



Indice

- | | |
|--------------------------------------|-------------------|
| 1. Presentazione e Storia del gruppo | Francesco Luciani |
| 2. Le aree di business | Katia Terrazzini |
| 3. Il modello organizzativo | Blerina Banushi |
| 4. Analisi di conto economico | Katia Terrazzini |
| 5. La crisi dei sub prime | Francesco Luciani |
| 6. Conclusioni | Francesco Luciani |

PRESENTAZIONE

Citibank N.A.

Citibank, la banca specializzata negli investimenti, è parte integrante di Citi, considerata una delle maggiori istituzioni finanziarie al mondo, presente in oltre 100 Paesi, con più di 200 milioni di clienti nell'intero globo.

Citibank N.A. è una banca commerciale interamente controllata da Citigroup Inc. L'offerta attuale comprende servizi di consumer finance, prestiti e banca di riferimento per la distribuzione di prodotti e servizi. A tutto ciò si affianca il servizio di banca d'investimento, cash management, servizi di trade finance ed prodotti di e-commerce e servizi di private equity.

Citigroup Inc.

Citigroup¹ è uno dei più importanti gruppi finanziari al mondo con una storia lunga quasi 200 anni e con prodotti e servizi per soddisfare i clienti più esigenti, dal privato all'azienda multinazionale, dall'istituzione governativa a quella finanziaria.

Il Citigroup, attraverso le sue divisioni e società, offre ai propri clienti soluzioni personalizzate di retail banking, credito al consumo, carte di credito, private banking, investment banking, brokerage e asset management.

La multinazionale Citigroup offre nei prodotti/servizi finanziari e d'investimenti; è presente in oltre 100 paesi nel mondo con oltre 200 milioni di clienti e più di 30 mila dipendenti in tutto il mondo e 1400 dipendenti in Italia. È un *global player* dalle dimensioni gigantesche con 2.400 miliardi di *assets* e al tempo stesso banca commerciale, con attività di brokeraggio, *investment bank* e protagonista nel settore delle carte di credito.

Un «supermarket dei servizi finanziari», secondo la definizione di Sanford Weill, il banchiere che ha trasformato in un colosso Citigroup.

¹ La più grande banca negli Stati Uniti per quanto riguarda le *holdings*.

LA STORIA DI CITIBANK

La nascita

Citi nasce a New York il 16 giugno 1812, dalla genialità di un gruppo di abili commercianti e si impone subito come la City Bank per un gruppo ristretto di mercanti newyorkesi. Appena nata, la proprietà e la gestione della banca viene affidata alla sapiente mano di *John Jacob Astor*, da sempre considerato come uno dei più grandi imprenditori mondiali del XIX° secolo e costruttore del grande impero Citibank.

Lo sviluppo

Nel 1865 la banca aderisce al nuovo sistema bancario nazionale e diviene ufficialmente la banca della città di New York, la oramai celebre National City Bank of New York al civico 55 di Wall Street, dove resterà fino al 1961.

Citibank fu anche la prima banca nazionale degli Stati Uniti ad aprire un ufficio bancario oltremare, a Buenos Aires nel 1914. Altri uffici della banca furono invece inaugurati a Londra, Shanghai e Calcutta, tra il 1901 e il 1902, dalla IBC, *International Banking Corporation*, società atta a condurre l'attività bancaria al di fuori degli Stati Uniti, operazione vietata alle banche nazionali statunitensi dell'epoca.

Successivamente la IBC venne completamente controllata e inglobata alla banca, facendo sì che, dal 1919, questa divenne la prima banca degli Stati Uniti a possedere 1 miliardo di dollari nel patrimonio.

Nel 1910 la National City Bank acquista una quota molto significativa della Haiti's National Bank acquistando anche tutto il capitale azionario e per questo motivo, ben presto, la banca divenne bersaglio di critiche con l'accusa di monopolio e ingiusta prassi bancaria.

Nel 1929 divenne presidente Charles E. Mitchel ricoprendo questa posizione per altri quattro anni e contando ben 100 filiali in 23 paesi al di fuori degli Stati Uniti.

Allo scadere del suo incarico Mitchel fu indagato per evasione fiscale e debiti pari a decine di milioni di dollari.

Nel 1959 James Stillman Rockefeller fu eletto presidente rimanendo in carica fino al 1967. Nel frattempo, a seguito della fusione con la First National Bank nel 1955, la banca cambia il suo nome in First National Bank of New York e nel 1976 lo abbrevierà definitivamente in CitiBank. La banca aveva quindi creato la sua prima holding, diventando una filiale direttamente controllata da quella società, la Citicorp.

Negli anni '60 la banca entra a far parte del mercato delle carte di credito creando una propria carta nel 1968, ma poco dopo la ritira a causa dei costi troppo onerosi riprovandoci, in seguito, nel decennio '77-87 con risultati totalmente fallimentari.

Nel 1981 Citibank apre una filiale nel Sud Dakota per trarne vantaggio, approfittando delle nuove leggi che prevedevano un innalzamento sulla soglia massima tollerabile di tasso interesse sui prestiti al 25%, la più alta di tutta la nazione. Citibank ha l'importante primato di essere stata una tra le prime banche degli Stati Uniti ad introdurre distributori automatici negli anni 1970, al fine di dare 24 ore al giorno accesso alla contabilità.

Con le acquisizioni della "Savings & Loans" che operava in Florida, California, Illinois e Washington D.C., Citicorp diviene il gruppo più potente degli Stati Uniti e nel 1984 la divisione britannica, Citibank London, diviene membro della CHAPS e l'anno dopo è la prima banca a d avere gli ATM a New York e Hong Kong.

Gli anni novanta

Nel 1989 invade il mercato delle carte di credito acquisendo immediatamente ampie quote di mercato e cinque anni più tardi è il primo operatore americano ad entrare nel mercato russo.

I primi vent'anni di attività consumer vengono festeggiati nel 1995, quando apre la prima filiale full service in Cina dopo 45 anni di entrata sul mercato e a seguire aprirà ulteriori filiali in Vietnam e Africa del Sud.

La fusione tra Citicorp e Travelers Group annunciata al mercato il 7 aprile del 1998, dà vita all'attuale Citigroup Inc., una realtà polimorfa e molto competitiva con un capitale da 51,4 miliardi di euro.

LE AREE DI BUSINESS

A grandi linee...

Citibank offre una vasta gamma di prodotti bancari, di credito e soluzioni di investimento, attraverso un servizio completo e personalizzato e spesso anche in via esclusiva. Ogni cliente è assistito da un *personal Advisor* che lo aiuta a individuare le sue esigenze prendendo in considerazione obiettivi di breve, medio e lungo termine in modo da cogliere tutte le possibilità offerte dal mercato.

Citibank consente anche di raggiungere importanti traguardi nel settore immobiliare con soluzioni di finanziamento modellate permettendo di scegliere tra: mutui e linee di credito garantite e non.

Citibank offre anche un sistema sicuro e affidabile di carta di credito: sono state più di 140 milioni le carte Citi vendute al mondo.

I prodotti ed i servizi

La solidità, globalità e professionalità fanno di Citibank la banca ideale per soddisfare i bisogni degli investitori più esigenti. Offre, infatti, una gamma di prodotti bancari, di credito e soluzioni di investimento *multi-brand*, tramite la quale Citibank assicura un servizio personalizzato e completo permettendo di accedere ai prodotti (fondi come ad esempio JP Morgan Fidelity, Franklin Templeton ecc., Fondo Pensione Anima, altri prodotti d'investimento, carte, conti tradizionali) delle migliori case del mercato finanziario mondiale.

La Citibank assiste il cliente per individuare le sue esigenze e analizzare i suoi obiettivi di breve, medio e lungo termine, mettendo a sua disposizione un *Personal Advisor*.

I prodotti di investimento non rappresentano depositi bancari o obbligazioni emesse o garantite da Citibank International plc, da Citibank N.A. o da loro controllate/collegate. I prodotti di investimento non sono generalmente garantiti da alcuna agenzia governativa; sono soggetti a rischi, inclusi quelli di perdita sul capitale iniziale; sono soggetti a variazioni dei prezzi e fluttuazioni dei cambi. Le *performances* passate non costituiscono garanzia di rendimenti futuri.

Citibank non fornisce raccomandazioni su prodotti di investimento ma svolge attività di sollecitazione agli investimenti. Fornisce la possibilità ai suoi clienti di controllare i propri investimenti da qualsiasi luogo con Citiphone (il servizio di banca telefonica di Citibank) e Citibank Ondine (il servizio di banca via Internet) e, inoltre, di diversificare in modo efficace i propri risparmi.

I prodotti di finanziamento principali sono i mutui, le linee di credito non garantite e le linee di credito garantite.

Le principali carte di credito offerte sono la Citi Visa Classic, Citi Visa Gold, Citi ACI Visa, Citi Vodafone One Visa.

LE AREE GEOGRAFICHE

Secondo quanto riporta il sito ufficiale, Citibank N.A. (National Association), fu il primo luogo di affari della banca dello stato USA, dove estese la sua attività nella città metropolitana di New York.

Successivamente la sua crescita si ampliò nello stato del Canada e del Texas, dove divenne la prima banca americana.

A Chicaco, Citibank opera con un'unica grande filiale (Citibank FSB) che offre i servizi agli Stati intorno. Citibank risulta essere presente in più di 100 paesi, tra i quali va ricordato l'Australia, Filippine, India, Egitto, Giappone ecc.

In Italia Citibank è presente nelle maggior città: Roma, Firenze, Torino e Milano e Genova (la prima filiale ad essere fondata nel nostro paese).

Mentre in Europa risulta essere presente in Francia, Germania, Spagna Belgio ecc.

I PRODOTTI

Citi consente di accedere a una vasta gamma di prodotti e servizi in grado di soddisfare tutte le esigenze finanziarie: banche, credito, investimenti, assicurazioni, mutui ipotecari, linee di credito, prestiti e altro ancora.

- CERTIFICATI DI DEPOSITO

Grazie al quale Citibank offre tassi di interesse e condizioni di concorrenza flessibili rispetto alle concorrenti dove gli interessi possono essere versati mensilmente (durata 1 anno) o si pagano interessi differiti.

- ACCOUNT DI ACCESSO

Per poter pagare bollette, trasferimento fondi e controllare il mensile estratto conto bancario tramite internet.

- CONTO COORENTE EZ (FACILE)

Il conto corrente ® EZ Controllo Citibank evita spese mensili e sfrutta al massimo i servizi bancari online o per telefono con Banking CitiPhone.

- DENARO ULTIMO ACCOUNT

Un super tasso di interesse per chi paga le fatture tramite Internet.

- CONTO DI RISPARMIO DI GIORNO IN GIORNO

La scelta ideale per avere sempre a portata di mano i contanti, ma senza la possibilità di emettere assegni.

- PROGRAMMA DI RETE THANKYOUSM

Grazie al quale permette di ottenere premi per le attività bancarie ogni giorno senza alcun costo annuale.

E una serie di servizi:

- CARTA DI CREDITO CITIBANK ® CON IL LOGO DI MASTERCARD
- DEPOSITO DIRETTO
- CITIPHONE BANKING
- PAGAMENTO CONTI E FATTURA ON LINE
- TRASFERIMENTI DENARO ALL'ESTERO O IN EUROPA

LEVE COMPETITIVE

Citibank, è una banca affermata in tutto il mondo grazie alla sua politica strategica, dove cerca di offrire servizi che si adattino alla propria clientela.

Ho voluto esaminare il caso di servizi esclusivi sul posto del lavoro dedicati ad aziende, grazie ai quali consentono l'accesso diretto a una gamma di servizi e prodotti firmati Citibank:

- servizi
- gestioni di stock plan internazionali nel rispetto delle normative fiscali italiane
- Servizi di Wealth Management
- Carte di credito

La filosofia di Citibank risulta essere del “client first: cliente al primo posto”.

Tale strategia viene messa in pratica dalla presenza di un professionista il personal advisor, il quale individua le esigenze del cliente assistendolo per analizzare gli investimenti a breve, medio e lungo termine e dall’open product architecture per offrire i prodotti realizzati dalle più prestigiose case di investimento.

Citibank offre alternative di investimento:

1. prodotti strutturati (partecipando alle performance di molteplici sottostanti, proteggendo il capitale a scadenza(ove previsto), beneficiando del rating di prestigiosi emittenti.
2. risparmio gestito per un asset allocation concordata.
3. prodotti assicurativi

Un altro punto di forza di Citibank risulta essere il codice di sicurezza contro le minacce di phishing, vishing e malfare. Citibank viene riconosciuta come la banca per gli investimenti più sicura, grazie agli elevati standard di sicurezza dei propri servizi e-banking. Citibank si è posizionata al primo posto per aver rinnovato interamente la piattaforma tecnologica e per aver introdotto modalità innovative di accesso al servizio, pur conservando l’usabilità dell’interfaccia.

Nel corso dell’ultimo anno, Citibank ha potenziato ulteriormente i suoi già sofisticati sistemi di sicurezza: i livelli di protezione sono molteplici e interessano tutti gli aspetti, dalla cifratura, al time out automatico, dalla doppia autenticazione utente/beneficiario della transazione a nuove modalità di accesso, che oltre a richiedere Nome Utente e Password, prevedono domande di sicurezza, scelte a discrezione del cliente. I fattori critici che hanno decretato il successo di Citibank sono stati proprio la combinazione di soluzioni sicure e semplici al tempo stesso, oltre che la comunicazione one-to-one, attraverso il call center e l’invio di lettere cartacee personalizzate, modalità che consentono di informare il cliente su novità e potenziali rischi senza tuttavia esporlo alle minacce dei truffatori.

IL MODELLO ORGANIZZATIVO DI CITIBANK

Aspetti introduttivi

Il colosso finanziario si distingue per le grandi capacità di investimento, la clientela ampia e variegata, la significativa presenza sul mercato internazionale e, inoltre, la complementarità tra relazioni di clientela e leadership di prodotto.

Le attività del Citigroup sono diversificate geograficamente, con una concentrazione sui mercati dell'Europa Centrale, Centro Occidentale, Occidentale e dell'Ovest. Inoltre, sui mercati di Africa, America Latina, Messico e Area del Pacifico e con l'obiettivo di espansione anche in quello indiano.

Citigroup è un conglomerato finanziario sorto attorno alla Citibank, caratterizzato da un modello organizzativo multi dimensionale che si rappresenta come una matrice a 3 dimensioni (prodotti/settori/mercati geografici). Il gruppo segue tre linee di business (global consumer business, global corporate business e global asset management) ed è organizzato, principalmente, in 4 grandi segmenti: Consumer Banking, Global Cards, Institutional Client Groups and Global Wealth.

1. Global Cards

- MasterCard, VISA, Diners Club, private label e American Express (U.S.A.)

2. Consumer Banking

- Consumer Finance
 - Real estate lending
 - Student loans
 - Auto loans
- Retail Distribution
 - Citibank branches
 - CitiFinancial branches
 - Primerica Financial Services
- Retail Banking
 - Retail bank branches
 - Small and middle market commercial banking
 - Investment services
 - Retirement services
 - Real estate lending
 - Personal loans
 - Sales finance
- Commercial Business
 - Small and middle market commercial banking

3. Institutional Clients Group (ICG)

- Sales and Trading/Capital Markets
- Investment Banking
- Corporate and Commercial Banking
- Global Transaction Services
 - Treasury and Trade Solutions
 - Securities and Fund Services
- Alternative Investments
 - Private equity
 - Hedge funds
 - Real estate
 - Structured products
 - Managed futures

4. Global Wealth Management (GWM)

- Ultra High Net Worth
 - Private Bank
 - Wealth management services
 - Smith Barney Family Advisory
- High Net Worth
 - Smith Barney
 - Advisory
 - Financial planning
 - Brokerage
 - Retirement services
 - Banking services
- Emerging Affluent
 - myFi
- Institutional Clients
- Investments

5. Corporate/Other

- Treasury
- Operations and technology
- Corporate expenses
- Discontinued operations

Le tre figure di responsabilità, che garantiscono il massimo livello di competenze e la gestione della complessità delle operazioni all'interno del gruppo, sono:

1. Il Product Specialist
2. L'Industry Banker
3. Il Regional/country Banker

La filosofia che guida l'agire è che la leadership a livello di business comporta anche una grande responsabilità sociale. In un contesto di responsabilità sociale il Citigroup, da due anni, si è impegnata nella creazione di un programma strutturato di impegno sociale in Italia allineato con i valori e priorità globali e governato dal management locale. Gli interventi in Italia si focalizzano soprattutto sull'educazione dei giovani e alla loro formazione, con l'obiettivo di migliorare le loro possibilità future.

Con la crisi subprime l'intero gruppo subirà delle profonde modifiche al fine di contenere al massimo i costi: la rigidissima "dieta" è stata prescritta dal nuovo amministratore delegato del gruppo, il 51enne Vikram Pandit, durante la sua presentazione annuale a investitori e analisti. Le cessioni, ha precisato, riguarderanno attività in difficoltà e considerate non strategiche, sia nella divisione bancaria al consumo che in quella impegnata sui titoli. Più in dettaglio, il 63% degli asset in uscita farebbero parte del *consumer banking*, il 34% del *securities banking*.

Pandit aveva già messo in cantiere interventi d'emergenza: da prime riduzioni degli asset per decine di miliardi a tagli del dividendo del 41%, dall'eliminazione di 34 mila posti di lavoro (che corrisponde al 10% circa dell'organico) e nella peggiore delle ipotesi addirittura 45mila, se la cura dovrà essere ancora più *dolorosa* alla raccolta di 44 miliardi di dollari in nuovi capitali con collocamenti di quote in mano a ricchi investitori internazionali tra cui i fondi sovrani del governo di Abu Dhabi e del Kuwait e il principe saudita Alwaleed Bin Talal.

Citigroup ricorrerà alla chiusura di alcuni uffici, mentre una parte dei circa 337mila dipendenti sarà trasferita in immobili a più basso canone di affitto. Gli oneri legati a quest'operazione sono stati quantificati in 1,58 miliardi di dollari, da spendere con riferimento al bilancio relativo al primo trimestre. Il riassetto annunciato da Citigroup vuole rispondere alle critiche venute dagli azionisti del gruppo, scontenti per la poco brillante performance borsistica del titolo. Da quando l'attuale *chief executive officer*, Charles Prince, ha preso il timone del gruppo bancario (ottobre 2003) la quotazione è cresciuta del 13,0% ossia +3,6% su base annua, contro +30,0% di titoli come Bank of America o JPMorgan.

Inoltre, le spese di gestione dovrebbero essere ridotte di 15 miliardi di dollari. Nello spiegare come la banca intende raggiungere simili traguardi Pandit ha identificato tre fasi che, per accelerare i tempi, potrebbero sovrapporsi: «snellirsi, ristrutturare e massimizzare».

Il varo dell'ambizioso progetto è stato dettato dalla profondità della crisi: Citigroup, la più danneggiata dalla debacle dei mutui nell'elite bancaria statunitense, ha ormai sofferto svalutazioni per 40 miliardi di dollari a causa della sua esposizione e delle scommesse

sbagliate su mutui *subprime* e titoli a questi collegati. Ancora nel primo trimestre il bilancio ha inoltre registrato perdite nette per 5,1 miliardi di dollari, facendo lievitare il passivo semestrale attorno ai 15 miliardi, mentre il giro d'affari è scivolato del 48% a 13,22 miliardi. Tuttavia le sfide non sono terminate.

Citigroup e Citibank in Italia

La forza e l'internazionalità del gruppo sono rappresentati in Italia da *Citigroup Global Consumer* che opera su 4 aree:

- √ Citibank: la banca per gli investimenti;
- √ Citifinancial: le soluzioni per il credito al consumo;
- √ Citibank Cards: le carte di credito Visa;
- √ Diners Club Italia: le carte di credito Diners.

Oggi Citigroup è una realtà affermata anche in Italia, infatti attraverso le sue diverse divisioni fornisce a privati, società, governo ed enti pubblici un'ampia gamma di prodotti e servizi finanziari: retail banking, carte di credito, credito al consumo, attività bancarie aziendali e di investimento, assicurazioni, negoziazione titoli e gestioni patrimoniali.

Gran parte dell'attività è rivolta alle imprese, ai grandi possessori di patrimoni (soprattutto coloro che hanno attività o interessi all'estero), all'investimento e capital market con attività di ricerca sull'*equity* e presenze consolidate nei mercati. Forte nel rapporto con i grandi enti locali e nel finanziamento ai progetti infrastrutturali.

Ma c'è anche braccio di attività con un *retail* selezionato e che si sta sviluppando, carte e credito al consumo soprattutto.

Mentre la clientela privata di alto profilo si mantiene su una fascia *affluent* ed è seguita da 50-60 professionisti. Sedi e filiali sono ancora poche e molto concentrate nelle aree storiche di ricchezza industriale (Milano e Roma soprattutto).

A fine di una crescita selezionata delle presenze e di rafforzamento delle attività di gestione si mira ad aumentare il numero di professionisti fino a 100.

Anche nelle filiali e nei punti di appoggio (i *CitiFinancial*) bisogna aumentare le risorse umane. Questa ha nulla a che vedere con l'acquisto di banche *retail*.

In Italia Citigroup è presente nelle principali città come Roma, Milano e Torino attraverso le sue filiali e in tutta Italia, con la rete dei suoi promotori.

Il suo Financial Centre Network composto dalle agenzie locali è integrato dai sistemi elettronici, includendo l'Internet e l'ATMs.

Le attività italiane

I numeri e i business di Citigroup

Dipendenti	1.400
Sedi principali	Milano e Roma
Filiali private banking	Milano e Roma
Filiali retail	5
CitiFinancial	65 + agenti
Business	Corporate e investment banking, Global consumer e Wealth management

L'ANALISI DI CONTO ECONOMICO

Citibank, NA è una banca commerciale interamente di proprietà di Citigroup Inc.

I principali servizi di Citibank comprendono l'offerta di finanziamento dei consumatori, mutui ipotecari, prodotti al dettaglio, servizi e investimenti bancari, commerciali, gestione di contanti, finanza ed e-commerce e prodotti e servizi di private.

La Società comprende uno stato patrimoniale e delle variazioni di capitale azionario, per fornire informazioni agli azionisti e agenzie internazionali di regolamentazione.

È un ente definito come soggetto di interesse variabile (VIE) se soddisfa i criteri di FASB n. 46-R, "Consolidamento di entità di interesse variabile (rivisto dicembre 2003)" (FIN 46-R), che sono:

- l'entità ha patrimonio netto che è insufficiente per finanziare le proprie attività senza ulteriore sostegno finanziario da altre parti
- l'entità ha gli investitori che non possono fare grandi decisioni sulle operazioni o che non assorbono la loro quota proporzionale delle perdite attese o ricevere i rendimenti attesi dell'entità.
- Inoltre, come specificato nel FIN 46-R, un VIE deve essere consolidato con la Società, se è considerata il principale beneficiario della VIE, la quale ha la maggioranza delle perdite attese o di una maggioranza dei rendimenti attesi residui o entrambi.

Tuttavia, questi VIES così come tutte le altre partecipazioni non VIES sono regolarmente monitorate dalla Società per determinare se qualsiasi evento verificato potrebbe causare il suo status di beneficiario principale per cambiare.

Questi eventi comprendono:

1. Ulteriori acquisti o vendite di interessi variabile di Citigroup o di terzi non collegati, che sono causa di cambiamenti proprietari.
2. Cambiamenti in accordi contrattuali in modo da ridistribuire le perdite residue e il ritorno tra titolari di interesse variabile.
3. Fornire sostegno ad un ente che si traduca in un implicito interesse variabile. Tutti gli altri enti aggiudicatori non ritenuti VIES con cui la Compagnia ha coinvolgimento sono valutati per il consolidamento contabile ai sensi del Bollettino (ARB) n. 51, "Bilancio consolidato", e SFAS N. 94, "Consolidamento della Maggioranza" (SFAS 94).

ATTIVITA'	2007	2006	VAR. %
<i>(in milioni di dollari eccetto azioni)</i>			
Cassa e diritti dalle banche	28,966	18,917	53,12%
depositi dalle banche	57,216	38,377	49,09%
fondi venduti	23,563	9,219	155,59%
trading asset	215,454	103,945	107,28%
Investimenti	150,058	215,222	-30,28%
Mutuo	644,597	558,952	15,32%
assegni per crediti in sofferenza	-10,659	-5,152	106,89%
mutui al netto	633,938	553,800	14,47%
Avviamento	19,294	13,799	39,82%
attività intangibili	11,007	6,984	57,60%
Premi	8,191	7,090	15,53%
interessi e commissioni ricevute	8,958	7,354	21,81%
altre attività	95,070	44,790	112,26%
TOTALE ATTIVITA'	1,251,715	1,019,497	N.s
PASSIVITA'	2007	2006	VAR. %
depositi infruttiferi U.S.	41,032	38,663	6,13%
depositi fruttiferi U.S.	186,08	167,015	11,42%
depositi infruttiferi fuori U.S.	38,775	31,169	24,40%
depositi fruttiferi fuori U.S.	516,517	428,896	20,43%
totale depositi	782,404	665,743	17,52%
trading liability	59,472	43,136	37,87%
Fondi	74,112	73,081	1,41%
tasse e spese	12,752	10,777	18,33%
debiti a lungo termine	184,317	115,833	59,12%
altre passività	39,352	37,774	4,18%
TOTALE PASSIVITA'	1,152,409	946,344	N.s
STOCKHOLDERS'EQUITY	2007	2006	VAR. %
Capitale	751	751	0,00%
Surplus	69,135	43,753	58,01%
utili trattenuti	31,915	30,358	5,13%
utili accumulati(perdite)	-2,495	-1,709	45,99%
TOTALE	99,306	73,153	35,75%
TOTALE PASSIVITA' E STOCKHOLDERS' EQUITY	1,251,715	1,019,497	N.s

Attività e passività denominate in valuta estera sono tradotti in US dollari utilizzando a fine esercizio tassi di cambio.

Anche ai ricavi e alle spese si applicano i tassi di cambio medi.

Mentre invece per i redditi, ai quali si applica una valuta funzionale diversa da quella dei dollari, tale operazione viene controbilanciata dalla presenza della voce "operazioni di copertura e effetti fiscali".

Titoli di investimento

Comprendono gli investimenti a reddito fisso e titoli di capitale.

- Gli strumenti a Reddito fisso comprendono: le obbligazioni, le note e le scorte rimborsabili, così come alcuni prestito-backed e valori mobiliari strutturati che sono soggetti al rischio di pagamento anticipato.

- I titoli di capitale comprendono: fondi comuni e non.

I titoli di investimento sono classificati e contabilizzati come segue:

- Titoli a reddito fisso (classificati come "*sino alla scadenza*") rappresentano titoli che la società detiene esprimendo la capacità e l'intenzione di detenere fino alla scadenza; sono valutate al costo ammortizzato.
- Titoli a reddito fisso e titoli azionari negoziabili classificate come "*Disponibili per la vendita*" sono valutate al fair value con variazioni di fair value riportati in una componente separata di azionisti 'patrimonio netto.
- Gli investimenti in capitale di rischio detenuti dalle filiali di Citigroup di private equity sono valutate al fair value con variazioni di fair value. Questi investimenti includono entità controllate registrati come "Small Business".
- Alcuni investimenti non negoziabili in titoli di capitale sono valutate al fair value, dal momento che l'azienda ha scelto di applicare una contabilizzazione al valore equo in conformità con SFAS 159. Gli strumenti a reddito fisso soggetti a pagamento anticipato sono contabilizzate utilizzando il metodo retrospettivo, dove gli ammortamenti sono ricalcolati ogni periodo sulla base delle serie storiche effettive e sulle proiezioni di flussi di cassa futuri.

Negoziazione conto attività e passività

Le negoziazione conto attività comprendono debito e titoli azionari negoziabili, derivati da ricevere interessi residui di cartolarizzazioni.

Alcune attività che Citigroup ha scelto di portare al valore equo ai sensi SFAS 159, come ad esempio i prestiti e le garanzie acquistate, sono altresì incluse nella "Negoziazione conto patrimoniale". Le negoziazione conto passività includono i titoli venduti, posizioni non ancora acquistate, e derivati, nonché alcune passività che Citigroup ha scelto di portare al valore equo ai sensi SFAS 159 e SFAS 155,

Tutte le altre attività e passività sono valutate al fair value.

Titoli di assunzione e operazioni di prestito in genere non costituiscono una vendita dei titoli sottostanti, ai fini contabili, e così sono trattati come operazioni di finanziamento. Tali operazioni sono registrate all'importo di denaro contante avanzato o ricevuto più gli interessi maturati. Per quanto riguarda i titoli presi in prestito o in prestito, la Compagnia paga o riceve denaro contante di garanzia per un importo eccedente il valore di mercato di tali titoli/prestito.

Gli accordi di riacquisto/rivendita

Tali titoli in genere sono trattati come operazioni di finanziamento collaterale. La politica aziendale è quella di prendere possesso di titoli acquistati nell'ambito di accordi e di rivenderli.

Prestiti e locazioni

I prestiti sono riportati al loro principale valore da liquidare al netto di qualsiasi risconti passivi e spese.

Tali prestiti sono valutate al fair value con variazioni di fair value riportati in entrate.

Credito al consumo

Il credito al consumo è rappresentato da prestiti e leasing gestiti dalla società "Global Enterprise and consumer Private Bank".

Prestiti della Società comprendono la quota del totale dei canoni di affitto a leasing, transazioni e valori residui al netto dei relativi risconti passivi.

Prestiti detenuti per la vendita

Azienda e crediti al consumo identificati per la vendita sono classificati come prestiti detenuti per la vendita inclusi in altri beni. Con l'eccezione di alcuni prestiti, questi prestiti sono contabilizzati al minore tra il costo o di mercato valore, con eventuali svalutazioni o successivi recuperi addebitati ad altri entrate.

Indennità per perdita di prestito

Indennità di prestito per le perdite di gestione rappresenta la stima del probabile perdite inerenti il portafoglio. Attribuzione di tale indennità è fatta per il solo scopo di analisi, e l'intera indennità è disponibile ad assorbire probabili perdite di credito insito nel portafoglio. Le perdite su crediti sono detratti dall'indennità, e successive recuperi sono aggiunti.

L'indennità per perdite su crediti attribuito al portafoglio è stabilita mediante un processo che stima la probabile perdita insita nel portafoglio sulla base di vari analisi: Prende in considerazione analisi storiche di default e tassi di perdita severities; rischio interno e geografico, l'industria, e gli altri fattori ambientali.. Un approccio simile all 'indennità per perdita di prestito è utilizzato per il calcolo di una riserva per le previste perdite connesse a crediti. In modalità standby, lettere di credito. Questa riserva è classificata a bilancio in Altre passività.

Servicing diritti ipotecario (MSRs)

Diritti ipotecari di manutenzione (inclusi nelle Immobilizzazioni immateriali)

Sono riconosciuti come beni acquistati attraverso l'acquisto o la produzione e si riserva il diritto di servizio dei prestiti. dal 2006 sono contabilizzati al valore equo, con variazioni di valore registrato nel corrente entrate. Prima del 2006, solo la parte di MSR (coperto con strumenti di operazioni di copertura) è stato registrato al fair valore. La parte restante, è stata rappresentata al minore tra il costo o di mercato.

Altre attività e altre passività

Altre attività comprende, i prestiti in possesso per la vendita, imposte differite attività, l'equità-metodo investimenti, interessi e spese ammissibili, locali e attrezzature, degli utenti finali derivati in una posizione di netto da ricevere, recuperato attività, e altri crediti. Altre passività comprende, ratei passivi e altri debiti, delle passività per imposte differite, di minoranza, l'utente finale in un derivati posizione netta da pagare, e si riserva di legali, tasse, ristrutturazione, senza costituzione di riserve erogazione di prestiti impegni, e altre questione.

Imposte sul reddito

La società è soggetta all'imposta sul reddito delle disposizioni legislative degli Stati Uniti e degli Stati e i comuni e quelle degli stranieri giurisdizioni in cui la Società opera. Queste leggi fiscali sono complessi e soggetti a diverse interpretazioni dal contribuente e le autorità governative tassazione.

La società deve anche fare previsioni su quando in futuro alcune voci interesserà reddito imponibile nei vari fiscale giurisdizioni, nazionali ed esteri.

Citigroup è soggetta alle linee guida per il rischio e la leva di capitale rilasciati dal consiglio dei governatori della Federal Reserve (SLR). Queste linee guida sono utilizzati per la valutazione

di adeguatezza patrimoniale e comprendono il numero minimo richiesto indicato nella seguente tabella.

	Citigroup	Citibank
<i>Tier 1 Capital</i>	<i>89,226</i>	<i>81,952</i>
<i>Total Tier</i>	<i>134,121</i>	<i>121,613</i>
<i>Tier 1 Capital Ratio</i>	<i>0,0712</i>	<i>0,0898</i>
<i>Total Tier Ratio</i>	<i>10,7</i>	<i>13,33</i>
<i>Leverage Ratio</i>	<i>4,03</i>	<i>6,65</i>

Citibank ha capacità di accedere ai mercati dei capitali e di altre fonti di fondi all'ingrosso; ma il costo di questi fondi è fortemente dipendente dalle sue valutazioni di rating di credito. La tabella qui di seguito indica gli attuali voti. Il 15 gennaio 2008, Standard & Poor's ha abbassato la valutazione dei rating a breve periodo da "AA" a "AA-" e quelli a lungo termine da "AA +" a "AA". Standard & Poor's ha cambiato le prospettive sul rating "e rimosso il" CreditWatch con implicazioni negative". Il 13 dicembre 2007, Moody's Investors Service ha abbassato la valutazione dei rating dei debiti senior da "Aa2" a "Aa3" e quelli a lungo termine da "AAA" a "AA1". Il 5 novembre 2007, Moody's ha retrocesso ulteriormente il rating del debito senior da AA1 a Aa2 "e cambiato la prospettiva voti "da stabile a negativo".

	Citibank	
	<i>Long debt</i>	<i>Short term</i>
Moody's Investor Service	<i>Aa2</i>	<i>Aa3</i>
Standard & Poor's	<i>AA</i>	<i>AA-</i>

CITIBANK ED I SUBPRIME

Dai dati di bilancio 2007 non è possibile isolare per quantificare e qualificare la reale esposizione di Citibank N.A. al problema dei subprime perché per aggirare i controlli della FED sulle holding bancarie Citigroup ha scelto di sostituire Citibank con CitiFinancial, una sussidiaria interamente controllata che poteva operare in base a leggi e norme del tutto differenti.

CitiFinancial ha emesso ipoteche indipendentemente da Citibank. Le organizzazioni dei consumatori accusarono CitiFinancial di essersi specializzata in "prestiti predatori": venditori e operatori ipotecari poco scrupolosi allettavano con finanziamenti famiglie o persone del tutto incapaci di capire e gestire i rischi. E il modo di agire di Citigroup era quello tipico della maggior parte delle grandi banche.

Considerando esclusivamente i dati di bilancio per l'intera Citigroup, la banca d'investimento ha riportato, nei dati di bilancio del quarto trimestre del 2007, una perdita di 9,83 miliardi di dollari riducendo di 1,99 dollari ad azione, ben al di sotto delle stime degli analisti che erano per un passivo di 1,03 dollari.

Alla vigilia della presentazione dei risultati di bilancio per il quarto trimestre 2007, la principale banca americana sta anche considerando un drastico taglio del dividendo² nella misura del 41 per cento e la raccolta di 15 miliardi di dollari da investitori soprattutto stranieri.

I risultati includono svalutazioni *subprime* per 18,1 miliardi di dollari - le indiscrezioni dei giorni scorsi avevano parlato addirittura di 24 miliardi - e maggiori costi per l'ottenimento del credito pari a 4,1 miliardi di dollari. Il giro d'affari è precipitato a 7,22 miliardi di dollari contro i 23,83 di un anno fa. Anche questo dato è ben al di sotto delle stime che erano di 10,64 miliardi.

Di fronte ad un passivo a dir poco pesante, per rinsaldare la propria posizione finanziaria prima di rendere pubblici i dati, il gruppo guidato da Vikram Pandit ha raccolto nuovi mezzi per 12,5 miliardi di dollari. I capitali arrivano principalmente da alcuni fondi dell'Asia e del Medio Oriente, fra questi il Governo di Singapore che ha acquistato azioni convertibili per 6,88 miliardi di dollari. Fra gli altri investitori vi sono Capital Research Global Investors, la Kuwait Investment Authority, la New Jersey Division of Investment, il principe Al Waleed bin Talal,

² Negli ultimi due mesi il gruppo ha ridotto il dividendo da 54 a 32 centesimi ad azione e reso noto che continuerà a vendere gli *asset non core*.

già ora il primo azionista di Citigroup e Sanford Weill. Citigroup collocherà inoltre sul mercato azioni convertibili per complessivi 2 miliardi di dollari.

Per questo, con i dati del 31 dicembre 2007 è possibile affermare che l'esposizione netta diretta del gruppo risultata pari a di 37.3 miliardi di dollari così costituiti:

- 29,3 miliardi per il comparto *Securities & Banking* in tranches "super" senior (ovvero di "ABS collaterali senior")
- 8 miliardi per gli altri comparti di business

Citigroup ha utilizzato una metodologia su "3 livelli" per stimare correttamente la propria esposizione al fenomeno, individuando le stime al *fair value*. Nel primo livello, utilizzato nel secondo e terzo trimestre 2007, l'analisi si concentra sulla stima dei cash flow, ma durante l'ultimo trimestre del 2007 la metodologia è stata rivista parzialmente per considerare anche gli sfavorevoli andamenti di mercato.

Le variabili considerate nella stima sono state: cambiamento dei prezzi degli immobili ad uso domestico, tassi d'interesse e caratteristiche del mutuatario come età, score creditizio, stato della documentazione presentata, ratios di valutazione del prestito (loan to value, LTV) per stimare i cash flow futuri.

Il risultato complessivo è stato analizzato in termini di concentrazione territoriale e di livelli complessivi d'esposizione.

Citibank è la banca più esposta del sistema finanziario americano al problema dei *Ninja Loans*, i prestiti cosiddetti subprime (*Ninja* è l'acronimo di «*No Income, No Job or Assets*» sintetica descrizione dei soggetti meno affidabili).

Ora che non c'era più l'ostacolo del Glass-Steagall Act, le banche potevano creare una miriade di strutture individuali interamente possedute per gestire il boom delle ipoteche immobiliari. Il gigante in questa attività era Citigroup, il più grande gruppo bancario statunitense, con titoli per oltre 2400 miliardi di dollari.

Citigroup includeva Travelers Insurance (un assicuratore sottoposto a norme statali), la vecchia Citibank (una grande banca commerciale per privati), Smith Barney. una banca d'investimenti, CitiFinancial (un aggressivo finanziatore di *subprime* e, secondo numerosi rapporti di associazioni dei consumatori, uno dei più aggressivi predatori che spingeva all'acquisto di ipoteche subprime richiedenti spesso ignari o insolventi, e non di rado dei

sobborghi ispanici o neri più poveri), Universal Financial Corp. (una dei più importanti emittenti di carte di credito del paese, che aveva usato la cosiddetta "legge dei grandi numeri" per ampliare la sua base di clienti con rischiosi crediti sempre più fantasiosi).

CITIBANK, LE NOSTRE CONCLUSIONI

... sull'efficienza

Il processo con cui Citibank N.A. intende migliorare il proprio assetto organizzativo passano attraverso 5 punti fondamentali, già inseriti nel piano strategico ordito dalla holding Citigroup Inc.

- Eliminazione di alcuni livelli di management e migliorare la produttività dei rimanenti dirigenti.
- Consolidare alcune funzioni di back-office, middle-office e corporate.
- Aumentare l'uso di servizi condivisi.
- Espandere (o centralizzare) alcune procure e responsabilità.
- Continuare il processo di razionalizzazione delle spese per il comparto IT.

L'implementazione di queste iniziative per la ristrutturazione è iniziata dalla base della ridondanza di alcune risorse e capitali. Nel 2007, la sola ristrutturazione ha consentito di risparmiare circa 3600 milioni di dollari, eliminando circa 17.900 dipendenti dell'intero gruppo.

... sui punti di forza

La banca non spinge solo sulla qualità e sulla quantità del prodotto / servizio quanto sulla qualità dell'ambiente operativo. Il filone scelto da Citigroup in Italia è una delle priorità principali di *Citigroup Foundation* - la Fondazione che finanzia molti progetti a livello globale. Inoltre i dipendenti hanno segnalato interesse in quest'area tramite un'indagine realizzata da Citigroup in aprile 2002, prima di avviare il volontariato d'impresa in Italia. Il programma italiano di impegno sociale è stato poi affinato nel tempo grazie anche ad un continuo confronto con le principali associazioni imprenditoriali e del no profit.

Gli obiettivi del “Community Program” sono: migliorare le comunità in cui i dipendenti italiani operano; migliorare la cultura aziendale di Citigroup in Italia abbracciando in modo concreto e coinvolgente la *corporate citizenship*; accompagnare la leadership di business con un analogo impegno in campo sociale (attraverso il coinvolgimento dell'azienda e dei propri dipendenti).

Innovativa è la decisione di Citigroup di integrare ove possibile i finanziamenti donando tempo dei dipendenti durante l'orario di lavoro. In molti paesi il volontariato d'impresa è una prassi consolidata, ma in Italia è una novità.

I riscontri testimoniano l'efficacia: Citigroup crede che il coinvolgimento diretto dei dipendenti aumenti sensibilmente l'incisività dei progetti. I risultati ne danno conferma. Il 100% delle scuole coinvolte nel pilota Junior Achievement, ad esempio, si è ricandidato per il programma e ha confermato l'importanza del ruolo del volontario d'impresa che entra in classe. Anche i dipendenti giudicano positivamente l'esperienza.

Le iniziative sono replicabili a condizione di un alto contenuto innovativo del programma: gli interventi sono programmati per essere replicabili nel tempo sia da Citigroup sia da altre aziende, al fine di aumentare progressivamente il beneficio per la comunità.

... sugli obiettivi futuri a breve termine

L'obiettivo diventa ora quello di riportare in attivo il colosso malato e delineare le strategie del futuro: il *return on equity*, una misura chiave dell'efficacia con cui la banca reinveste gli utili crollata al 3% l'anno scorso, dovrà tornare tra il 18% e il 20 per cento. Le entrate dovranno crescere al passo del nove per cento e i profitti annuali superare i venti miliardi.