장 성공적인 금융 회사인 씨티그룹을 탄생시킴으로써 잇따른 과감한 행동을 통해 이루고자 했던 것을 달성했습니다.

다른 사람들이 샌디가 이뤘던 것을 따라 해 보려고 했지만 그 누구도 이와 근접한 성공을 이루지는 못했습니다. 샌디의 업적은 역사의 한 장을 장식할 것입니다.

이제 우리는 우리의 회장이자 전직 CEO인 그에게 작별을 고하게 되었습니다. 우리는 그의 천부적인 타이밍 감각, 성공하고자 하는 불굴의 의지, 성실함, 고귀함 그리고 동료와 글로벌 커뮤니티에 대한 관심을 그리워할 것입니다. 다행히도 샌디는 우리를 지속적으로 후원할 것이며 이에 우리 모두 감사하는 마음을 가지고 있습니다.

앞으로의 전망

앞으로 우리는 2005년 12월에 가졌던 “씨티그룹 투자자/분석가의 날” 행사에서 제가 개괄적으로 설명했던 장기 재무 목표를 포함하여 우리의 전략적 구상안의 진척 정도에 따라 우리를 측정할 것입니다.

■ 견고한 자기자본수익률, 18-20%

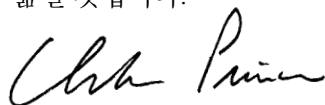
■ 높은 한 자릿수의 유기적인 수익 성장률을 보일 것으로 예측되나 자본 시장의 변동성에 따라 영향을 받을 수 있습니다.

■ 비용 절감과 효과적인 여신 관리를 통해 유기적인 수익 성장률을 초과하는 유기적인 이익 성장을 달성할 것으로 기대됩니다.

인수 및 자사주 매입은 이러한 목표에 영향을 줄 것입니다.

2005년에 우리의 핵심 사업에 다시 초점을 맞췄으며 명확한 전략적 구상안을 정비하고 기업 문화를 강화하는 한편 앞으로의 성장을 위한 토대를 마련했습니다.

2006년에 우리는 이러한 성장 플랜을 실행에 옮길 것입니다.



척 프린스



주주님들께,

“제가 걸어온 길을 되돌아 보면, 저에게 이러한 과업을 이룩할 수 있었던 기회가 주어졌던 것은 행운이었습니다. 지금까지 제가 이끌어온 회사의 수많은 직원들이 성공적인 직장 경력을 누리며 자신들의 가족과 지역 사회를 위해 봉사한 것을 자랑스럽게 생각합니다.”

샌디 웨일

2006년 4월 18일, 저는 씨티그룹 회장 자리에서 물러나게 됩니다.

이렇게 말씀드리기란 쉽지 않은 일입니다. 씨티그룹과 그 전신들은 지난 46년 동안 제 인생에서 너무나도 중요한 일부로 자리를 잡았습니다. 씨티그룹은 하나의 가족이었으며 앞으로도 늘 그러할 것입니다.

그러나, 때가 왔습니다. 제가 척과 그의 팀이 우리 회사를 이끄는 방향을 보았을 때 저는 커다란 안도감을 가질 수 있었습니다. 저는 우리의 전성기가 눈 앞에 펼쳐질 것이며 씨티그룹의 새로운 리더십이 우리를 더욱 새롭고 높은 위치로 끌어 올리게 될 것이라는 것을 확신하면서 이제 자리를 물러납니다.

씨티그룹의 탄생은 제 인생 최고의 순간이었습니다. 사람들이 저에게 금융 서비스 분야에서 일하는 데 있어 가장 큰 매력은 무엇이었냐고 물을 때 저의 대답은 언제나 같습니다. 제가 운영했던 회사는 전세계 수백만 명의 삶의 질을 높이는 데 일조했습니다. 우리는 사람들이 재정 자원을 이용할 수 있도록 하여 이들이 자신의 꿈을 실현하고 이에 따라 기업과 기관들이 성장하고 지역 사회가 더욱 번영할 수 있도록 함으로써 이와 같은 일을 이뤄낼 수 있었습니다.

게다가, 그 어떤 회사도 이러한 일을 해내지 못했습니다. 씨티그룹은 100개 국가에서 사업 활동을 하고 있으며 이 중에는 100년 이상 사업을 해 왔던 지역도 다수 포함되어 있습니다. 또한, 우리는 다른 누구보다도 다양한 상품과 넓은 점포망을 갖추고 있습니다. 이 모두가 글로벌 업계의 리더가 될 수 있도록 힘써준 모든 직원들 덕택입니다. 우리는 그 어느 경쟁업체보다도 견실한 자산과 수익창출 역량을 지니고 있습니다.

저는 이러한 재능 있는 인재들을 이끌게 된 것을 영광으로 생각합니다. 이와 함께 우리는 업계의 가장 극적인 변화들을 눈으로 직접 확인했으며 이러한 변화를 겪는 과정에서 늘 변함 없는 우리 직원들의 근면성과 고객 및 주주에 대한 헌신은 우리가 성공할 수 있었던 근간이 되어 왔습니다.

저는 또한 세계에서 가장 훌륭한 뿐만 아니라 금융 업계의 기업 지배구조 표준을 정립하여 씨티그룹이 오랫동안 성공적인 미래를 가꾸어 나갈 수 있는 토대를 마련한 이사회와 함께 일할 수 있었던 것을 기쁘게 생각합니다.

저는 작년에 우리 길을 떠났던 제 절친한 친구이나 동료 이사회 구성원인 아더 켈켈에 관해 몇 마디 하려고 합니다. 아더는

훌륭한 인격을 갖춘 인물로 리더가 갖춰야 할 모든 덕목을 갖췄을 뿐만 아니라 교육을 통해 사람들을 도울 수 있다는 신념을 가진 관대한 사람이었습니다. 아더, 우리는 당신을 그리워할 것이지만 우리들 마음 속에 영원히 남을 것입니다.

지금까지는 매우 아름다운 여정이었으며 무엇보다 중요한 것은 즐거웠던 나날이었습니다. 지난 몇 년 동안, 저는 거래 협상자로 이름이 알려져 있었으며 제 생애 동안 수 많은 거래를 성사시켜 왔습니다. 하지만 제 개인적으로 제 인생 최대의 거래는 “조앤 모우셔”가 “조앤 웨일”로 이름을 바꾼 1955년 6월에 찾아왔습니다. 조앤은 저의 가장 가깝고 절친한 친구로 좋을 때나 나쁠 때나 늘 저와 함께 있었으며 그녀가 없었더라면 오늘날의 제가 없었을 것이라는 것을 잘 알고 있습니다.

씨티그룹에서 물러난다고 해서 제가 무대에서 사라지는 것은 아닙니다. 많은 사람들이 알고 있듯이 저는 교육 신봉자이며 젊은이들에게 자신의 생각을 개발하고 사회에 공헌할 수 있도록 준비할 기회를 주는 교육 기관을 위해 계속해서 일할 것입니다. 또한, 씨티그룹의 자문 역할과 더불어 저는 기업사회공헌촉진위원회(Committee to Encourage Corporate Philanthropy), 카네기 홀, 웨일 코넬 의대 및 국립 학술 재단(National Academy Foundation) 등에서 자선 활동을 펼쳐 나갈 것입니다.

제가 걸어온 길을 되돌아 보면, 저에게 이러한 과업을 이룩할 수 있었던 기회가 주어졌던 것은 행운이었습니다. 지금까지 제가 이끌어온 회사의 수많은 직원들이 성공적인 직장 경력을 누리며 자신들의 가족과 지역 사회를 위해 봉사한 것을 자랑스럽게 생각합니다. 저는 훌륭한 사람들을 많이 만났으며 이들과 평생 친구로 지내게 되었습니다. 씨티그룹은 항상 제 가족의 중요한 부분을 차지하게 될 것이며, 저는 척이 우리 회사를 밝은 미래로 이끌 수 있을 것이라고 자신 있게 말씀드릴 수 있습니다.

친구 여러분, 여러분이 목표 달성을 위해 한 걸음 나아가고 한 발 더 나아가 미래를 발견하는 과정에서 뛰어난 모습을 보이기 위해 항상 노력해 줄 것을 당부 드립니다. 여러분의 잠재력에 여러분 스스로가 놀랄 것입니다. 여러분의 앞날에 축복이 있기를 기원합니다.

Sandy



주주님들께,

“인생에서 확실하게 보장된 것은 없지만, 제 동료 중 하나가 말했던 것처럼 전세계에서 남보다 우월한 지위를 가진 금융 기관은 없겠지만 씨티그룹은 이를 실현할 수 있는 리더십과 전략, 그리고 인재들을 보유하고 있습니다.”

로버트 루빈

저는 우리가 강력한 기술 개발 및 이러한 기술의 전세계로의 급속한 전파, 거래 및 자본 시장 면에서의 글로벌 통합, 그리고 전세계가 시장을 기반으로 한 경제로 옮겨가고 있는 추세 등으로 인해 글로벌 경제에서 변화의 시기를 맞고 있다고 생각합니다. 따라서 글로벌 경제에게는 커다란 기회이지만 동시에 이에 따른 커다란 도전과제도 발생합니다.

글로벌 경제를 주도하는 핵심 지역의 정치 시스템이 이러한 도전 과제를 어떻게 풀어 나가느냐에 따라 이러한 잠재력이 현실화되든지 아니면 반대로 심각한 곤경을 겪게 될 것입니다. 이렇게 기회와 도전에 뒤섞인 상황과 여기에 잠재되어 있는 수많은 요소들은 기업, 투자가 및 정책 입안자들의 의사 결정에 복잡성과 불확실성을 안겨다 줍니다.

게다가 명쾌한 해결책이 있는 것도 아닙니다. 일어날 수 있는 일에 대한 예상 시나리오와 판단이 있을 뿐입니다. 더욱이, 예상 시나리오의 시기가 예측 불가능하기 때문에 더욱 복잡해집니다.

이러한 모든 변화에 따른 한 가지 예측 가능한 결과는 상대적인 지역별 경제의 중요성이 중국, 인도 및 기타 아시아 신흥 시장 국가들로 꾸준히 이동하고 있다는 것입니다. 이 국가들도 경제적 의사 결정에서의 정부의 관여가 점차 줄고 있는 등 저마다의 어려운 과제를 안고 있지만, 이들의 정치 시스템은 이러한 도전 과제를 해결해 나감에 있어 팔목할만한 진척을 이뤄냈으며 앞으로도 발전이 예상됩니다.

전세계 선진국들과 기타 신흥 시장 국가들은 저마다의 도전에 직면해 있습니다. 이러한 도전의 예로 구조적인 경직성과 무역 장벽을 낮추고, 시장 기반 경제 및 무역 자유화에 대한 지원을 저해하는 너무 빈번하고 깊이 없는 참여보다는 경제 성장 과정에 광범위한 역할분담을 효과적으로 달성하고, 경제 발전의 필수 제반 조건인 환경을 보호하며, 재정 불균형과 노령 인력을 해결해야 하는 것 등이 있습니다.

우리는 세계 최대의 금융 기관이며 100여 나라에서 활동하고 있는 명실 상부한 국제 기관이기 때문에, 씨티그룹의 직원들은 이 문제들을 해결하기 위해 매일 노력하고 있습니다. 예를 들면, 현재의 유가로 인한 오일 달러의 대규모 유입에 따른 영향은 무엇인가? 국제 무역 불균형과 미국의 중장기 재정 불균형이 금리와 전세계 환율에 장기적으로 미치는 영향은 무엇인가? 글로벌 경제에서 가장 큰 성장 잠재력을 지닌 곳은 어디이며 가장 느린 곳은 어디인가? 등과 같은 문제들이 있습니다.

곧 은퇴하게 될 샌디 웨일 회장은 유구한 역사를 지닌 “Citicorp”와 “Travelers”를 병합하여 매우 독특한 역량과 장점을 지닌 기관을 만들어 냈습니다. 이러한 장점에는 엄청난 규모의 자산, 광범위한 세계적 입지, 고객의 다양한 요구를 충족시키기 위해 한 데 통합시킬 수 있는 다양한 상품, 그리고 가장 중요한 장점인 이러한 역량을 모아 고객을 위한 솔루션을 개발할 수 있는 재능 있는 전문 인력 등이 포함됩니다.

척 프린스 최고 경영자는 비교적 성숙해 있지만 씨티그룹에 여전히 많은 기회를 가져다 주는 유럽, 일본 및 미국과 같은 선진국을 포함할 뿐만 아니라 기회가 많은 신흥 시장 국가들에 장기적인 투자를 지속시키고자 하는 전략을 마련하였습니다. 씨티그룹의 장점은 고객, 잠재력을 실현시키고 있는 재능 있는 인재, 그리고 주주들에게 부가 가치를 가져다 줄 수 있습니다.

인생에서 확실하게 보장된 것은 없지만, 제 동료 중 하나가 말했던 것처럼 전세계에서 남보다 우월한 지위를 가진 금융 기관은 없겠지만 씨티그룹은 이를 실현할 수 있는 리더십과 전략, 그리고 인재들을 보유하고 있습니다.



C = 가장 광범위한 점포망

“저는 미국 뿐 아니라 해외에서 여행을 많이 하는 편인데 씨티 그룹에서 가장 맘에 드는 점은 **언제 어디서든 필요한 은행 관련 일을 할 수 있다**는 점입니다. 은행들이 곳곳에 있으니까요. 게다가 직원들도 뛰어난 것 같습니다.”

론델 데이비스, 30년간 미국 씨티뱅크의 고객

주택 소유자...중소 기업...대학생...은퇴자

2005년에 있었던 다양한 도전에도 불구하고 글로벌 소비자 그룹은 금융 서비스 업계서의 리더의 자리를 유지했습니다. 그 누구와도 비교할 수 없는 규모와 지리적 입지, 혁신적인 상품 및 서비스, 그리고 업계 최고의 가치를 자랑하는 브랜드를 통해 우리의 소비자 사업은 북미와 세계 시장에서 성장할 수 있는 가능성이 높습니다.

우리 사업부가 작년에 직면했던 문제 중에는 새로운 미국 법으로 인한 파산 열풍과 허리케인 카트리나의 영향이 있었으며 두 가지 사건은 당기 순이익에 영향을 미쳤습니다. 그럼에도 불구하고, 우리는 482억 달러의 수익을 내고 109억 달러의 당기 순이익을 기록했습니다.

CitiGold® 고객이 모스크바에서 투자를 하고, 한 중소기업이 홍콩에서 대출을 받으며, 처음으로 대출받은 사람이 씨티파이낸셜을 이용하여 인도에서 스쿠터 구입을 위한 대출을 받고, 혹은 새 이민자가 뉴욕에 첫 당좌 예금 계좌를 개설할 수 있도록 돕는 등 우리 사업부는 그 어느 금융 기관보다도 다양한 상품을 전세계 소비자들에게 제공하고 있습니다.

2005년에 우리가 달성한 혁신 중에는 미국에서 선보인 “PayPass” 직불 상품, 이집트의 첫 번째 카드 보상 프로그램, 호주의 모바일폰 बैंकिंग, 루마니아 전역의 우체국에 개설한 씨티파이낸셜 거래 창구 등을 들 수 있습니다.

고객에 대한 집중

2005년은 우리가 대규모 구조개편 및 경영진 교체를 실시했던 전환의 해였습니다. 우리는 소매 소비자 시장이 제공하는 다른 기회를 이용하기 위해 우리 사업부를 고객 라인에 따라 재구성하였습니다.

미국 내 소비자 사업부는 다음과 같이 구성되어 있습니다. 지점 기반 소비자 사업 및 Primerica Financial Services로 구성된 U.S. Retail Distribution, 주택 융자, 자동차 및 학자금 융자 사업을 포함하는 U.S. Consumer Lending, U.S. Cards 및 U.S. Commercial Business. 이 새로운 구조를 통해 우리는 상품과 서비스를 보다 효율적으로 통합하여 고객의 요구를 충족시키고 고객과의 관계를 더욱 진실하게 다질 수 있습니다.

다양한 상품

우리의 카드 사업에서 미국 내 카드는 세계 최고의 카드 발행 기관에 걸맞은 혁신적인 상품과 서비스를 제공합니다.

2005년에 이룩한 수많은 사업 구상안 중에, 우리는 고객들의 연체료 거부에 응대하고 신속하고 실시간으로

이루어지는 1대1 서비스에 대한 요구에 응하기 위해 미국에서 SimplicitySM 카드를 출시했으며, 싱가포르에서는 카드 소지자에게 광범위한 보험 옵션을 제공하는 플래티넘 카드를, 러시아에서는 증가하고 있는 부유 고객의 요구를 충족시키기 위해 Citi Ultima 카드를 선보였습니다.

또한, 우리는 기존 상품을 더욱 폭넓은 지역으로 확장했습니다. 스페인에서 CitiGold 상품을 선보이고, 홍콩에서는 CitiGold 센터를 개설하며, 인도네시아에서는 CitiGold 회원 보상 프로그램을 선보임으로써 부유한 고객층을 겨냥한 CitiGold 상품을 확대하였습니다. 미국에서는 다년간 CitiGold 고객들이 빠른 속도로 증가하고 있습니다.

2005년에는 또한, 미국 내 카드가 처음으로 아메리칸 익스프레스 네트워크에서 씨티 상품을 발행하게 됐음을 발표했습니다. 씨티 아메리칸 익스프레스 카드는 수백만 개의 가맹점과 1,700여 개 이상의 아메리칸 익스프레스 여행 서비스 지점에서 사용할 수 있게 되었습니다.

우리의 소비자 사업은 부유 고객 뿐만 아니라 광범위한 고객 층에도 초점을 맞추고 있습니다. 2005년에 씨티파이낸셜은 이전에는 이용할 수 없었던 홍콩과 폴란드를 포함하여 여러 시장에 부동산 담보 대출 상품을 소개하였습니다. 이 대출 상품은 주택 시장에 접근할 수 없게 된 차용자들에게 주택을 소유할 수 있는 기회를 부여하고 있습니다.

고객에 대한 접근 확대

마찬가지로 씨티파이낸셜과 씨티뱅크의 점차 증가하고 있는 지점망은 수백만 명의 소비자들이 자신들의 재정 목표를 달성하고 꿈을 이룰 수 있도록 돕고 있습니다.

남미 지역을 한 번 살펴보십시오. 2005년에 브라질에서는 우리의 소매 은행은 60개 지점으로 증가하였으며 고객 수는 230,000명에 달하였습니다. 콜롬비아에서는 지점과 ATM의 수를 50% 증가시켰습니다. 또한, 페루에서 우리는 9개의 지점을 추가로 개설하고 개인 용자, 소매 계좌 및 온라인 상품을 포함하여 다양한 핵심 상품을 출시 하였습니다.

또한, 미국에서는 텍사스의 First American Bank 인수를 완료하여 주요 미국 시장 중 하나인 이 지역에 106개의 지점을 추가하게 되었습니다.

우리는 2006년에 씨티뱅크와 씨티파이낸셜의 지점을 더욱 확장하여 전세계적으로 수백 개의 지점을 추가할 예정입니다. 또한, 우리는 브라질, 터키, 러시아 및 기타 국가에서 소매 은행 지점망을 확충하기 위해 노력하고 있습니다. 아울러, 멕시코, 폴란드, 인도, 스페인, 한국 및 그 외 지역에서 소비자 금융 지점을 추가로 확장할 계획입니다.

성장을 위한 토대

우리의 200년 가까운 역사에서 가장 소중한 유산 중 하나는 다음 200년 동안의 성장을 위해 우리가 가꿔온 토대입니다. 50개 국가에서 수백만 명의 고객에게 서비스를 제공하는 7,919개에 달하는 소매 지점과 소비자 금융 사무소(일본의 자동 대출 기기 포함)의 전세계 네트워크가 바로 그것입니다.

2006년과 그 이후에 우리가 가장 먼저 해야 할 일 중 하나는 이와 같은 독특한 플랫폼을 십분 활용하여 새로운 고객을 유치하고 기존 고객과의 관계를 더욱 견고히 유지하는 일입니다. 우리는 이 두 가지 우선 과제를 성공적으로 마칠 수 있는 네트워크, 상품 그리고 서비스를 보유하고 있습니다. 더욱이, 우리는 고객에게 봉사하고 이러한 서비스를 제공하는 혁신적인 방법을 찾아낼 수 있는 통찰력을 지니고 있습니다. “Citi Identity Theft Solution”, “ThankYou 네트워크”, “Citibank® Global Transfers”와 같은 독창적인 상품들이 그 예입니다.

전문 지식 공유

씨티그룹은 세계에서 가장 풍부한 경험을 지닌 금융 서비스 회사 중 하나이며, 우리가 다진 글로벌 입지로 축적된 지식을 서로 공유할 수 있습니다. 비교할 수 없는 위기 및 의사 결정 관리 능력을 통해 우리는 그 어떤 시장의 소비자에게도 대출을 제공하고 계좌를 개설할 수 있는 능력을 보유하고 있습니다. 인도, 폴란드 또는 브라질과 같은 신흥 시장으로 진입하여 대출을 해주거나 당좌 예금 계좌를 개설하거나 카드를 발행할 때 씨티그룹 만큼의 이점을 보유한 회사를 찾아보기란 힘듭니다.

자...주택 소유자...중소...중소 기업...대학생...은퇴자...주택 소유자...중소...



타마라 쇼카레바, 씨티골드 고객, 러시아

“정기 예금, 시장 연계 예금 및 뮤추얼 펀드에 세 가지 통화로 된 균형 잡힌 고수익 포트폴리오를 만들 수 있도록 도와준 저의 개인 씨티골드 담당자 (CE)부터 받는 서비스는 정말 최고입니다. 저는 씨티폰과 씨티뱅크 온라인뿐만 아니라 잦은 여행 중에 무료로 공항 라운지를 이용할 수 있는 씨티골드를 이용하고 있습니다. 전체적으로 볼 때, 씨티골드는 현재 러시아 시장에서 이용할 수 있는 최고의 선택입니다.”

작년 중국에서 우리는 새로운 신용 카드를 선보이기 위해 “Shanghai Pudong Development Bank”와 함께 합작 투자 사업을 완료했습니다. 우리의 미국 카드 기술을 중국으로 이전시킴으로써, 우리는 첫 번째 이중 통화 카드를 이곳 중국에서 발행할 수 있었습니다.

보다 나은 커뮤니티 구축

보다 나은 커뮤니티를 구축하는 일은 우리의 주요 목표이자 책임 중 하나입니다. 10년 동안 2억 달러의 금융 교육을 제공하기로 약속한 두 번째 해인 2005년에는 금융 교육 및 커뮤니티 투자를 위한 우리의 노력이 다시 한 번 그 효과를 발휘했습니다.

말레이시아에서 가졌던 “금융 교육 회의”에서부터 폴란드에서의 “My Finances” 경제 교육 프로그램에 이르기까지, 우리는 전세계 금융 지식 수준을 높이기 위해 많은 시간과 자원을 투자했습니다.

또한, 씨티뱅크 커뮤니티 개발 (Citibank Community Development)은 작년 25억 달러에 달하는 용자를 마감하였으며 중간 이하 저소득 가정을 위한 약 10,000여 채 이상의 저렴한 주택 건설을 도왔습니다.

씨티그룹의 소비자 사업은 어떠한 경제 환경 속에서도 수익을 창출할 수 있도록 구성된 세계 최고의 프랜차이즈입니다. 우리가 고객에 대한 초점을 유지하고 방대한 경험을 바탕으로 신규 시장을 공략하며 고객의 요구에 맞는 혁신적인 솔루션을 제공한다면, 우리는 현재뿐만 아니라 앞으로도 꾸준히 성장해 나갈 것입니다.



C = 최고 가치를 지닌 브랜드

“거래를 성사시키는 일이든, 대차 대조표와 자산을 위탁하든, 잘못된 일을 바로 알려주는 것이든지 간에 씨티그룹이 우리를 위해 **올바른 판단을 바탕으로 실행에 옮길 수 있다**는 신뢰를 보냅니다. 거래를 성사시키기 위한 협상 테이블에 들어설 때, 씨티그룹이 우리 곁에 있기 때문에 안심할 수 있습니다.”

스테판 슈왈츠만, 회장/CEO, 블랙스톤 그룹, 미국

기업...기관 투자자...정부...기업

기업 및 투자 금융의 가장 두드러진 특징은 고객 관계의 깊이와 기간,
그리고 100여 국가에서 입지를 굳힌 우리의 능력을 이용하여 전세계
고객들에게 혁신적인 솔루션을 제공하는 것입니다.

2005년에 우리는 고객들에게 전세계 어디에서든 어려운 거래를 성사시킬 수 있다는 사실을 다시 한 번 증명시켜준 전력적 구상안, 새로운 아이디어, 그리고 독특한 솔루션 및 역량을 제공하였습니다.

2005년 동안, 우리는 240억 달러에 가까운 수익을 내고 69억 달러의 당기 순이익을 기록했습니다

프랜차이즈의 힘

2005년에 우리는 자본 시장과 बैंक 부문에서 엄청난 추진력을 이루었습니다. 우리는 처음으로 주식 및 주식 연계 채권의 글로벌 주간사로서 1위를 자리를 차지함으로써 우리의 자문 전문 지식과 글로벌 주식 판매 역량을 활용하는 탁월한 강점을 인정 해주었습니다. 또한, 우리는 전세계에서 성사된 인수 합병 거래의 자문 기업 중 2위를 차지하게 되었습니다.

우리의 기업금융상품영업팀(GTS)은 씨티그룹에서 가장 빠르게 성장하는 사업부 중 하나로서 한 해를 마무리 하였습니다. 우리는 7년 연속으로 “유로머니”가 선정한 최상의 현금 관리 은행으로 선정되었으며, TreasuryVisionSM과 “The Banker”로부터 “올해의 백 오피스 솔루션”으로 선정된 바 있는 별도로 관리되는 계정을 위한 자산 관리자 솔루션 (Asset Manager Solutions)을 포함하여 다양한 상품을 선보였습니다.

그 어떤 경쟁 기업보다도 더욱 많은 국가에서 더욱 많은 고객들에게 더욱 다양한 통화로 이루어진 거래를 성사시킨 우리 채권 사업은 선도적인

글로벌 채권 주간사의 자리를 유지했습니다. 또한, 주식 팀은 시장 점유율을 높이고 거의 모든 사업 부문에서 고객으로부터의 평가 순위가 높아지면서 괄목할 만한 한 해를 보냈습니다.

70여 개의 신흥 시장 국가에서 트레이딩 룸을 확보하고 있는 EMST(Emerging Markets Sales and Trading) 사업은 고객 외환 거래 및 파생 상품 거래량이 23% 증가함으로써 성공적인 해를 보냈습니다.

우리는 17분기 연속으로 채권 및 주식의 글로벌 주간사 1위를 자리를 차지하였고, 우리 고객들은 자본을 위탁하고 유동성을 제공할 수 있는 우리의 능력과 자세에 꾸준한 신뢰를 보냈습니다. 또한, “Knight Trading” 및 “Lava”를 인수함으로써 얻어진 기술을 활용하여 미국 내 전자 거래 역량을 확충함으로써 우리의 전자 플랫폼을 통해 거래하는 고객의 수가 세 배로 증가하였습니다.

더욱이, 금융 서비스 기관에 관한 거의 모든 순위에서 상위권에 포함된 것을 자랑스럽게 생각합니다. 사실, 우리가 제공한 조언과 서비스 때문에, 우리는 25개의 “리그 테이블” 범주 중 14개 범주에서 1위를 차지하여 그 어떤 기업보다도 좋은 성적을 낼 수 있었습니다. 상품에 상관 없이, 그리고 현지 또는 글로벌 경쟁업체를 상대로 비교한 것이든지 간에, 우리는 업계 리더로 꾸준히 거명되고 있습니다. 이는 곧 우리의 전문 지식, 우리가 제공하는 가치, 그리고 높은 인적 자원 수준을 보여주는 것이며,

그 어떤 금융 서비스 기관도 지니고 있지 않은 것입니다.

전문 지식의 전수

고객의 요구를 만족시키는 데 가장 중요한 요소는 전세계에 산재해 있는 각기 다른 형태의 팀으로부터 저마다 보유한 역량을 활용함으로써 통합된 솔루션을 제공하는 것입니다. 우리는 Deutsche Annington Immobilien GmbH가 Viterro AG를 128억 달러에 인수하는 과정에서 자문자, 자금제공자 및 투자자로서 역량을 발휘하여 이미 이러한 힘을 보여준 바 있습니다. 이 인수 거래는 독일 최대 규모의 부동산 거래이자 사모 주식 투자로 채권, 투자 बैंक, 씨티그룹 대체 투자팀들이 모두 동원되었던 거래였습니다.

“자본 구조의 모든 레벨에서 우리와 함께 일할 수 있으며 이와 같은 대규모의 거래에서 발휘된 씨티그룹의 역량 덕분에 우리는 불꽃 튀기는 경쟁 속에서도 이와 같은 획기적인 거래를 성사시킬 수 있었습니다.”라며 Terra Firma Capital Partners의 최고 경영자인 가이 헨즈 씨는 말했습니다.

PepsiCo 사가 자사의 투자를 최적화할 수 있으며 글로벌 투명성을 꾀미한 बैंक 시스템을 필요로 했을 때, 이 회사는 씨티그룹과 협력하여 실시간 잔고, 현금 규모, 투자금액 및 대출 규모를 파악할 수 있는 강력한 웹 기반 도구인 TreasuryVisionSM을 개발하였습니다.



“씨티그룹은 전세계에 포진하고 있기 때문에 기대하는 바가 큼니다. 우리는 씨티그룹에서 제공하는 전문 지식과 조언에 의존하고 있으며, 지난 100년 동안 유지되어 왔으며 앞으로 100년 동안 지속될 수 있는 관계를 맺고 싶습니다.”

볼프강 H. 라이헨버거

수석 부사장, FINANCE NESTLÉ S.A., 스위스

“TreasuryVisionSM은 혁신적인 도구입니다.”라며 PepsiCo의 SVP이자 재무 담당자인 라이오넬 L. 노웰 3세는 말했습니다. “이 도구를 이용해 우리는 단지 현재 이용할 수 있는 서비스 중에서 선택하는 것이 아니라 실제적인 경쟁 우위를 제공하는 새로운 서비스를 시작할 수 있게 되었습니다.”

지난 8월, 중국 국영 석유 회사 (CNPC)는 중국 기업이 PetroKazakhstan을 인수함으로써 사상 최대 규모의 국가간 인수 합병 거래가 성사되었다고 발표한 바 있습니다. CNPC는 급등하는 유가, 치열한 경쟁, 그리고 해외에서 기업을 인수하려는 중국의 다른 기업들의 시도가 잇따라 실패하는 등 여러 가지 악조건을 맞았습니다. 그러나, CNPC는 씨티그룹의 M&A, 에너지 및 채권 팀과 협력 관계를 구축하고 홍콩, 중국, 런던, 뉴욕 및 캐나다의 동회사 담당 심사역들과 힘을 합쳐 목표를 이룰 수 있었으며 4개월 만에 41억8천만 달러에 거래를 마무리 지었습니다.

글로벌 입지

남미 시장에서 주도적인 입지를 갖췄으며 현지에서 충분한 재능을 겸비한 중간사가 필요했을 때, 글로벌 철강 생산 및 제조 회사인 Ternium은 Hylsamex S.A. de C.V. 주식의 99.3%를 공개매수에 필요한 자금을 융자받기 위해 씨티그룹을 선정했습니다. 13억8천만 달러 규모의 이 거래는 아르헨티나 역사상 가장 규모가 큰 기업 차입 조달이었으며, 지주 회사 레벨에서 자금조달이 가능하게 하였고 3개국에 걸쳐 여신 위험을 분산시켰으며 투자자들에게 훌륭한 투자 기회를 선사하였습니다.

“씨티그룹의 글로벌 입지는 이 거래에서 가장 이상적인 파트너로 씨티그룹을 선택할 수 있도록 한 이유였습니다.”라며 대니얼 노베질 Ternium의 최고 경영자는 말했습니다.

커다란 폭풍이 지나간 후, 미국 전역에 석유 및 가스의 18%를 공급하는 항구인 루이지애나주 포트 포천으로 향하는 모든 도로는 종종 통행이 불가능합니다. 허리케인 카트리나와 리타는 이 항구와 연결 도로에 막대한 피해를 가져왔으며 에너지 가격이 상승하는 가운데 미국 경제에 심각한 타격을 주었습니다. 업계 최고의 씨티그룹 미국 국내 팀은 지역 정부 및 기관, 에너지 회사, 신용평가회사, 지방채 발행 기관 및 투자자들과 힘을 모아 핵심 인프라를 교체하고 수리하기 위한 2억4천만 달러 규모의 프로젝트에 자금을 지원하였습니다.

“씨티그룹과의 협력은 우리에게 그 어떤 기업에서도 찾을 수 없었던 안도감을 가져다 주었습니다.”라며 항구 책임자인 테드 팔가우트 씨는 말했습니다.

2005년 동안, 우리는 우리의 글로벌 입지와 현지에서의 협력 체제, 그리고 비상 시 신속히 대응할 수 있는 능력을 활용하기 위해 유엔 재난 구호 팀인 “세계 식량 프로그램(WFP)”과 협력 체제를 구축하여 지속적으로 WFP를 지원하였습니다. 이 협력 체제는 우리가 2004년 지진 해일이 닥쳤을 때 WFP에 제공했던 지원을 토대로 마련된 것으로, 당시 우리 기업이 도움으로 방콕에 운영 본부를 세울 수 있었습니다.

판매망 확충

우리는 미국 내 광범위한 기업 고객층에 서비스를 제공하기 위해 “National Corporate Bank” 및 “National Investment Bank”를 설립했습니다. 우리는 자금 관리 서비스 및 일반수탁업무강화하기 위해 “Unisen”을 인수하였으며, “Lazard Asset Management”로부터 맞춤형 자산관리상품(SMA) 업계에서 현재 까지 최대 규모의 외주 사업을 수주

했습니다. 우리의 무역거래 서비스 사업부의 역량으로 씨티그룹이 말레이시아 총리가 수여하는 품질 상을 수상한 최초의 금융 기관으로 기록되면서 수준 높은 관리를 위한 우리의 노력은 이미 증명된 바 있습니다.

우리 고객에게 더욱 좋은 서비스를 제공해 드리기 위해, 우리는 필라델피아와 보스턴 주식 거래소에 소액 주주로서의 전략적인 투자를 감행했습니다. 우리는 실행의 유연성을 향상시키고 대체 유동성 풀을 제공하며 전체 시장의 효율성에 기여하기 위해 전자 통신 네트워크를 구입하는 등 주식 시장 기술 역량을 한 단계 높였습니다. 또한, 채권형 상품을 혁신적으로 발전과 더불어 우리는 구조 기업 금융팀을 재정비하였고 융자 및 레버리지 금융 팀을 통합하였습니다.

우리의 텍사스 주 휴스턴 소재의 새로운 상품거래 센터는 런던, 뉴욕 및 싱가포르 팀과 협력하여 천연 가스, 원유, 금속 및 전력을 거래하는 고객들에게 창의적인 솔루션을 제공하고 있습니다. 또한, 인도에서는 주식관련 사업이 큰 성장을 보이기도 했습니다.

인적 자원

2005년 동안, 우리는 경험이 풍부한 은행원들과 통찰력을 갖춘 리더를 고용하고 기존 팀을 위한 추가적인 경력 개발 기회를 제공함으로써 인적 자원에 대한 꾸준한 관심을 집중하였습니다. 우리는 우리가 보유한 인적 자원과 최고의 아이디어를 개발하고 최상의 업무를 제공하며 항상 고객의 이익을 위해 행동하는 이들의 노력을 매우 자랑스럽게 생각합니다.



C = 비교할 수 없는 규모 및 효율성

“기업가로서 저는 하이테크 신생 기업을 성장시키고 새로운 기술을 시장에 선보이고자 하는 열정을 가지고 있습니다. 이러한 포부는 제가 가지는 리스크이기도 합니다. 하지만, 제가 가지고 있는 자금을 관리하는 데 있어, 저는 위험 요소를 철저히 배제하기 때문에 스미스 바니와 씨티그룹과 같은 규모와 스케일을 지닌 기관의 **업계 최고의 인재들이** 제 포트폴리오를 관리하고 있다는 사실만으로 크게 안심할 수 있습니다.”

스티븐 무어, 스미스 바니 고객, 미국

글로벌 웰스 매니지먼트

개인...기관...기업...정부...재단

글로벌 웰스 매니지먼트는 우리가 보유한 고유의 장점과 스케일, 그리고 전문 지식을 종합하여 고객의 자산 관리 및 투자 리서치 요구 사항을 충족하면서 고객이 요구하는 지적 리더십을 제공할 수 있다는 것을 증명하였습니다.

씨티그룹 스미스 바니, 씨티그룹 프라이빗 뱅크, 씨티그룹 투자 리서치로 구성된 글로벌 웰스 매니지먼트가 탄생된 후 이러한 사업부를 한 데 모음으로써 얻어지는 가치는 더욱 분명하게 드러났습니다.

스미스 바니와 프라이빗 뱅크의 통합으로 세계 최대의 자산 관리 회사가 탄생하였으며, 14,000명 이상의 금융 자문가 및 개인고객전담역을 보유하게 되었고 1조4천억 달러의 고객 자산을 보유하게 되었습니다. 씨티그룹 투자 리서치는 월 가에서 주도적인 지위를 갖는 리서치 회사 중 하나이며, 300명 이상의 리서치 분석가들이 전세계 기관 및 개인 고객들에게 객관적이고 혁신적인 리서치를 제공하고 있습니다.

2005년에 우리는 87억 달러의 수익을 통해 12억 달러의 당기 순이익을 올렸습니다.

크기나 리서치 역량만으로 글로벌 웰스 매니지먼트를 정의하지는 못합니다. 그 것은 우리를 분리하는 두 가지 요소의 통합입니다. 이 두 가지가 함께 어우러지면서 고객의 금융 목표를 성취하기 위해 필요한 통찰력과, 조언, 그리고 솔루션을 제공할 수 있는 독특한 힘을 발휘하게 되는 것입니다.

고객 지원

글로벌 웰스 매니지먼트의 중심에는 고객 지원이 자리잡고 있습니다. 우리의 목표는 고객들에게 단순히 투자 상품을 판매하는 것이 아니라, 고객들이 복잡하고 끊임 없이 변화하는 옵션을 비교하여 자신들의 포트폴리오를 성공적으로 관리할 수 있도록 돕는 것입니다.

2005년에 자산 운용 사업을 레그 메이슨에 매각하고 레그 메이슨으로부터 웰스 매니지먼트 사업을 인수한 것은 이러한 원칙을 고수하기 위한 우리의 노력을 너무나도 잘 보여주는 예라 하겠습니다. 이 거래는 웰스 매니지먼트 업계의 분기점이었던 사건이었습니다. 자사의 자산 운용 사업을 매각함으로써, 우리는 잠재적 또는 인지된 이해상충 요소를 제거하고 고객에게 최고의 재산 관리 솔루션을 제공하고자 하는 우리의 노력을 재확인시켜주었습니다.

고객 지원을 위한 우리의 노력을 바탕으로, 우리는 2005년에 “Smith Barney Advisor”를 선보였습니다. 이 프로그램은 고객들이 스미스 바니 재무 자문가의 도움으로 개발된 자산 분배 지침에 따라 자신의 계좌를 관리할 수 있도록 도와줍니다. 이 모델에서 금융 조언가의 유일한 역할은 고객에게 전실한 투자 조언을 제공하는 것이며, 중요한 것은 고객들은 거래량이 아닌 계좌 규모에 따라 수수료를 지불하게 됩니다.

우리 고객들의 반응은 폭발적이었습니다. 단 7개월 만에, “Smith Barney Advisor”의 고객 자산은 35억 달러 이상으로 증가하였습니다. 우리는 2005년에 수수료 수익이 사상 최고치를 기록하여 총수익의 50% 가까이 차지하게 됨으로써 투자자들이 다른 수수료가 수반되는 서비스를 선호하고 있다는 것을 목격해 왔습니다.

씨티그룹 프라이빗 뱅크(CPB) 또한 세계에서 가장 영향력 있는 기업가와 가족들에게 지적 자본 및 금융 자본을 제공함으로써 고객 지원에 초점을 맞추고 있습니다. 이러한 고객들이 자신의 금융 및 비즈니스 목표를 성취할 수 있도록, CPB는 씨티그룹 내의 다른 전문가들과 함께 일하는 개인고객 전담역들이 주도하는 금융 전문가 팀을 구성하여 법률 회사, 부동산 개발업자, 재정 후원 업체 및 기업가와 같이 다양한 부유층의 독특한 요구 사항에 초점을 맞추고 있습니다.

예를 들어, CPB는 고객의 소유 자산이 부동산과 연계되어 있는 고객들에게 적합한 서비스를 제공하기 위해 특화된 접근 방식을 개발하였습니다. 이러한 고객들은 부동산 금융, 최첨단 자산 분배 기술, 부동산이 풍부한 포트폴리오에 맞게 구성된 위험 관리 전략 등의 분야에서 우리의 전문 기술로부터 혜택을 받고 있습니다. 변호사들과 이들 만의 독특한 요구 사항을 위해 마련된 이와 유사한 특화 서비스는 30년 이상 CPB에 존재해 왔습니다.

고객 서비스에 대한 CPB의 접근 방식은 다양한 재원에 따라 차별화 되고 있으며, 글로벌 웰스 매니지먼트의 부유층 고객들은 혁신적이며 독점적인 서비스 및 기회로부터 혜택을 받을 수 있습니다. 여기에는 맞춤형 최적화 포트폴리오 관리 서비스를 제공하는 “Tailored Group”, 맞춤형 헤지 펀드 포트폴리오를 제공하는 “Pacific Alternative Asset Management Company”와의 합작 사업인 “Global Hedge Strategies”, 그리고 씨티그룹의 글로벌 입지를 활용하고 30여 국가에서 20 종류의 통화로 통합 수탁 및 보고 서비스를 제공하는 우리의 강력한 수탁 플랫폼이 포함되어 있습니다.

지적 리더십

2005년에, 글로벌 웰스 매니지먼트는 지적 자산 기반을 토대로 성장을 거듭했습니다. 씨티그룹과 우리 각 부문의 스케일과 리소스를 활용함으로써, 우리는 많은 사업에 좀 더 많은 투자를 할 수 있었으며 고객과 주주들을 위해 성과를 높일 수 있었습니다.

그 중 한 가지 예로 우리의 글로벌 투자 리서치 역량의 꾸준한 강화를 들 수 있습니다. 업계에서 이미 가장 견고한 사업부 중 하나인 이 사업부는 현재 전세계에서 약 2,800 주식 종목을 담당하는 300명의 분석가와 전략가를 보유하고 있으며 주요 글로벌 지수의 시가 총액의 약 90%를 차지하고 있습니다.

올 해에는 또한 사업부의 명칭이 바뀌기도 하였습니다. “스미스 바니 글로벌 주식 리서치”의 이름이 “씨티그룹 투자 리서치(CIR)”로 변경되었습니다. 이러한 변경은 씨티그룹의 명성과 강력한 글로벌 브랜드 이름을 활용하고 있으며 팀의 사업 성장 포트폴리오를 반영해 주고 있습니다. 이는 기업 및 투자 뱅킹 사업에서의 전신으로부터 탄생된 “기업 채권 리서치”를 추가한 것과 유사합니다.

우리는 2005년에 전문분야의 투자 기능을 수립하여 경제, 시장 및 자산 분배에 대한 종합적인 전망을 제시하고 각 분야의 전문가들과 협력하여 이 전망을 효과적인 고객 솔루션으로 변모시키고자 합니다. 이러한 전망은 씨티그룹과 월 가에서 통찰력을 지닌 리더들이 주도하여 내놓은 것이며, 우리의 고객 지원 서비스 모델의 근간입니다.



“투자 बैं킹 역량을 겸비한 종합 프라이빗 बैं킹은 자산 관리 제공
자로부터 제가 바라고 있는 것입니다. 한 사람의 개인 소유 자산은
그 사람의 비즈니스 이해와 땀해야 땀 수 없는 관계에 있습니다.
씨티그룹은 이를 잘 알고 있습니다.”

레이먼드 송, 회장, 라이트-온 그룹, 아시아

2005년에 우리는 헤지 펀드, 사모주식
및 부동산과 같은 대체 자산을 포함
하는 모든 자산 범주들을 통합하는
자산 분배 프레임워크인 “Whole
Net Worth”를 미국 내 많은 고객들
에게 선보였습니다. 이 모델은 전세계
고객들에게 더욱 유용한 도구가 될
수 있도록 일년 동안 발전을 거듭하
였습니다.

또한, 우리는 모든 사업부에서 전문가
개발 및 자격증 프로그램을 확대함
으로써 지적 리더십을 강화하는
투자를 아끼지 않았습니다.

고객 접근 확대, 견고한 고객 관계 유지

이러한 구상안을 더욱 발전시키는
노력 이외에도, 2006년에 우리는
미국 외 시장에서 초점을 둘 예정입
니다. 특히, 인도, 브리질 및 영국과
같은 핵심 국가에서 “Citigroup
Wealth Advisors”(미국 외 스미스
바니 사업)을 확대하고 씨티그룹
프라이빗 बैं크의 해외망을 확충할
계획입니다.

이와 같은 확충된 글로벌 입지를
만들어 나감으로써, 우리는 그
누구와도 비교할 수 없는 씨티그룹
의 역량과 통찰력을 고객을 위해
활용할 것입니다. 우리의 개방형
아키텍처, 지원 위주의 고객 관계
모델을 CIR과 글로벌 웰스 매니지
먼트에 자리잡고 있는 세계 최고의
지적 자본을 융합시킴으로써, 우리는
각기 다른 자산 수준을 보유한
고객들과 견고하고 오래 지속되는
관계를 수립하고 세계 에서 고객으
로부터 최초로 선택 받는 자산
관리 기업이 될 수 있는 유리한
고지에 있다고 생각합니다.



C = 다양한 상품

“고객과의 모든 거래는 교육에 기반을 두고 있습니다. 우리 고객들은 대체 상품에 대한 투자를 결정하기 전에 이 투자가 자신들의 포트폴리오에 가져다 줄 혜택은 무엇이며 잠재되어 있는 위험 요소는 무엇인지 모두 이해해야 합니다. 고객들을 돕기 위해 우리는 다양한 제품의 열거, 자산 분배 리서치 팀의 풍부한 통찰력, 그리고 투자 센터 전문가들의 풍부한 통찰력을 제공할 수 있습니다.”

모린 오톨, 씨티그룹 대체 투자, 전무 이사 부유층대상 영업 책임자, 미주 지역

씨티그룹 대체 투자

부유층 개인...기관...연금...부유층

현재, 씨티그룹 대체 투자(CAI)는 사모 펀드, 헤지 펀드, 부동산, 구조화 상품 및 선물거래 등과 같은 5개의 대체 자산 부문에 걸쳐 다양한 상품을 관리하고 있습니다.

세계 최대의 대체 자산 관리 기업 중 하나인 씨티그룹 대체 투자(CAI)는 376억 달러의 자본을 관리하고 있으며 차입 자본 투자를 기준으로 1천억 달러를 보유하고 있습니다. CAI는 회사의 소유 자본 뿐만 아니라 제3자 기관 및 부유층 고객의 자본을 관리합니다. 2005년에, 우리는 견실한 실적을 거둬 34억 달러의 수익을 기록하여 14억 달러라는 기록적인 당기 순이익을 올려 2004년 대비 87%의 증가를 보였습니다.

CAI는 금융 서비스 업계에서 가장 폭넓은 통합 대체 투자 플랫폼 중 하나입니다. 우리는 사모 펀드, 헤지 펀드, 부동산, 구조화 상품 및 선물 거래 등과 같은 5개의 자산 부문에 걸쳐 다양한 상품을 관리하고 있습니다. 12개의 투자 센터를 이루고 있는 가운데 우리의 목표는 비교할 수 없는 씨티그룹의 지적, 운영적 및 금융적 리소스의 힘을 활용하여 투자 팀들이 기회를 포착할 수 있는 이들의 기업가적 기술을 이끌어 내도록 하는 것입니다.

전략 및 목표

우리의 목적은 세계 최고의 대체 투자 플랫폼이 되는 것이며 우리는 이 목적을 달성하기 위한 독특한 비즈니스 모델을 갖추고 있습니다. 다음과 같은 여섯 가지 특징들로 이 비즈니스 모델을 정의할 수 있습니다.

고객과 공동으로 투자한 소유 투자 자본 CAI는 122억 달러의 기업 소유 투자 자금을 관리합니다. 이로써 씨티그룹의 이익을 투자자들의 이익에 연계하게 되는 것입니다. 우리는 가장 매력 있는 투자 기회를 찾는 데 주력하면서 당사의 입장에서

먼저 생각한 다음, 상품을 개발하여 전세계 고객들이 우리와 함께 투자하게 됩니다. 예를 들어, 2005년에 우리의 부동산 그룹은 독일 최대의 부동산 기업인 Deutsche Annington Immobilien Gruppe의 지분을 인수하였습니다. 그런 다음, 고객들은 우리와 함께 이 획기적인 거래에 투자를 감행했습니다.

2005년에, 우리의 투자 상품은 62억 달러의 새로운 제3자로부터 자본을 유치하였고, 이중에 미국 밖에서 절반 이상을 끌어들이게 되었습니다.

혁신적인 상품의 역사 다른 사람보다 먼저 주제를 파악하는 것은 뛰어난 수익을 얻기 위해 필수적인 요소입니다. 씨티그룹은 대체 투자 분야에서 오랜 역사의 리더십과 혁신을 자랑합니다. 1960년대에 우리는 사모 펀드 분야에 일찍 뛰어들어 기업이었습니다. 10년 뒤, 우리는 첫 번째 선물거래 프로그램 중 하나를 맨 먼저 선보였습니다. 1980년대 후반, 우리는 구조화된 신용 상품을 소개한 첫 번째 기업들 중에 속했으며 1990년대 초반에는 우리의 첫 번째 헤지 펀드 플랫폼을 선보였습니다.

통합된 다각화 플랫폼 우리가 가지고 있는 대체 투자 플랫폼의 다양함으로 우리는 객관성을 유지하는 가운데 시의 적절한 투자 주제를 추구할 수 있습니다. 편협하게 정의된 대체 투자 플랫폼과는 달리, 우리가 보유한 다양성으로 객관성을 유지할 수 있도록 도와 줍니다. 우리는 다른 자산 부류의 상대적 매력을 비교하여 필요한 시간 내에 언제라도 가장 매력적인 기회를 보다 잘 정할 수 있습니다.

강력한 글로벌 판포망 우리의 제3자 투자자들 중에는 기관 및 부유층 개인들이 포함되어 있습니다. 전세계에 포진되어 있는 50인으로 구성된 영업 및 마케팅 팀은 연금 펀드, 기부금, 보험 회사, 은행 및 개인과 같은 다양한 고객들이 자신의 포트폴리오에서 CAI의 역할을 이해할 수 있도록 돕습니다. 더욱이, 우리는 글로벌 웰스 매니지먼트, 기업 및 투자 뱅킹, 글로벌 소비자 그룹과 같은 사업부와 긴밀한 협조 체제 아래 씨티그룹이 갖고 있는 판매망의 힘을 이용하고 있습니다.

세계 최고의 서비스 및 내부통제 세계 정상급의 투자 사업을 구축하는 일에는 투자 팀이 각자 해야 할 일, 즉 투자에 집중할 수 있도록 해주는 강력한 법적, 세무, 정보 기술 및 회계 역량이 필요합니다. 씨티그룹 자체의 리스크 관리, 규제 준수 및 감사 기능과 더불어, 우리 투자 센터는 다수의 감독당국들로부터 감시를 받고 있습니다.

투자 실적에 집중 투자 전문가에 대한 판단은 궁극적으로 투자 실적이 가장 중요합니다. 자본의 증가, 판매망 강점 및 정보로 CAI는 가장 재능 있는 인력들을 끌어 모으고 유지할 수 있습니다. 2005년 한 해 동안만도 우리는 우리 팀에 150명 이상의 유능한 투자 전문가들을 고용했습니다.



C = 최대의 글로벌 기업

“씨티그룹과 멕시코의 Banamex가 지닌 오랜 역사를 감안할 때, Saber Cuenta와의 협력 관계는 멕시코 전역의 지속적인 경제 개발을 강화해 주는 당연한 제휴입니다. 저소득 청소년과 성인들에게 재무 교육, 근로 기술, 기업 훈련 및 금융 상품과 서비스를 이용할 수 있도록 함으로써, 우리는 국민들에게 자신과 가족 그리고 지역 사회를 위한 **밝은 미래를 창조할 수 있도록 힘을 실어주고 있습니다.**”

아투로 자파타, 회장, JA/IMPULSA, 멕시코

비정부/비영리 기구...MFI...개인

씨티그룹의 광범위한 글로벌 입지는 우리가 어디서 살며 어디서 일하는 것이 중요시 하는 책임이 수반됩니다.

씨티그룹 재단과 각 사업부가 모은 씨티그룹의 자선 기부금 금액은 2005년에 1억2천6백만 달러 이상을 기록했습니다.

2005년 동안, 씨티그룹의 사업부는 또한 재정 원조를 제공하고 총 350억 달러에 달하는 기타 투자 자금을 조성하여 미국 내 중간 이하 저소득 (LMI) 가정과 지역 공동체를 지원 하였습니다. 집을 구입하고자 하는 LMI 가정들이 자금을 이용할 수 있도록 하기 위해, 씨티그룹은 2010년까지 미국에서 저렴한 주택 용자를 위한 기금 2천억 달러의 용자를 약속했습니다. 2005년 말, 우리는 총 1천1백억 달러를 용자에게 주었습니다.

2005년, 씨티그룹은 환경적, 사회적, 경제적 성과를 기준으로 상위 10%안에 드는 기업들을 선정하는 “다우존스 안정성 지수(Dow Jones Sustainability World Index)”에 다시 한 번 속하게 되었습니다. 우리는 또한 환경 지속성, 기업의 시민 정신, 주주 수익률 및 인권 지원과 관련된 특정 기준을 충족하여 “FTSE4Good Index”에도 이름을 올리게 되었습니다.

금융 교육

금융 교육을 위해 10년 간 2억 달러를 투자하겠다고 2004년에 공약한 것을 이행하여 2005년에 씨티그룹은 전 세계적으로 3천만 달러에 달하는 장학금 및 후원금을 제공하였습니다. 이 프로그램들 중에는 아시아 지역 50,000명의 어린이들에게 다가갔던 새로운 프로그램인 “The Adventures of Agent Penny and Will Power”가 포함되어 있었습니다. 또한, 우리 사업부들은 고용 프로그램, 기업가 정신 고취를 위한 교육 및 재무 교육을 통해 수많은 멕시코 국민들에게



알렉스 카운츠, 회장/CEO, GRAMEEN FOUNDATION USA

“1997년에 창립된 이래 씨티그룹 재단으로부터 약 260만 달러를 지원 받음으로써 “Grameen Foundation USA”는 수백만 빈곤 가정이 자신들의 능력을 발휘하여 빈곤에서 탈출할 수 있는 소액 금융 및 혁신 기술을 이용할 수 있도록 도울 수 있었습니다.”

혜택을 가져다 주기 위해 Banamex, 지역 정부 및 비정부 기관들이 주도 하는 멕시코의 거국적 협력 프로젝트인 “Saber Cuenta(아는 것이 힘이 다!)”와 같은 구상안에 자금을 후원 하기도 했습니다.

지속적인 발전

“Equator Principles”의 창립 멤버인 씨티그룹은 우리의 리스크 정책을 새로 고치고 환경 및 사회적 리스크 관리 교육을 강화함으로써 이 원칙 들을 전체적으로 구현하기 위한 노력을 강화했습니다. “Equator Principles”란 세계 은행 및 국제금융 공사 정책을 토대로 마련된 자발적 지침으로 금융 개발 프로젝트와 관련된 환경 및 사회적 위험 요소를 평가하기 위한 것입니다.

또한, 2005년에는 씨티그룹의 “Sustainable Development Investment Private Equity Program”은 연료 첨가제로 사용될 에탄올의 생산 확대를 위하여 Balrampur Chini Mills, Ltd.에 투자하였습니다. 씨티그룹은 또한 2011년까지 전 세계적으로 온실 가스 배출량을 10% 감소시키기 위해 다짐을 하였습니다.

자선 및 자원 봉사

소액 금융의 선두적인 민간 부문 후원자인 씨티그룹 재단은 지난 5년 동안 전 세계적으로 소액 금융 기관 (MFI) 및 MFI 네트워크에 자금을 지원하기 위해 2천7백만 달러에 달하는 금액을 제공하였습니다.

2005년에, 우리는 직원의 자원 봉사 활동을 적극 후원함으로써 이들이 파키스탄, 남아시아, 미국 및 라틴 아메리카 지역의 자연 재해로 타격을 입은 지역에 도움을 손길을 내밀었습니다. 또한, 재난 구호 및 피해를 입은 지역 재건을 위해 3천만 달러 이상을 후원하였습니다.

남아시아를 강타한 지진 피해자들을 돕기 위한 자금 모금을 위한 대대적인 노력을 이끌도록 요청을 받은 미국 내 5명의 민간 부문 리더 중에서는 샌디 웨일 회장이 포함되어 있었습니다. 씨티그룹, 씨티그룹 재단 및 임직원들은 구호 기금으로 최대 7백만 달러를 모금하였으며 자원 봉사 지원도 제공하였습니다.

수상 경력

2005년도에 씨티그룹은 독립된 기관, 언론 및 투자자들에 의해 업계 최고의 기업으로 다시 한 번 인정을 받았습니다. 다음 목록은 이러한 수상 경력을 발췌한 것입니다.

ALTERNATIVE INVESTMENT NEWS

Institutional Manager of the Year

ASIAMONEY

Best Private Bank, Asia-Pacific

THE ASSET

Bank of the Year

Best Bond House

Best Loan House

THE BANKER

Best FX House, the Americas

Americas Securitization House

THE BANKER TECHNOLOGY AWARDS

Winner, Back-Office Technology:
Citigroup Asset Manager

Solutions for Separately Managed
Accounts

BOND BUYER

Deal of the Year—San Jose
Redevelopment Agency Bond

EUROMONEY

Best Bank, Latin America

Best Debt House, Australia

Best Bank, Mexico

Best Private Bank, Latin America

Best Private Bank, The Philippines

Best Private Bank, Taiwan

Best Private Bank, Thailand

Best Private Bank, Middle East

Best Private Bank, Bahrain

World's Best Cash Management Bank
(7th consecutive year)

EUROMONEY ISLAMIC FINANCE AWARDS

Best International Bank—Sukuk House

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE

Best Debt House, CEEMEA

Best Investor Services, CEEMEA

Best at Risk and Cash Management,
CEEMEA

Best Debt House, Middle East

FINANCE ASIA

Bank of the Year

Best Loan House

Best Cash Management Bank

Best Secondary Deal

Best IPO

Best Foreign Commercial Bank,
Australia

GLOBAL CUSTODIAN HEDGE FUND ADMINISTRATION SURVEY

Best in Class for Mutual Funds and
Hedge Funds

GLOBAL FINANCE

Best Internet Bank

Best Corporate & Investment Internet
Bank

Best Investment Bank, Middle East/
Africa

Best Bank for North American Equity
Derivatives

Best Emerging Market Bank,
Latin America

Best M&A Advisor in Russia

Best Global Debt Bank

IFR

Best Emerging Market Loan House,
EMEA

Best Loan House, Latin America

Best Loan, Latin America

Best Asia Pacific Loan House

Loan House of the Year, China

Loan House of the Year, Hong Kong

Equity House of the Year, India

Bond House of the Year, Singapore

Equity House of the Year, South Korea

Best AP Domestic Bond, Wells Fargo &
Company's A\$2 billion fixed/float rate

IFR ASIA

Best Loan House

INSTO

Deal of the Year, BHP Billiton's US\$7.3
billion acquisition of WMC Resources

INVESTMENT DEALERS' DIGEST: DEALS OF THE YEAR

Overall Deal/Private Equity Deal:
Sungard LBO

FIG Deal of the Year: Citigroup Swap
with Legg Mason

Healthcare Deal: Emory University

LATIN FINANCE

Best Syndicated Loan

Best Cross-Border M&A

Best Syndicated Loan—Techint
\$1.38B loan

Best Project Finance—Mexico City
International Airport

STARMINE BROKER RANKINGS

Best Stock Picking (Citigroup
Investment Research), France,
The Netherlands

Most Award-Winning Broker in U.S.—
Citigroup Investment Research

THOMSON DEAL WATCH

Best Equity Deal, Japan (Bank of
Yokohama)

Best Equity-Linked Bond, Domestic
Deal, Japan (Sankyo Tateyama
Holdings)

Best Asset-Backed Securities Deal,
Japan (Chuo Mitsui Trust & Banking)

TRADE AND FORFEITING REVIEW

Best Provider of Plain Vanilla Trade
Finance

TRADE FINANCE

Best Trade Bank, Asia

Best Structured Trade Bank, Asia

TREASURY AND RISK MANAGEMENT

Best International Cash Management
Bank

WORTH

Top 100 Wealth Advisors (Citigroup
Global Wealth Management had
five wealth advisors on the list)



씨티그룹의 국제 사업부 사장인 스테판 룡 (오른쪽에서 세 번째)이 주최하고 최근 뉴욕에서 열린 연례 CCO 포럼에 참가한 6명의 씨티그룹 국가별 책임자(CCO) (왼쪽에서 오른쪽으로): 글래디스 쿠페트 (아이티), 에메카 에무와(나이지리아), 하영구(한국), 수잔 하넷(독일), 스테판 룡, 모하메드 알-수르기(바레인) 및 슬라워미르 시코라(폴란드).

씨티그룹의 유산은 200년 전으로 거슬러 올라가며, 현재 우리는 100개 이상의 국가에서 영업을 하고 있습니다. 금융 서비스 시장은 미국 외 지역에서 급속한 속도로 성장하고 있습니다. 성장 기회는 매우 중요하며 씨티그룹의 국가별 책임자들은 각 나라의 국민과 규제 기관을 대상으로 씨티그룹을 대표하며 전세계 씨티그룹 프랜차이즈를 구축하고 보호하는 리더로서 역할을 수행하면서 우리의 성장 전략에서 매우 중요한 역할을 수행하고 있습니다.

씨티그룹 국가별 책임자

알제리 Kamel B. Driss	카메룬 Asif Zaidi	이집트 Michel Accad	인도 Sanjay Nayar	마카오 홍콩 참조	포르투갈 Paulo Gray	태국 Gary Newman
아르헨티나 Juan Bruchou	캐나다 Kenneth E. Quinn	엘 살바도르 Gjis Bert Veltman	인도네시아 Peter B. Eliot	말레이시아 Piyush Gupta	푸에르토리코 Alvaro Jaramillo	트리니다드/토바고 Dennis Evans
아루바 베네수엘라 참조	케이맨 제도 바하마 참조	핀란드 Kari Laukkanen	아일랜드 Aidan M. Brady	멕시코 Manuel Medina-Mora	루마니아 Shahmir Khaliq	튀니지 David Garner
호주 Les Matheson	채널 제도 (저지) Clive S. Jones	프랑스 Jean-Claude Gruffat	이스라엘 Gus Felix	모로코 Nuhad K. Saliba	러시아 Mark T. Robinson	터키 Steve Bideshi
오스트리아 Helmut Gottlieb	칠레 João Miranda	가봉 Funmi Ade-Ajayi	이탈리아 Giuliano Malacarne	네덜란드 Chris Devries	세네갈 Charles Kie	우간다 Shirish Bhide
바하마 Margaret A. Butler	중국 Richard D. Stanley	독일 Susan S. Harnett	코트디부아르 공화국 피징	뉴질랜드 Mark A. Fitzgerald	싱가포르 Catherine Weir	우크라이나 Nadir Shaikh
바레인 Mohammed E. Al-Shroogi	콜롬비아 Franco Moccia	가나 Joseph Carasso	자메이카 Peter Moses	나이지리아 Emeka Emuwa	슬로바키아 Igor Tham	아랍에미리트연합 Sajjad Razvi
방글라데시 Mamun Rashid	콩고 Michel Losembe	그리스 Christos Sorotos	일본 Douglas L. Peterson	노르웨이 Pål Rokke	남아프리카 Zdenek Turek	영국 Michael J. Kirkwood
바베이도스 트리니다드 참조	코스타 리카 Jorge Mora	괌 Ajay Kashyap	요르단 Ziyad A. Akrouk	파키스탄 Zubyr Soomro	스페인 Sergio de Horna	우루과이 Daniel Varese
벨기에 José de Peñaranda de Franchimont	체코 공화국 Javed Kureishi	과테말라 Juan A. Miro	카자흐스탄 Daniel J. Connelly	파나마 Francisco Conto	스리랑카 Kapila Jayawardena	베네수엘라 Francisco Aristeguieta
볼리비아 Federico Elewaut	덴마크 Mark Luscombe	아이티 Gladys M. Coupet	케냐 Ade Ayeyemi	파라과이 Ignacio Morello	스웨덴 Jan Belfrage	베트남 Charly Madan
브라질 Gustavo Marin	도미니카 공화국 Máximo R. Vidal	온두라스 José Luis Cortés	대한민국 Yung-Ku Ha	페루 Constantino Gotsis	스위스 Per Etholm	버진 제도 푸에르토리코 참조
브루나이 Glen R. Rase	에콰도르 Bernado J. Chacin	홍콩 T.C. Chan	레바논 Walter Siouffi	필리핀 Sanjiv Vohra	대만 Morris Li	잠비아 Rajaram Venkatraman
불가리아 Amin Manekia		헝가리 피징	룩셈부르크 Marc Pecquet	폴란드 Slawomir S. Sikora	탄자니아 Mayank Malik	

참고: 씨티그룹이 영업을 하지만 씨티그룹 국가별 책임자를 임명하지 않은 국가 및 지역은 위 목록에 포함되지 않았습니다.

지도부

이사회

C. Michael Armstrong

회장, 이사회
Johns Hopkins Medicine, Health Systems & Hospital

Alain J.P. Belda

회장겸 CEO, Alcoa Inc.

George David

회장겸 CEO, United Technologies Corporation

Kenneth T. Derr

회장(은퇴), Chevron Corporation

John M. Deutch

교수, Massachusetts Institute of Technology

Roberto Hernández Ramírez

회장, Banco Nacional de Mexico

Ann Dibble Jordan

컨설턴트

Klaus Kleinfeld

회장겸 CEO, Siemens AG

Andrew N. Liveris

사장, CEO 및 회장 선출자
The Dow Chemical Company

Dudley C. Mecum

전무이사 Capricorn Holdings, LLC

Anne Mulcahy

회장겸 CEO, Xerox Corporation

Richard D. Parsons

회장겸 CEO, Time Warner Inc.

Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

Judith Rodin

회장, Rockefeller Foundation

Robert E. Rubin □

이사, 운영 위원회 회장 회장단
멤버, Citigroup Inc.

Franklin A. Thomas

컨설턴트, The Study Group

Sanford I. Weill

회장, Citigroup Inc.

명예 이사

The Honorable Gerald R. Ford

전미 대통령

경영 위원회

Ellen Alemany †□

CEO, GTS
기업 및 투자 금융

Raul Anaya *

책임자, 글로벌 소비자 그룹
라틴 아메리카

Shirish Apte

CEO, 중앙 동부 유럽,
중동 및 아프리카,
기업 및 투자 Banking

Cindy Armine

최고 준법감시인
글로벌 웰스 매니지먼트

William A. Arnold

CFO, 씨티그룹 대체
투자

Vikram A. Atal *

회장겸 CEO, 씨티 카드
글로벌 소비자 그룹

Suneel Bakhshi †

책임자, EMC
은행, 기업 및 투자 Banking

Ajay Banga *+□

회장겸 CEO, 글로벌
소비자 그룹-인터내셔널

Randolph H. Barker †

공동 책임자, 글로벌 채권
기업 및 투자 금융

Dean Barr

Liquid Investments 책임자
씨티그룹 대체 투자

Vicky Bindra *

EVP, 국제 고객
프랜차이즈 및 CitiBusiness
글로벌 소비자 그룹

Stephen Bird *

CEO, 소비자 금융 및
신용 카드, 일본
글로벌 소비자 그룹

Sir Win Bischoff □

회장, 씨티그룹 유럽

David C. Bushnell +□

수석 리스크 관리 책임자
씨티그룹

Nicholas E. Calio □

SVP, 글로벌 정부 업무
씨티그룹

Michael A. Carpenter □

회장겸 CEO
씨티그룹 대체 투자

Geoffrey O. Coley †

공동 책임자, 글로벌 채권
기업 및 투자 금융

Michael L. Corbat †

책임자, 글로벌 Relationship 은행
기업 및 투자 금융

Julio A. de Quesada

책임자, 기업 및 투자 Banking,
멕시코

John L. Donnelly †

책임자, 인사 및 공보,
업 및 투자 Banking

Robert Druskin †□

회장겸 CEO, 기업 및
투자 Banking

James Duffy *

수석 인적 자원 관리 책임자
글로벌 소비자 그룹

Michael R. Dunn *□

CFO 및 COO
글로벌 소비자 그룹

Augusto Escalante Juanes *

기업 책임자, 지급
수단 및 마케팅, Banamex,
글로벌 소비자 그룹

James A. Forese †

책임자, 글로벌 주식, 기업
및 투자 Banking

Steven J. Freiberg *+□

회장겸 CEO, 글로벌
소비자 그룹-북미

Richard Garside *

COO, 북미
운영 및 기술
글로벌 소비자 그룹

John Gerspach

회계 책임자, 수석 회계 담당관
씨티그룹

Edith Ginsberg

수석 인적 자원 관리 책임자
기업 센터

Edward F. Greene †

수석 법률 고문
기업 및 투자 금융

Paul C. Guidone •

최고 투자 책임자
글로벌 웰스 매니지먼트

Yung-Ku Ha

CEO, 한국씨티은행

Marianne Laing Hay •

CEO 유럽
글로벌 웰스 매니지먼트

Michael S. Helfer □

수석 법률 고문
기업 비서실
씨티그룹

Bonnie Howard □

최고 감사관
씨티그룹

Leah C. Johnson

책임자, 공보 담당
씨티그룹

Charles D. Johnston •□

회장겸 CEO
글로벌 프라이빗 고객 그룹
글로벌 웰스 매니지먼트

Mark Joiner •

CFO, 책임자, 전략 및 M&A
글로벌 웰스 매니지먼트

Lewis B. Kaden □

부회장, 행정 담당 이사
씨티그룹

William Kennedy •

전무 이사
책임자, 씨티그룹
투자 리서치
글로벌 웰스 매니지먼트

Kevin M. Kessinger +□

운영 및 기술
최고 책임자, 씨티그룹

Michael Klein †□

CEO, 글로벌 Banking, 기업
및 투자 Banking
부회장, 씨티은행
인터내셔널

Peter Knitzer *

책임자, 고객 프랜차이즈
관리, NA
글로벌 소비자 그룹

Damian M. Kozlowski •□

CEO, 씨티그룹 프라이빗 बैं크
글로벌 웰스 매니지먼트

Sallie L. Krawcheck +□

CEO, 씨티그룹

Maria Louise (Marisa) Lago †

최고 준법감시인
기업 및 투자 금융

Robin Leopold •

수석 인적 자원 관리 책임자
글로벌 웰스 매니지먼트

Carl E. Levinson *

회장겸 CEO
소비자 용자 그룹
글로벌 소비자 그룹

Stephen H. Long +□

사장, 국제 사업
씨티그룹

David Lowman *

회장겸 CEO
씨티파이낸셜 인터내셔널
글로벌 소비자 그룹

Alan MacDonald +†

COO, 글로벌 Banking, 기업
및 투자 Banking
부회장, 씨티은행 N.A.

Thomas G. Maheras †□

CEO, 글로벌 자본 시장
기업 및 투자 금융

Gustavo Marin †

CEO, 씨티그룹 브라질

Maura Markus *

사장, 씨티은행 북미
글로벌 소비자 그룹

Faith L. Massingale *

책임자, 국제 카드
글로벌 소비자 그룹

Raymond J. McGuire †

공동 책임자, 글로벌 투자
Banking, 기업 및
투자 Banking

Manuel Medina-Mora □

회장겸 CEO, 남미
및 멕시코, CEO, Banamex

William J. Mills †□

CEO, 유럽, 중동 및
아프리카, 기업 및 투자
Banking

Hans Morris †□

CFO, 기술 및 운영 책임자
기업 및
투자 Banking

Robert Morse †□

CEO, 아태 지역, 기업 및
투자 Banking

R. Russell Morton

책임자, 글로벌 프라이빗 고객
지점, 글로벌 웰스 매니지먼트

Stephanie B. Mudick *

수석 법률 고문
글로벌 소비자 그룹

Jessica A. Palmer †

책임자, 리스크 관리
기업 및 투자 금융

Steffen Parratt

책임자, 계획, 분석 및
자본 분배, 씨티그룹

Douglas L. Peterson □

CEO, 씨티그룹 일본; 회장겸
CEO, 씨티은행 일본

Joyce A. Phillips *

책임자, 국제 소매 은행
글로벌 소비자 그룹

Charles Prince □

CEO, 씨티그룹

Raymond J. Quinlan *□

회장겸 CEO
북미 지역 소매 판매
글로벌 소비자 그룹

Fernando Quiroz Robles †

책임자, 남미, 기업 및
투자 बैं킹

Amy J. Radin *

혁신 수석 책임자
글로벌 소비자 그룹

William R. Rhodes +□

회장, 사장겸 CEO
씨티은행 N.A.; 수석 부회장
씨티그룹

Saul M. Rosen

최고 세무 관리자
씨티그룹

Robert E. Rubin □

책임자겸 회장, 운영 위원회
회원, 회장단
씨티그룹

Michael Schlein □

SVP, 글로벌 공보,
인적 자원 및 비즈니스
관행, 씨티그룹

Tom Schwartz •

책임자, 리스크 관리
글로벌 웰스 매니지먼트

Frits Seegers *□

CEO, 유럽, 중동 및
아프리카, 글로벌 소비자 그룹

Deepak Sharma •

CEO, 아시아 태평양 및 중동 지
역
글로벌 웰스
매니지먼트

Michael J. Sharp •

수석 법률 고문
글로벌 웰스 매니지먼트

Jane C. Sherburne

법률 고문
씨티그룹

Zion Shohet □

책임자, 전략 및 M&A
씨티그룹

Slawomir S. Sikora

CEO, 폴란드
CEO, Bank Handlowy w
Warszawie S.A.

Richard D. Stanley

CEO, 중국
씨티그룹

Sheree Stomberg •

전무 이사
책임자, 운영 및 기술
글로벌 웰스 매니지먼트

Todd S. Thomson •+□

회장겸 CEO
글로벌 웰스 매니지먼트

Arthur H. Tildesley

책임자, IR
씨티그룹

Alexander G. van Tienhoven •

사장, 라틴 아메리카 지역
씨티그룹 프라이빗 बैं크
글로벌 웰스 매니지먼트

Ashok Vaswani *□

CEO, 아시아 태평양 지역
글로벌 소비자 그룹

Alberto J. Verme †

공동 책임자, 글로벌 투자
뱅크, 기업 및 투자 금융
뱅크

Stephen Volk †□

부회장, 씨티그룹

Michael D. Weitzman *

책임자, 국제 운영
및 기술, 글로벌 소비자
그룹

Simon Williams *

수석 리스크 관리 책임자
글로벌 소비자 그룹

Martin J. Wong

최고 준법감시인
씨티그룹

Paco Ybarra †

책임자, 글로벌 신흥 시장
영업 및 무역, 기업 및
투자 बैं킹

Shengman Zhang

회장, 공공 부문 그룹
기업 및 투자 금융

Enrique Zorrilla Fullaondo *

책임자, Commercial Markets,
Banamex, 글로벌 소비자 그룹

**씨티그룹 인터내셔널
고문 위원회****회장¹****James D. Wolfensohn KBE AO**

회장, Wolfensohn &
Company, L.L.C.
씨티그룹 수석 고문관

위원**Mukesh D. Ambani**

회장 및 전무이사
Reliance Industries Limited

Senator Howard H. Baker, Jr.

전미 대사,
일본, 전미 상원 의원
여당 원내 총무

Cathleen Black

사장, Hearst Magazines

Sir Peter Bonfield CBE FREng

수석 비상임이사
AstraZeneca PLC
전 최고 경영자
British Telecommunications plc

Michael A. Carpenter □

회장겸 CEO
씨티그룹 대체 투자

John L. Clendenin

전 회장겸 CEO
BellSouth Corporation

Bertrand P. Collomb

회장, Lafarge S.A.

Luca Cordero di Montezemolo

회장, Fiat S.p.A
회장겸 CEO, Ferrari S.p.A.
회장, Confindustria

Valentín Díez

회장, Mexican Businessmen
Council for Foreign Trade,
Investment and Technology;
전 부회장, CEO, Sales
& Marketing, Grupo Modelo,
S.A. de C.V.

Robert Druskin †□

회장겸 CEO
씨티그룹 기업 및
투자 बैं킹

John V. Faraci

회장겸 CEO
International Paper

Dr. Victor K. Fung

회장, Li & Fung Group

Richard J. Harrington

회장겸 CEO
The Thomson Corporation

James M. Kilts

이사회 부회장,
Gillette, The Procter & Gamble
Company

Göran Lindahl

이사회 회원, Sony
Corporation and
Sony Ericsson Mobile Company

Henry A. McKinnell, Jr., Ph.D.

회장겸 CEO
Pfizer Inc

Robert L. Nardelli

회장, 사장겸 CEO
The Home Depot

Charles Prince □

CEO, 씨티그룹

Hans W. Reich

전무이사 위원회
회장
KfW Bankengruppe

Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle

CEO, Linde AG

William R. Rhodes +□

회장, 사장겸 CEO
씨티은행 N.A.; 수석 부회장
씨티그룹

Robert E. Rubin □

이사 및 회장, 운영 위원회
회원, 회장단
씨티그룹

Dr. H. Onno Ruding

부회장(은퇴), 씨티은행 N.A.
전 재무장관
네덜란드

Ekkehard D. Schulz

이사회 회장
ThyssenKrupp AG

Morris Tabaksblat KBE

전 회장겸 CEO
Unilever NV

Sanford I. Weill

씨티그룹

Lorenzo H. Zambrano

회장겸 CEO
CEMEX, S.A. de C.V.

* 글로벌 소비자 계획 그룹 회원 † 기업 및 투자 बैं킹 계획 그룹 회원 • 글로벌 웰스 매니지먼트 계획 그룹 회원 □ 씨티그룹 운영 위원회 회원 + Citicorp Holdings Inc./Citibank, N.A. 이사회 회원

¹James D. Wolfensohn은 2006년 4월 18일 국제 자문위원회 회장으로 취임하게 되며 Sanford I. Weill은 이사회 자리를 계속 유지하게 됩니다.

재무 실적 요약

씨티그룹 당기순이익—상품별

단위: 백만 달러

	2005	2004 ¹	% 변동
	부문 이익		
글로벌 소비자			
미국 카드	\$2,754	\$3,562	(23)%
미국 소매 판매	1,752	2,019	(13)
미국 소비자 대출	1,938	1,664	16
미국 Commercial 비즈니스	729	765	(5)
총 미국 소비자²	\$7,173	\$8,010	(10)%
국제 카드	\$1,373	\$1,137	21%
국제 소비자 금융	642	586	10
국제 소매 금융	2,083	2,157	(3)
총 국제 소비자	\$4,098	\$3,880	6%
기타 ³	\$(374)	\$97	NM
총 글로벌 소비자	\$10,897	\$11,987	(9)%
기업 및 투자 금융			
자본 시장 및 बैं킹	\$5,327	\$5,395	(1)%
거래 서비스	1,135	1,045	9
기타 ^{4,5}	433	(4,398)	NM
총 기업 및 투자 금융	\$6,895	\$2,042	NM
글로벌 웰스 매니지먼트			
스미스 바니	\$871	\$891	(2)%
프라이빗 बैं크 ⁶	373	318	17
총 글로벌 웰스 매니지먼트	\$1,244	\$1,209	3%
씨티그룹 대체 투자	\$1,437	\$768	87%
기업 기타	\$(667)	\$48	NM
계속 사업으로부터 당기순이익	\$19,806	\$16,054	23%
중단 사업 수입⁷	\$4,832	992	NM
회계 변경으로 인한 누적 효과⁸	\$(49)	-	-
총 당기순이익	\$24,589	\$17,046	44%

¹당기 기준으로 맞게 재분류됨.

²미국 실적은 캐나다 및 푸에르토리코 포함.

³2004년은 Samba Financial Group(Samba) 매각과 관련된 3억7천8백만 불의 세후 이득을 포함.

⁴2004년은 Samba 매각과 관련된 세후3억7천8백만 불의 이익과 WorldCom 소송 및 소송 준비 비용의 증가분 세후 49억 5천만 불이 포함.

⁵2005년은 WorldCom 분쟁 해결 및 소송 준비 비용인 세후3억7천5백만 불의 환입을 포함합니다.

⁶2004년은 일본에서의 프라이빗 बैं크 사업의 폐쇄와 관련된 세후2억4천4백만 불의 비용을 포함합니다.

⁷"Travelers Life and Annuities" 사업의 매각에 따른 21억 달러 수익과 자산운용사업의 매각 이익 21억 달러 포함.

⁸2005년의 회계 변경으로 4천9백만 달러 수익감소는 FIN 47의 채택을 반영.

NM--중요하지 않음

Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Σ' ευχαριστούμε شكراً
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Merci **Sandy, We have just one thing to say to you: Thank You.** Gracias
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler شكراً Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 谢谢你 **The Employees of Citigroup** شكراً
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 谢谢你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You

