



即時發佈

花旗集團 ( 紐約證交所買賣股份代號 : C )

2019 年 7 月 15 日

## 花旗集團來自亞太區貿易走廊之客戶業務遞增

*供應鏈轉移至東盟區帶動集團收入增加*

**香港** – 花旗集團於亞洲區內貿易走廊的客戶增長強勁，帶動集團上半年亞洲區相關業務的收入上升 18%。

花旗集團的客戶增長來自亞太區各主要貿易走廊，集團已投放更多資源於該等地區，以利增長。關鍵貿易走廊包括韓國至東盟、韓國至中國、韓國至印度、日本至東盟、日本至中國及中國至東盟。2019 年上半年錄得最大收入增幅的貿易走廊為韓國至東盟 (年初之今收入按年上升 76%)、中國至東盟(年初之今收入按年上升 28%)、日本至東盟(年初之今收入按年上升 18%)。

花旗集團亞太區企業銀行部主管 **Gerry Keefe** 表示：「亞洲區內貿易佔全球貿易比例日增，我們預期，隨東盟等區內貿易走廊繼續擴展，上述比例將持續騰升。」

花旗集團因應貿易流向轉變，近年制訂策略，把握上述貿易走廊沿路的持續增長，成效正在浮現。

花旗集團於 2017 年及 2018 年開設了更多亞洲服務處(Asia desk)，協助客戶在這些貿易走廊拓展新的業務領域和市場。集團現時有逾 20 個亞洲服務處在運作，包括 11 個中國服務處 (China desk)，而日本服務處 (Japan desk) 則遍布泰國、新加坡、越南、印度，在中國亦設有兩個。

**Gerry** 表示：「花旗集團完善的網絡和產品優勢，有助客戶紓緩風險，並在這種環境下茁壯成長。」

花旗集團在上述貿易走廊為客戶提供的服務包括集資、併購、貿易融資、現金管理及外匯對沖，而客戶包括亞洲龍頭企業及新興企業，亦有財富 500 強企業，佔區內該類客戶九成。

Gerry 表示：「我們為多家亞洲龍頭企業及大型跨國公司提供銀行服務，於各地的分行為客戶提供全球支援。我們有全球網絡，兼具深入各地市場的專業經驗，能在此不斷轉變的市況下，為客戶出謀獻策，籌劃日後可如何整理業務、供應鏈，以切合所需。」

###

### 關於花旗集團

花旗集團為一間世界級之銀行，服務全球超過 160 多個國家及地區約 2 億名客戶。花旗集團為消費者、企業、政府及機構 提供一系列多元化之金融產品及服務，包括零售銀行及信貸、企業及投資銀行、證券經紀、金融交易服務及財富管理等。

有關花旗集團其他資料，請瀏覽網站 [www.citigroup.com](http://www.citigroup.com) | Twitter : @Citi | YouTube : [www.youtube.com/citi](http://www.youtube.com/citi) | 網誌 : <http://blog.citigroup.com> | Facebook : [www.facebook.com/citi](http://www.facebook.com/citi) | LinkedIn: [www.linkedin.com/company/citi](http://www.linkedin.com/company/citi)