

Titelseite

«Es geht auch darum, wie wir innerhalb des Unternehmens miteinander umgehen.»
Was «You & Us» für Shenae Smith bedeutet, die in New Jersey bei uns arbeitet.

Inhalt

2 Aktionärsbrief

4 «You & Us» erleben

- 6 Führend und doch kundennah
- 12 Mehr als nur ein Job
- 16 Den Kunden verstehen
- 22 Teil des Ganzen

26 Jahresergebnis 2005

- 26 Das Jahr im Überblick
- 28 Corporate Governance
- 34 Kennzahlen UBS
- 36 Konzernergebnis
- 40 Kennzahlen zur Leistungsmessung
- 42 Ergebnis Finanzdienstleistungsgeschäft
- 44 Global Wealth Management & Business Banking
- 46 Global Asset Management
- 48 Investment Bank
- 50 Industriebeteiligungen

- 51 Informationsportfolio

- 52 Kontaktadressen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Der Erfolg eines Finanzdienstleisters hängt vom Know-how und Können seiner Mitarbeiter ab. Darum steht der Jahresbericht unseres Rekordjahres 2005 im Zeichen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, wie wir arbeiten, und erhalten einen Eindruck von der Grundhaltung und dem Engagement der Menschen, die hinter UBS stehen.

2005 war für unsere Branche ein hervorragendes Jahr. Das ausgezeichnete Ergebnis von UBS beruht nicht allein auf den positiven Entwicklungen an den Finanzmärkten. Vielmehr zeigt sich darin auch die nachhaltige Ertragskraft unserer Bank. Im Berichtsjahr vollzogen wir mehrere wichtige Schritte. Wir führten das US-, das Schweizer und das internationale Wealth-Management-Geschäft sowie das schweizerische Privat- und Firmenkundengeschäft in der Unternehmensgruppe Global Wealth Management & Business Banking zusammen. Im letzten Sommer gaben wir zudem unsere Pläne zur Lancierung von Dillon Read Capital Management bekannt. Mit dieser neuen Einheit reagieren wir auf die steigende Nachfrage unserer Kunden nach langfristigen alternativen Anlagemöglichkeiten. In China haben wir wichtige strategische Meilensteine erreicht: Wir vereinbarten mit der Bank of China, gemeinsam chinesische Investment-Banking- und Wertschriftenprodukte zu entwickeln, und erhielten vom chinesischen State Council die Bewilligung, zusammen mit der SASAC Peking (State-owned Assets Supervision and Administration Commission) und der International Finance Corporation (IFC) die Beijing Securities zu restrukturieren.

Gleichzeitig unterzeichneten wir Verträge zum Verkauf unserer 55,6%-Beteiligung an Motor-Columbus an ein

Schweizer Konsortium. Der auf 1,3 Milliarden Franken festgelegte Verkaufspreis wird bei Abschluss einen Gewinn von schätzungsweise 350 Millionen Franken einbringen. Im Dezember schlossen wir zudem den Verkauf von Private Banks & GAM an Julius Bär ab, aus dem ein Nettogewinn von 3705 Millionen Franken resultierte.

Das den UBS-Aktionären zurechenbare Ergebnis im Finanzdienstleistungsgeschäft lag 2005 bei 9442 Millionen Franken. Dies entspricht einer Zunahme von 18% (vor Goodwill) gegenüber dem Vorjahr. Rechnet man das operative Ergebnis und den Verkaufserlös von Private Banks & GAM sowie den Beitrag aus Industriebeteiligungen hinzu, so belief sich das den UBS-Aktionären zurechenbare Konzernergebnis auf 14 029 Millionen Franken.

Sämtliche Kernbereiche unseres Finanzdienstleistungsgeschäfts konnten ihre Performance 2005 verbessern. Besonders erfolgreich waren die Wealth- und Asset-Management-Einheiten: Der Neugeldzufluss (ohne Private Banks & GAM) betrug 148 Milliarden Franken. Zusammen mit den anziehenden Märkten führte dies 2005 zu einem Anstieg der verwalteten Vermögen um 25%, was sich wiederum positiv auf die vermögensabhängigen Erträge auswirkte. Mit der Beratung von Firmen- und institutionellen Kunden erwirtschafteten wir ebenfalls einen Rekordertrag. Dies reflektiert das lebhaftes Geschehen auf den Kapitalmärkten im Berichtsjahr. Die Investment Bank hat ihre Position als bevorzugter Partner vieler bedeutender Unternehmen und institutioneller Anleger weiter gefestigt. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte sorgte die erfreuliche Marktentwicklung für steigende Handelserträge. Positiv schlug über-

dies zu Buche, dass wir auch 2005 Wertberichtigungen für Kreditrisiken auflösen konnten. Gleichzeitig konnten die Kosten unter Kontrolle gehalten werden – sie stiegen insgesamt weniger stark an, als dies die Erträge taten. Das Aufwand-Ertrags-Verhältnis des Finanzdienstleistungsgeschäfts belief sich Ende 2005 auf 70,1% und verbesserte sich vor Goodwill-Abschreibungen gegenüber dem Vorjahresniveau um 1,3 Prozentpunkte. Wir achteten weiterhin auf eine disziplinierte Kapitalbewirtschaftung: 2005 erzielten wir eine hohe Eigenkapitalrendite von 27,6% und steigerten das Ergebnis pro Aktie gegenüber 2004 um 22%.

Priorität beim Einsatz von Kapital hat nach wie vor unser Wachstum. Wir wollen in erster Linie wachsen, sei es durch Investitionen in unsere Mitarbeiter, Teams und strategischen Projekte oder durch Ergänzungsakquisitionen. Danach wollen wir nicht benötigtes Kapital weiterhin an Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, ausschütten – sowohl über Dividenden als auch über Aktienrückkäufe. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Auszahlung von insgesamt 3.80 Franken pro Aktie vorschlagen. In diesem Betrag enthalten sind eine reguläre Dividende von 3.20 Franken (+7% gegenüber dem Vorjahr) und eine einmalige Nennwertrückzahlung von 0.60 Franken pro Aktie, mit der Aktionäre am Gewinn aus dem Verkauf von Private Banks & GAM teilhaben werden.

Wir beurteilen die Aussichten von UBS optimistisch – für 2006 und darüber hinaus. Es erfüllt uns mit grossem Stolz, dass wir bei den jüngst verliehenen «Best of European Business Awards» der *Financial Times* sowohl in der Finanzindustrie als auch in der Gesamttrangliste den ersten Rang belegten. UBS überzeugte die Jury

gemäss der Zeitung mit ihrem starken Neugeldzuwachs, ihrer Wertorientierung – einschliesslich der Aktienrückkaufprogramme – sowie ihrer Gesamtstrategie. Diese Auszeichnungen sehen wir als Anerkennung der starken Wettbewerbsposition und des Wachstums von UBS in jenen Bereichen, wo wir bewusst Schwerpunkte setzen. Dazu zählen das europäische Wealth-Management-Geschäft, alternative Anlageinstrumente, das Investment Banking, Prime Brokerage und alle Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum. Diese Geschäftsfelder entwickeln sich zu wichtigen Ertragsquellen und werden uns weitere Chancen für strategische Investitionen eröffnen. Dies wird UBS dabei helfen, nachhaltig zu wachsen und auch

in Zukunft für Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre attraktiv zu bleiben.

21. März 2006



Marcel Ospel
Präsident des Verwaltungsrates



Peter Wuffli
Präsident der Konzernleitung
und Chief Executive Officer



«You & Us» erleben

Unser Slogan «You & Us» ist weltweit sehr präsent – ob im Fernsehen, in den Printmedien oder auf dem Internet. Und er bleibt im Gedächtnis haften. Denn es handelt sich nicht einfach um einen Werbespruch. «You & Us» drückt aus, wie wir arbeiten und woran wir glauben.

Deshalb haben wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefragt, wie sie «You & Us» interpretieren – ganz persönlich. Schliesslich erhält der Slogan erst durch sie überhaupt eine Bedeutung. Die Antworten finden Sie im vorliegenden Jahresbericht. Sie verleihen «You & Us» noch mehr Gewicht und gewähren einen vertieften Einblick in das Unternehmen UBS.

Führend und doch kundennah

«Der Kunde zeigte sich sehr beeindruckt.»

Wenn Kunden eine UBS-Geschäftsstelle betreten, nehmen sie meist nur eine von vielen Facetten der Bank wahr – in der Regel das bekannte Gesicht ihres Kundenberaters. Die Marke UBS steht jedoch für eines der grössten und stärksten Finanzinstitute der Welt mit einem riesigen Produkt- und Dienstleistungsangebot.

Bei UBS geht es indes um mehr als Grösse – nämlich darum, alle einzelnen Teile zu einem reibungslos funktionierenden Ganzen zusammenzufügen. Genau darin liegt der Kern des integrierten Geschäftsmodells. Mit dem «One Firm»-Ansatz sollen die konzernweiten Ressourcen jeden Tag für jeden Kunden nutzbar gemacht werden. Dieser Ansatz macht UBS zu einem mächtigen Verbündeten, wie ihre über 69 500 Mitarbeiter bestätigen können.

Einer davon ist Roland Jossi, der als Desk Head im Wealth Management in Hongkong arbeitet. Der gebürtige Schweizer lebt seit mehr als 15 Jahren in Asien und hat täglich mit Privatkunden zu tun, deren Bedürfnisse sehr spezifisch und oftmals komplex sind.

«Wir waren mit einem amerikanischen Staatsbürger in Kontakt», erzählt Roland Jossi, «der in Asien ein sehr erfolgreiches Unternehmen besass und bestimmte Finanzdienste in den USA benötigte. Es gelang uns, für ihn in New York ein Treffen mit unseren Kollegen von Global Asset Management zu arrangieren, die eigens für die Präsentation kurzfristig aus Chicago anreisten. Der Kunde zeigte sich sehr beeindruckt und führt nun auch Gespräche mit der Investment Bank in Asien über einen möglichen Börsengang.»

Für Robert Beighton, Mitglied des Real-Estate-Teams von Global Asset Management in Grossbritannien, ist es auch eine Frage von Geben und Nehmen. «Bei Kundentreffen wird einerseits über Produkte des gesamten Unternehmens diskutiert. Für mich als Immobilienspezialist bringt das andererseits viel Beratungs- und Unterstützungsarbeit für andere Teile der Bank mit sich, wenn diese für ihre Kunden Immobilientransaktionen strukturieren möchten.»

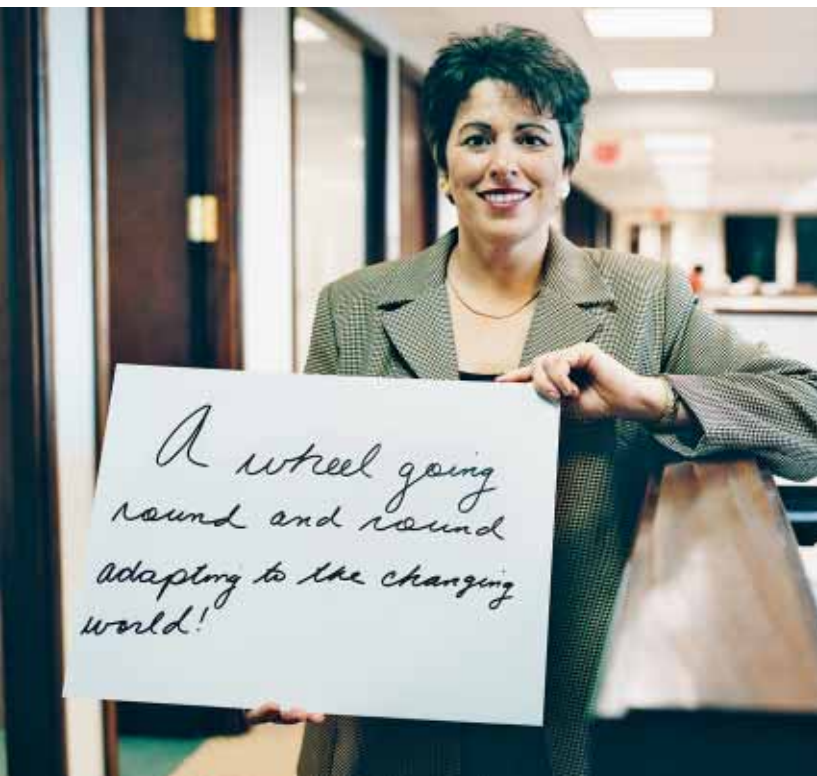
Links Roland Jossi, Hongkong
«Zusammen können wir viel bewegen.»

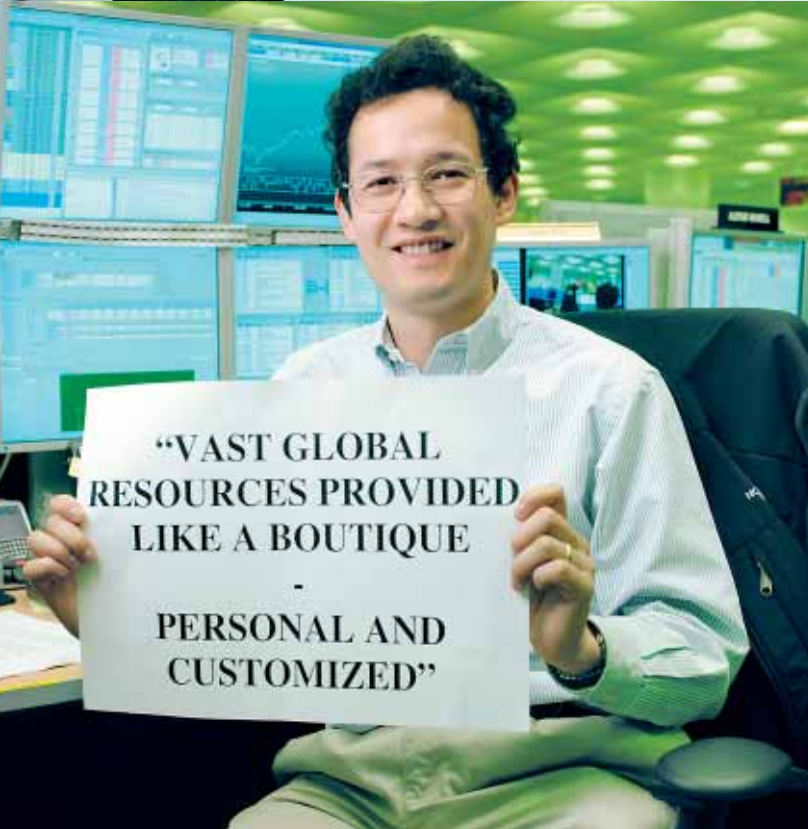
Rechts Lili Marlene Trudeau,
Providence (Rhode Island, USA)
«Ein Rad, das sich ständig dreht und dem Wandel der Zeit anpasst.»

«One Firm» – das integrierte Geschäftsmodell

Wir sind fest davon überzeugt, dass wir mit unserem integrierten Geschäftsmodell einen Mehrwert erzielen, der höher liegt als die Summe sämtlicher Erfolgsbeiträge aus isoliert agierenden Einheiten. Denn wenn sich neue Geschäftschancen eröffnen, sind künstliche Trennlinien zwischen Unternehmensgruppen ohne Belang. Unsere Kunden sollen auf die gesamte Dienstleistungspalette der Bank zugreifen können – unabhängig von Ort und Zeit, unabhängig von den Teams, die an einzelnen Lösungen mitarbeiten. Dieser Ansatz erleichtert die Vermittlung von Kunden zwischen unterschiedlichen Bereichen und fördert den Austausch von Produkten und Vertriebsdienstleistungen. Dies hilft uns, zusätzliche Ertragsquellen zu erschliessen.

Ein Beispiel ist das Jointventure unserer Wealth-Management- und Asset-Management-Einheiten, das sich auf äusserst vermögende Privatkunden spezialisiert hat, die oft ähnliche Bedürfnisse aufweisen wie institutionelle Kunden. Nach den Marktturbulenzen in der jüngeren Vergangenheit stieg das Interesse dieser Kunden an Produkten, mit denen sich gleichzeitig das Kapital erhalten und eine solide Rendite zu marktüblichen Preisen erzielen lässt. Unser Asset Management begann daher mit der Entwicklung spezifischer Produkte, wie zum Beispiel des Absolute Return Bond Fund, für dieses Kundensegment. Dank solchen massgeschneiderten Angeboten und indem wir die Family Offices der Kunden mit unseren Anlagespezialisten zusammenbrachten, konnten wir bedeutende zusätzliche Kundengelder gewinnen.





Oben Victor M. Barrionuevo, Houston
«Aus unkonventionellen Ideen entstehen neue Lösungen für unsere Kunden.»

Unten Arno Pilz, London
«Umfassende globale Ressourcen in der Atmosphäre einer Boutique anbieten: persönlich und massgeschneidert.»

Oben Robert W. Beighton, London
«Ein Fenster, das uns als einzelne Mitarbeiter und als globales Unternehmen präsentiert.»

Unten Clíodhna M. G. Tyrrell, London
«Gute Leistung bringt mehr Zufriedenheit – für Mitarbeiter und Kunden zugleich.»

«Bei der IT geht es primär um Zusammenarbeit und Kommunikation.»

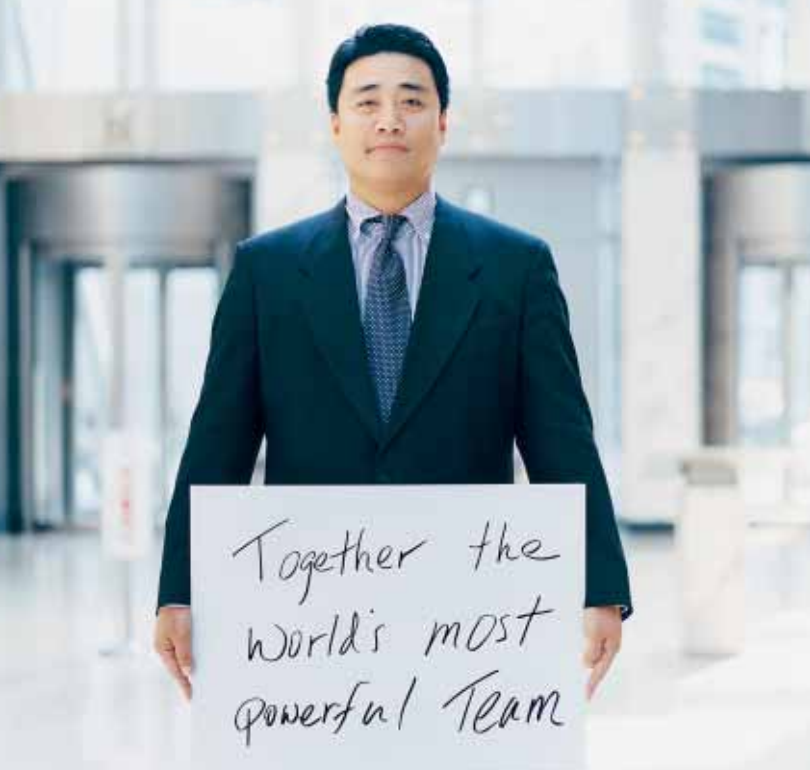
Der Austausch von Fachwissen ist für Clíodhna Tyrrell etwas Alltägliches. Sie ist in London als Projektleiterin für die UBS-Applikation «WIRE» zuständig. Diese ermöglicht Kunden sowie Mitarbeitern aus dem ganzen Unternehmen über das Equities Client Portal Onlinezugang zum Aktienresearch. Für Clíodhna Tyrrell liegt der wichtigste Beitrag der Informations-

technologie darin, verschiedene Teile der Organisation miteinander zu verknüpfen, sodass die Kunden vom gebündelten konzernweiten Know-how profitieren. «Bei der IT geht es primär um die Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen den einzelnen Unternehmensgruppen und Teams – darauf ist unsere gesamte Tätigkeit ausgerichtet.»

«Veränderungen gehören zum Leben, deshalb ist es am besten, sie als führendes Unternehmen mitzubestimmen.»

Für Lili Marlene Trudeau in den USA bedeutet das integrierte Geschäftsmodell ganz einfach, für die Kunden etwas mehr als nur das Nötige zu tun. Als Sachbearbeiterin in Rhode Island beantwortet sie in erster Linie Kundenanfragen und unterstützt Wealth-Management-Berater, die ausser Haus sind. Wenn sie dabei Möglichkeiten sieht, administrative oder operative Aufgaben effizienter zu lösen, so macht sie entsprechende Vorschläge – wie vor kurzem, als sie einem Grosskunden eine einfache-

re Methode für die Entgegennahme von Dividendenzahlungen empfahl. Das Wichtigste ist für sie, mit Veränderungen Schritt zu halten. «Tag für Tag zeigt es sich, dass wir uns weiterentwickeln und anpassen müssen, um in der Topliga mitzuspielen», meint Lili Marlene Trudeau. «Wenn wir nicht mit den Veränderungen wachsen und mitgehen, geraten wir ins Hintertreffen. Veränderungen gehören zum Leben, deshalb ist es am besten, sie als führendes Unternehmen mitzubestimmen.»



Links Gary Wai Bong Chan, Tokio
«Gemeinsam sind wir das stärkste Team der Welt.»

Rechts Nicole Hartman, Wien

«... und wir kümmern uns um alles.»

Veränderung ist auch für Faramarz Ganjizadeh in Zürich kein Fremdwort. Er ist für eine kürzlich aufgeschaltete Kundenhotline verantwortlich. Diese soll institutionellen Kunden des Bereichs «Securities-Backed Lending» weltweit Support bieten. Für Faramarz Ganjizadeh umfasst Support mehr als nur die Beantwortung von Fragen. «Hat ein Kunde produktbezogene oder sonstige Fragen und ist sich nicht sicher, wer bei UBS der richtige Ansprechpartner ist, gelangt er an uns, und wir kümmern uns um alles», erklärt er. Kann er einem Kunden auch ausserhalb seines Fachgebiets helfen, so freut ihn dies umso mehr. «Letztes Jahr hatte eine Gegenpartei der Investment Bank Schwierigkeiten, Wertschriften an UBS zu liefern», erzählt

er. «Es wurde diskutiert, ob wir dem Kunden die Wertschriften ausleihen könnten. So nahm ich Kontakt mit unserer Securities-Lending-Abteilung auf. Das Lieferproblem wurde gelöst, und die Transaktion ging über die Bühne.»

Nadja Good arbeitet im Controlling in Zürich. Gemeinsam mit ihren Kollegen ist sie dafür zuständig, von allen Unternehmensgruppen die Finanzergebnisse einzufordern, diese für die Managementrechnung zu analysieren und für die externe Berichterstattung vorzubereiten. Mit dem Konsolidierungs- und Reportingsystem von UBS kann Nadja Good Finanzdaten aus dem gesamten Konzern überwachen, sei es auf der höchsten und am stärksten



Links Nadja Good, Zürich

Rechts Faramarz Ganjizadeh, Zürich
«Über ein und denselben Ansprechpartner hat der Kunde Zugang zur gesamten Dienstleistungspalette einer führenden globalen Bank.»

konsolidierten Ebene oder heruntergebrochen auf das kleinste Detail. Ihre Aufgabe ist es, «die Zahlen und die mitgelieferten Erklärungen zu analysieren.» Auf diese Weise sichert sie den adäquaten Informationsstand des Managements und trägt dazu bei, UBS gegenüber Kunden und Investoren transparent zu machen. Das Ergebnis ihrer Arbeit ist in den Grafiken und Tabellen der vorliegenden Publikation zu sehen. Der «One Firm»-Ansatz bedeutet für sie, dass alle – jene an der Front genauso wie jene hinter den Kulissen – zum Wohl der Kunden zusammenarbeiten. In dieser Einstellung kommt einer der Kernwerte unseres Unternehmens zum Ausdruck, der dazu beiträgt, dass UBS führend ist und doch kundennah bleibt.

Mehr als nur ein Job

«Die Kunden sollen einfach wissen, dass wir für sie da sind.»

«You & Us» – für Martin Nideroest weit mehr als ein Werbeslogan. Bei UBS in Luzern betreut er mit seinen Kollegen Firmenkunden aus der Region. Diese Region wurde im Sommer 2005 von schweren Unwettern heimgesucht. Für viele Kunden bedeutete dies eine Katastrophe: die Produktion stand unter Wasser, der Strom fiel aus. Durch die Überschwemmungen wurden auch Transport- und Kommunikationswege arg in Mitleidenschaft gezogen oder vorübergehend völlig lahm gelegt. In dieser Situation stand nicht der langfristige Wiederaufbau im Vordergrund – gefordert war kurzfristige Soforthilfe für die Geschädigten. Statt einen Betrag an eine Hilfsorganisation zu spenden, fragten sich Nideroest und sein Team, was sie selber für die am stärksten betroffenen KMU-Kunden tun konnten, deren Mitarbeiter nur noch mit Aufräumarbeiten beschäftigt und von den Ereignissen auch auf persönlicher Ebene stark mitgenommen waren. «Mir wurde spontan bewusst, dass der Zahltagstermin vor der Tür stand und viele KMU-Mitarbeiter vergeblich auf ihr Geld warten würden, wenn wir uns nicht etwas einfallen liessen», erinnert sich Nideroest. So ging er zum Beispiel von sich aus auf den Finanzchef eines KMU mit 200 Mitarbeitern zu und bot ihm seine Hilfe an bei der fristgerechten Auszahlung der Löhne. Auch andere Betroffene wurden proaktiv kontaktiert. «Wir versetzten uns in die Lage unseres Kunden und auch seiner Beschäftigten. Wir sahen ein Problem voraus und boten dafür eine Lösung, noch bevor wir

überhaupt darum gebeten wurden», bringt es Nideroest auf den Punkt. Die Katastrophe als Geburtshelfer enger Kundenbeziehungen? Nideroest verneint: «Wir pflegten auch schon vor diesem Ereignis sehr enge persönliche Beziehungen mit den KMUs. Es ging nicht darum, uns selbst oder UBS als Retter in der Not in Szene zu setzen. Vielmehr wollten wir dem Kunden zeigen, dass wir für ihn da sind – in guten wie in schlechten Zeiten.» Dies erforderte einiges an Improvisation und Teamwork seitens UBS. Die Initiative ergreifen war nur der Anfang, dann aber musste auch die Umsetzung von A bis Z klappen. Der Teufel steckte dabei im Detail. Die technische Infrastruktur des Kunden war dermassen beschädigt, dass eine normale Auftragsabwicklung via e-banking nicht mehr möglich war. Es gelang, die benötigten Daten auf Diskette abzuspeichern. Als Nideroest diese entgegennahm, wurde ihm bewusst, dass es in seiner Geschäftsstelle kaum mehr PCs mit Diskettenlaufwerk gab. «Mit Hilfe meiner Kollegen aus den Bereichen IT und Electronic Banking konnten die Daten schliesslich doch noch eingelesen, die Zahlungen ordnungsgemäss autorisiert und den Konten der Begünstigten gutgeschrieben werden – als wäre nichts geschehen.» Dieses vorausschauende Entgegenkommen wurde vom Kunden und von dessen Mitarbeitern sehr geschätzt. Und Konkurrenten von UBS haben es seither noch schwerer. Solidarität im Krisenfall trägt so zur nachhaltigen Festigung einer Kundenbeziehung bei und schafft eine günstige Ausgangs-

lage für Folgegeschäfte. «UBS ist keine karitative Organisation», schränkt Nideroest ein. «Am schönsten ist es, wenn wir mit einem Kunden gemeinsam wachsen können.»

Einer anderen Form der Nachhaltigkeit sieht sich Franziska Reich von Ins verpflichtet. Sie ist Kommunikationsleiterin der UBS Optimus Foundation, die den Kunden eine breite Palette von Möglichkeiten bietet, sich humanitär zu engagieren. Es entspricht einem erwiesenen Bedürfnis vieler Kunden, Gutes zu tun. Welche Motive verbergen sich dahinter? «Man kann lange darüber spekulieren, was die Leute zu altruistischem Verhalten treibt. Grundsätzlich bin ich überzeugt, dass mehr Menschen solidarisch handeln, als wir gemeinhin annehmen – und ich sehe dies in meiner täglichen Arbeit bestätigt.» Die ausgebildete Sozialpsychologin war vorher im Wealth Management Switzerland tätig. «Ich habe immer gewusst, dass ich zur UBS Optimus Foundation wechsle, wenn sich die Gelegenheit dazu ergibt», erinnert sie sich. Der Traum ist wahr geworden: «Man erhält Einblick in faszinierende Projekte, hat Kontakt zu Menschen aus verschiedensten Kulturen und sozialen Schichten – und erst noch die Möglichkeit, denjenigen zu helfen, die auf der Schattenseite stehen. Dafür war ich auch bereit, auf gewisse kurzfristige Karriereperspektiven zu verzichten.» Gerade ist Franziska Reich von Ins aus Polen zurückgekehrt, wo sie in Warschau ein Kinderschutzprojekt besucht hat. «Es ist sehr eindrücklich, wenn man mit den Leuten vor Ort spricht und sieht, wie sie



A commitment to
the community in
which we operate



Die Bedürfnisse unserer
Kunden zu antizipieren und mit
unseren Dienstleistungen Mehrwert
und Nutzen für sie zu
schaffen!

Oben Grant Chamberlain, London
«Sich für die Gesellschaft engagieren, in der
wir als Unternehmen tätig sind.»

Unten Martin Nideroest, Luzern

«Für uns ist wesentlich, dass unsere Unterstützung langfristig angelegt ist.»

sich für die Kinder engagieren und wie viel auch mit bescheidenen Mitteln erreicht werden kann.» In diesem Fall handelte es sich um Opfer von sexueller Gewalt; ein Verbrechen, das leider weltweit noch viel zu oft vorkommt. Die UBS Optimus Foundation unterstützt bestehende Projekte, die Kindern den Zugang zu medizinischer Versorgung und Ausbildung gewährleisten und sie vor Gewalt schützen. Sämtliche Projekte werden nach strengsten Selektionskriterien ausgewählt und regelmässig überprüft. Eine Schwerpunktregion bildet das südliche Afrika, weil dort die Not am grössten ist. «Zudem fokussieren wir auf die Förderung von Mädchen, denn schulisch ausgebildete Frauen achten vermehrt auf die

Gesundheit ihrer Kinder und sind dafür besorgt, dass sie die Schule besuchen. Und das wiederum kommt der nächsten Generation zugute.» Im medizinischen Bereich werden innovative Projekte zur Bekämpfung von Tropenkrankheiten, die weltweit Millionen von Todesopfern fordern, unterstützt. «Wichtig ist uns, dass die Hilfe nachhaltig wirkt und letztlich immer eine Hilfe zur Selbsthilfe darstellt», betont Franziska Reich von Ins.

Spenden sind indes nicht die einzige Form von Solidarität mit dem Gemeinwesen. Ein anderes Beispiel ist Freiwilligenarbeit, wie der in Chicago bei Global Asset Management tätige Grant Chamberlain zu berich-

ten weiss. Zurzeit weilt er im Rahmen eines internationalen Austauschprogramms in London – für ihn als UBS-Mitarbeiter eine neue und höchst willkommene Interpretation von «You & Us». Besonders schätzt er die Tatsache, dass ihm UBS die Möglichkeit bietet, mehr zu tun als nur seinen Job. So nimmt er beispielsweise an einem Programm teil, das Kindern mit Leseschwäche dabei hilft, ihr Können zu verbessern. «Zweimal pro Monat fahren wir in der Mittagspause zu einer lokalen Schule. Dort kümmern wir uns um Kinder, denen die Eltern kaum je etwas vorgelesen haben und die deshalb selbst unter Leseschwäche leiden.» Grant Chamberlain ist von dieser Idee begeistert: «Weil man sich immer um

Links Shannon Anne Turnbull, Sydney
«Es macht uns als Individuen verantwortlich.»

Rechts Franziska Reich von Ins, Zürich



dasselbe Kind kümmert, lernt man es immer besser kennen und kann seine Fortschritte miterleben. Das ist eine fantastische Erfahrung.» Lobenswert findet er auch, dass UBS den Kindern ihrer Mitarbeiter bei der Finanzierung von Studienplätzen unter die Arme greift – dies kommt einerseits den Begünstigten direkt zugute und dient andererseits indirekt auch der Gesellschaft, in der wir leben. Dass sich UBS schon allein aufgrund von Marktanteilen als Teil dieser Gesellschaft versteht, hat Grant Chamberlain bei einem kürzlichen Abstecher nach Zürich erlebt. «Wo immer man hingeht – an jeder Ecke trifft man auf ein Gebäude oder wenigstens ein Werbeplakat von UBS.»

Links Renzo J. J. Andreani, Zürich

Rechts Daniel Lopez, Guaynabo (Puerto Rico)
«Nicht Worte zählen, sondern Taten.»

Freiwilligeneinsätze bei UBS

Immer mehr UBS-Mitarbeiter engagieren sich in gemeinnützigen Projekten. Allein in den USA stieg die Zahl der Freiwilligeneinsätze 2005 um 140%. Der Schwerpunkt lag dabei auf Bildung sowie wirtschaftlicher und sozialer Erneuerung. Besonders beliebt ist beispielsweise das Mentoring-Programm zur Leseförderung auf Grundschulstufe. Daran beteiligen sich über 330 UBS-Mitarbeiter in Bangkok, London, Chicago, Los Angeles, New York und anderen Städten. Die Bandbreite der Freiwilligeneinsätze ist enorm – sie reicht von Malerarbeiten in einer Obdachlosenunterkunft in Sydney bis zur Wiedereingliederung von behinderten Menschen in Singapur. Rund 100 UBS-Mitarbeiter halfen ausserdem nach dem Tsunami beim Wiederaufbau in Khao Lak, etwa 150 Kilometer nördlich von Phuket. In der Schweiz lancierten wir im Dezember 2005 ein neues Volunteering-Programm mit 41 Freiwilligen, die an fünf Pilotprojekten teilnehmen.





Den Kunden verstehen

«Ich fragte ihn nach dem Grund.»

Roland Köppel erzählt von einem Kunden, der Goldmünzen kaufen wollte. «Ich fragte ihn warum», berichtet Köppel, Kundenberater in Buchs. «Solche Münzen werden in der Schweiz gerne verschenkt – zu besonderen Anlässen, im privaten Kreis oder von Unternehmen an ihre Mitarbeiter. Oder sie werden gesammelt. Der Kunde interessierte sich aber für Gold als Geldanlage. Er habe die Entwicklung des Goldpreises angeschaut und habe das Gefühl, dieser werde steigen.» Die Anfrage kam zu einem Zeitpunkt, als sich unsichere politische und wirtschaftliche Entwicklungen abzeichneten – also einer Zeit, in der der Wunsch nach einer «harten» Anlage mit konstanter Werterhaltung wie etwa Gold durchaus nachvollziehbar war. «Es gab auch Risiken oder Gründe, die dagegen sprachen: beispielsweise generiert ein Vermögen, das nur in Gold investiert wird, keine Zinsen», erzählt Köppel. «Aber im Gespräch wurde klar, dass der Kunde sich das genau überlegt hatte. Deswegen schlug ich ihm vor, statt Münzen Barren zu kaufen, bei denen der Spread, also die Differenz zwischen

Kauf- und Verkaufspreis, tiefer ist.» Seine Hausbank hingegen hatte ihm einfach nur abgeraten, Goldmünzen zu kaufen. Der Kunde fühlte sich von Roland Köppel ernst genommen – und wechselte mit seinem gesamten Vermögen zu UBS. Was sagt der Berater selbst dazu? «Wir haben uns sicherlich persönlich gut verstanden, und mit dem Goldpreis hatte er Recht – er ist gestiegen. Viel wichtiger war aber, dass ich ihm zugehört und verstanden habe, was er wollte und warum – ohne dabei voreingenommen zu sein.» Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die täglich im Kontakt mit Kunden sind, wissen, worauf es ankommt – zuhören. Diese Fähigkeit steht bei UBS deshalb hoch im Kurs – als erster Schritt im vierstufigen Beratungsansatz.

Den Kunden verstehen bedeutet oft mehr, als nur die Bedürfnislage in Bezug auf Bankdienstleistungen zu kennen. Dino Rinaldi leitet seit einigen Jahren ein Beraterteam in Singapur, das in der Vermögensverwaltung für nicht asiatische Kunden in Asien tätig ist. Als Teamleiter ist er an vor-



Links Brian Aoaeh, Stamford
(Connecticut, USA)

«Sich in die Lage des Kunden versetzen – nur so findet man heraus, was ihn beschäftigt.»

Mitte Marie Helsmoortel, Paris

«Mein Einfühlungsvermögen ist genauso wichtig wie meine Finanzkompetenz.»

Rechts Chen Camilla, Hongkong

«Sie haben die Träume, wir setzen sie um.»

derster Front dabei, wenn seine Teammitglieder den Beratungsansatz der Bank umsetzen. «Ich erinnere mich beispielsweise an einen vermögenden italienischen Kunden», erzählt er, «der in Singapur mehrere Banken aufsuchte. Eines späten Freitagnachmittags kam er bei uns vorbei und wollte mit jemandem sprechen. Einer unserer Berater konnte ihn treffen und ihm unsere Dienstleistungen vorstellen.» Der Kunde war von der Präsentation so begeistert, dass er den für den gleichen Abend geplanten Rückflug nach Italien annullierte und die Gespräche mit dem Berater am Wochenende fortsetzte. In dieser kurzen Zeitspanne entstand eine Lösung, die den Kunden überzeugte. Und am Montagmorgen eröffnete er ein grosses Konto bei UBS. «Was der Kunde schätzte, war einerseits, wie rasch der Berater reagierte, und andererseits dessen Fähigkeit, Informationen in einer Art und Weise zu vermitteln, die den Erwartungen des Kunden entsprach.»

Das UBS-Beratungserlebnis

Mit dem vierstufigen Beratungsansatz, den UBS für ihre Kunden konsequent umsetzen will, hebt sie sich von ihren Mitbewerbern ab:

Schritt eins – genau verstehen, was der Kunde möchte und braucht, einschliesslich aller Faktoren, die seine Ziele und seine Risikobereitschaft beeinflussen können.

Schritt zwei – eine Anlagelösung vorschlagen, die auf den gewonnenen Erkenntnissen beruht.

Schritt drei – gemeinsam mit dem Kunden entscheiden und die Lösung umsetzen.

Schritt vier – die Performanceentwicklung regelmässig überprüfen, um gegebenenfalls Anpassungen zu empfehlen.

Da jeder Kunde ganz individuelle Bedürfnisse hat, beschreiben diese vier Schritte bewusst ein systematisches Vorgehen und nicht eine Standardlösung. Sie bilden den Rahmen für eine Beratung, in deren Verlauf jeder Kunde nicht nur die besten, sondern auch die für ihn geeignetsten Produkte oder Dienstleistungen erhält.

«Unsere Aufgabe ist es, dem Kunden unsere Aufmerksamkeit zu schenken.»

Judd Frank arbeitet bei UBS in Mission Viejo, Kalifornien. Er ist seit 22 Jahren Kundenberater und überzeugt, dass es zunächst darauf ankommt, sich einen Überblick über die Gesamtsituation des Kunden zu verschaffen. «Unsere Aufgabe ist es, dem Kunden unsere Aufmerksamkeit zu schenken», sagt er, «ihm zuzuhören und seine Bedürfnisse, seine Ziele und seine Risikobereitschaft zu verstehen.» Als Beispiel aus jüngster Zeit führt er einen Kunden an, der einen Grossteil seines Vermögens einem anderen Institut anvertraut hatte, jedoch in Vorsorgefragen bei Judd Frank Rat suchte.

«Nach verschiedenen Gesprächen und einem Blick auf das Portfolio realisierte ich, dass das Vermögen zu wenig diversifiziert war. Der Kunde war sich dessen jedoch nicht bewusst und kannte auch seinen sonstigen Handlungsspielraum nicht.» Judd Frank analysierte die finanziellen Ziele des Kunden, um ihm eine Vorstellung seines Kapitalbedarfs im Alter zu vermitteln und eine passendere Vermögensaufteilung vorzuschlagen. Der Kunde war sehr beeindruckt von Judd Franks Engagement, und so finden derzeit weitere Gespräche zwischen ihm und seinem Berater statt.



Links Judd B. Frank, Mission Viejo (Kalifornien, USA)
«Meinem Kunden in finanziellen Fragen einen Weg aufzeigen, den wir gemeinsam gehen können.»

Rechts Marcelo H. Delmar, Stamford (Connecticut, USA)
«Wir unterstützen unsere Kunden tagtäglich dabei, für ihre Probleme eine Lösung zu finden.»

«Dem Kunden zuzuhören und ihn zu verstehen, war der Schlüssel zum Erfolg.»

Patrick Rusch, UBS-Kundenberater in der Geschäftsstelle Zug in der Schweiz, erachtet es als ganz wesentlich, rasch zu handeln, wenn er ein Kundenbedürfnis erkennt. «Manchmal sagt es der Kunde ganz direkt, manchmal muss man es herausspüren. In jedem Fall aber ist aktives Handeln von höchster Bedeutung.» Um zu veranschaulichen, was genau er damit meint, erzählt Patrick Rusch von einem Kunden mit besonders hohen Erwartungen an den Service einer Bank. Patrick Rusch hatte dessen Portfolio übernommen und überprüfte es in regelmässigen Abständen persönlich im Hinblick auf die aktuellen Entwicklungen an den Märkten. So fiel ihm unter anderem auf, dass der

Kunde stark in einer osteuropäischen Währung investiert war. «Ich sandte ihm einen unserer Researchberichte zu dieser Währung. Daraufhin verkaufte er seine entsprechenden Bestände, was sich im Nachhinein als richtig herausstellte. In der Folge transferierte er seine verbleibenden Mittel zu UBS und erteilte uns ein Verwaltungsmandat. Was er am meisten schätzte, war unser vorausschauendes Handeln – dass wir ihm unsere Sicht der Dinge darlegten und nicht einfach auf seine Anweisungen warteten. Aber auch die Qualität unseres Research war ihm sehr wichtig.» Zuhören, verstehen, beraten und helfen, die richtige Lösung zu finden – darin besteht ein Grossteil der Arbeit bei UBS.



Links Chloe Yin-Wah Suen, Stamford (Connecticut, USA)
«Ich lasse nicht locker, bis all Ihre Fragen beantwortet sind und ich mir Ihre Gedanken notiert habe.»

Rechts Patrick Rusch, Zug (Schweiz)



Oben Dino Rinaldi, Singapur
«Eine engagierte, disziplinierte, fortwährend aktive, leidenschaftliche und einzigartige Partnerschaft.»

Unten Roland Köppel, Buchs SG (Schweiz)

Jeden individuell verstehen

Wenn ein Unternehmen seine Kunden verstehen will, bieten sich nicht nur Einzelgespräche an. Es kann sich auch auf grössere Gruppen von Menschen mit ähnlichen Bedürfnissen konzentrieren. Jugendliche beispielsweise sind als potenziell vermögende oder wohlhabende Kunden von morgen für viele Banken von grossem Interesse. UBS eröffnete daher in Zusammenarbeit mit Apple im Mai 2005 in der Schweiz den iTunes Music Store. Im Rahmen einer kombinierten Kampagne lancierte sie ein neues Produktangebot, das den spezifischen Bedürfnissen junger Leute in der Schweiz entspricht. Es umfasst kostenlose Bankdienstleistungen, persönliche Treffen mit Kundenberatern, eine europaweit gültige Rabattkarte und eine spezielle, von UBS KeyClub und dem Music Store gemeinschaftlich angebotene Karte zum Herunterladen von Musik.

Das für den schweizerischen Retailmarkt ambitionöse Projekt war von Erfolg gekrönt: Zahlreiche neue Bankkonten wurden eröffnet. Unsere Initiative wird sich jedoch auch in Zukunft auszahlen, denn diese jungen Kunden werden sich im Verlaufe ihrer beruflichen Entwicklung immer mehr für ihre Finanzen interessieren und immer komplexere Finanzdienstleistungen in Anspruch nehmen. Dann werden sie ihr Vertrauen bereits einem Finanzinstitut geschenkt haben, das ganz auf ihrer Wellenlänge liegt.

Auch im Umgang mit Firmen und Finanzinstituten bleibt das Erfolgsrezept letztlich das gleiche, wie unser Investment-Banking- und unser globales Asset-Management-Geschäft zeigen. So wollen wir im Asset Management für unsere Kunden zahlreiche fortschrittliche Anlagelösungen bereitstellen, die speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind – sowohl über Beratungsmandate als auch über eine umfassende Palette von Anlagefonds.

Unsere Investmentbanker müssen die Branche ihrer Kunden genau kennen und wissen, welche strategischen Möglichkeiten zum Erfolg führen. Wir stellen die Mittel und das Know-how zur Verfügung, um die nötigen Kapitalmarkttransaktionen abzuwickeln. Als beispielsweise die Hilton Hotel Corporation die Hotelsparte der Hilton Group übernahm, waren wir «Lead Advisor» und «Joint Lead Arranger» bei der Finanzierung. Mit dieser Übernahme wurden die beiden seit mehr als 40 Jahren getrennten Hotelketten wieder zusammengeführt. Entstanden ist die weltweit grösste und geografisch am stärksten diversifizierte Hotelgesellschaft. Einer rascheren Expansion steht nun nichts mehr im Wege. Auch bei der Übernahme der Korea First Bank durch die Standard Chartered Bank (SCB) waren wir beratend tätig. Als Underwriter unterstützten wir SCB dabei, zur Teilfinanzierung der Transaktion Aktien zu platzieren. Unser Kunde konnte dadurch seine Präsenz am asiatischen Bankenmarkt stärken. Manchmal sind wir den Markttrends auch einen Schritt voraus, wie bei der Anleihenemission für die französische Einzelhandelsgruppe Casino im Januar 2005. Wir entschieden uns nicht für reguläre, sondern für hybride Anleihen – Wertschriften, die sowohl Merkmale von Aktien als auch von Anleihen aufweisen. Wir richteten die Platzierung auf ein breites Publikum von Privatanlegern aus und schufen eine Anlagekategorie, die sowohl für Emittenten als auch für Investoren neu war. Auf diese Weise entsprachen wir dem Finanzierungsbedarf des Kunden zu einem Zeitpunkt, als Anleiheninvestoren nach Produkten mit höherer Rendite Ausschau hielten.

Teil des Ganzen

Teamwork zur Selbstverständlichkeit werden lassen – so lautet in den Augen einiger Mitarbeiter die Interpretation von «You & Us». Der Erfolg eines Unternehmens hängt für sie davon ab, ob die Mitarbeiter immer wieder neue Wege zur Zusammenarbeit suchen und finden. Ein Team, das aus rund 69 500 Personen besteht, kann sich wohl kaum jemand vorstellen. Doch nur wenn alle Hand in Hand arbeiten, kann UBS effektiv von ihren Grössenvorteilen profitieren. Natürlich bezieht sich «You & Us» in erster Linie auf die Interaktion zwischen der Bank und ihren Kunden. Implizit ist damit jedoch auch das interne Zusammenspiel zwischen den Mitarbeitern gemeint. So sehen es zumindest viele UBS-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf der ganzen Welt.

Für Reto Cantoni, Anlagespezialist in Wien, bedeutet «You & Us» so viel wie «ein Ziel, ein Team, eine Sprache». Er erklärt: «Ein wesentlicher Teil unserer Aufgabe besteht darin, die Ziele der Kunden zu erreichen. Das ist aber nur möglich, wenn wir zusammenarbeiten. Wir bieten komplexe Lösungen an, und dazu braucht es den Beitrag diverser Spezialisten. Dennoch ist alles aus einem Guss, denn letztlich fliesst das gesamte Know-how des Unternehmens beim Kundenberater zusammen. Dieser stellt es

dann dem Kunden zur Verfügung.» So ist «You & Us» für Reto Cantoni im Arbeitsalltag eine Selbstverständlichkeit. «Unsere Aufgabe besteht darin, die Kundenberater zu unterstützen. Auf Wunsch begleiten wir sie auch zu Kundentreffen.» Dieser Ansatz funktioniert. Kürzlich forderte eine internationale Gesellschaft verschiedene Finanzinstitute auf, einen Anlagevorschlag mit einem vorgegebenen Ertrag und Risikobudget zu erarbeiten. «Die zentrale Frage bei UBS lautete dabei nicht: Welchen Ertrag erreichen wir bei einem bestimmten Risiko?», erklärt Reto Cantoni. «Wir überlegten uns, bei welchem Risikoniveau die Ziele des Kunden realisiert werden könnten, und wie hoch der Ertrag wäre, wenn wir das gesamte Risikobudget ausschöpfen würden. Dem Kunden gefiel dieser doppelt abgestützte Ansatz – anscheinend waren wir der einzige Bewerber, der die Frage auf diese Weise anging.» Die Lösung wurde von UBS-Teams in Luxemburg, Wien und Zürich gemeinsam erarbeitet. Teamwork ist laut Cantoni ein entscheidender Faktor bei seiner Arbeit: «Die UBS-Niederlassung in Wien zählt nur 45 Mitarbeiter. Doch alle Kunden haben Anspruch auf den gleichen Service, egal ob in Wien, London oder Zürich. Ohne Teamwork wäre das nicht möglich.»

«Gegenseitiges Vertrauen führt zum Erfolg.»

Kathleen San Martino in Weehawken, New Jersey, in den USA zeichnet als Projektleiterin für Updates von Home-Office-Software verantwortlich. Dank Teamwork wird ein Unternehmen ihrer Ansicht nach effizienter. Für sie steht «You & Us» daher vorab für die «Förderung von nachhaltigem Teamwork». Erfolg hängt ihres Erachtens von drei Faktoren ab: Man muss die Aufgaben anderer Leute verstehen, ehrlich sein mit seinen Kollegen und sich schliesslich auf verschiedene Charaktere einstellen können. Letzteres bedeutet, dass man im Gespräch mit Kollegen jeweils die richtige Saite anschlagen muss. «Einige wollen vielleicht ausschliesslich übers Geschäft reden, andere sind dagegen offener und kontaktfreudiger.»

Für Steffen Schill, Head Offering Management Financial Intermediaries in Frankfurt, steht «You & Us» primär für den Kernwert «Vertrauen». «Gegenseitiges Vertrauen führt zum Erfolg», meint er. Sein Team leis-

tet technischen Support für externe Vermögensverwalter und stellt für diverse Geschäftseinheiten von UBS das entsprechende Angebot bereit. «Wir müssen vor allem wissen, was der Kunde will und wie wir die geeigneten Produkte für ihn finden. Ein Kunde erwähnte einmal, dass Vertrauen für ihn das Wichtigste sei. Mit anderen Worten: Es muss nicht alles immer nach Schema F gehen. Man muss den Kunden gut kennen und verstehen, wie er denkt. Falls dann etwas schief läuft, bringen die Kunden einem auch mehr Verständnis entgegen. Sie wissen, dass man sein Möglichstes tut, um das Problem zu lösen.» Er gibt auch gleich ein praktisches Beispiel: «Wir arbeiteten mit einem Family Office zusammen, das mit der individuellen Lösung, die wir erstellt hatten, sehr zufrieden war. Leider gab es ein paar Probleme bei der Umsetzung. Der Kunde blieb aber zuversichtlich und sagte uns, für ihn zähle in erster Linie, dass eventuelle Probleme gemeinsam gelöst werden.»



Oben Mara Harvey, Frankfurt
«Eine gemeinsame Basis finden, die die Integration neuer Mitarbeiter unterstützt.»

Mitte Kathleen M. San Martino, Weehawken (New Jersey, USA)
«Förderung von nachhaltigem Teamwork unter Kollegen, um die Ziele unserer Kunden – ebenso wie unsere – zu erreichen.»

Unten Reto Cantoni, Wien



Oben Alessandro Sellito, Zürich
«Nicht der fähigste Individualist, sondern das beste Team erreicht die stärkste Performance.»

Mitte Howard Han, New York
«Gemeinsam erfolgreich.»

Unten Usha Muralidharan-Sharma, Zürich
«Einheit in Vielfalt.»

Oben Martin Wegmüller, Basel

Mitte Marta Mazzucchi, Padua (Italien)
«Wir» ist besser als «ich».

Unten Laurence Pannatier, Renens (Schweiz)
«Miteinander verbunden wie die fünf Finger einer Hand.»

«Durch Teamwork ist jeder Einzelne in der Lage, seine persönlichen Stärken bestmöglich einzubringen.»

Für den Applikationsingenieur Alessandro Sellito ist der zentrale Punkt bei «You & Us», dass die besten Teams zusammen – und nicht die fähigsten Einzelpersonen allein – das beste Ergebnis erreichen. Im Team kann jeder Mitarbeiter seine Stärken optimal einbringen und so zum Erfolg beitragen. Alessandro Sellitos Team entwickelt Software, mit der das Kundenverhalten analysiert wird. Basierend auf diesen Analysen wird dann die Marktstrategie festgelegt. «Software besteht aus mehreren Einzelteilen. Ein Spezialist kümmert sich um die Daten, ein anderer um die Grafiken, und ein dritter ist für die Infrastruktur verantwortlich. Damit am Schluss die Qualitätsanforderungen erfüllt sind, müssen diese Spezialisten miteinander kommunizieren, sich gleichzeitig aber auch auf ihr Fachgebiet konzentrieren», so Sellito. Das ist ein gutes Beispiel dafür, dass «You & Us» nicht nur auf die Beziehung zwischen UBS

und ihren Kunden, sondern auch intern auf die Mitarbeiter angewandt werden kann.

Mara Harvey arbeitet im Business Development in Frankfurt. Nach der Übernahme des deutschen Privatkundengeschäfts von Merrill Lynch durch UBS war ihr die Entwicklung einer gemeinsamen Unternehmenskultur ein besonderes Anliegen. Für sie bedeutet «You & Us», eine Kultur zu schaffen, welche die Integration neuer Mitarbeiter bei UBS erleichtert und allen eine gemeinsame Grundlage bietet. Sie erklärt warum: «Wir übernehmen eine Firma, da sie uns attraktiv erscheint. Deshalb ist es wichtig, die Mitarbeiter zu integrieren und aus ihren Erfahrungen zu lernen.» Dies bringt Vorteile für jeden Einzelnen: «Durch Teamwork ist jeder Einzelne in der Lage, seine persönlichen Stärken bestmöglich einzubringen.»

Unsere Leitwerte

Unser Ziel

Kunden im Mittelpunkt: Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg. Wir nehmen uns Zeit, ihre Ziele zu verstehen und stellen ihnen unsere Ressourcen zur Entwicklung nachhaltiger Lösungen zur Verfügung.

Unsere Kernkompetenzen

Unternehmerische Führung: Führungskräfte auf sämtlichen Stufen sind in der Lage, ihre Mitarbeiter zu begeistern, anzuspornen und zu motivieren. Dank Innovation, Inspiration und unübertroffenen operationellen Leistungen nutzen wir Chancen, optimieren unsere Lösungen und gewinnen Marktanteile. Klare Verantwortlichkeiten und Leadership schaffen für das ganze Unternehmen eine gemeinsame Stossrichtung, fördern die Zusammenarbeit und den Wissensaustausch und sorgen damit für ein attraktives Arbeitsumfeld.

Partnerschaft: Partnerschaftliches Denken und Handeln prägt die Beziehungen unserer Mitarbeiter untereinander sowie jene zu unseren Kunden. Partnerschaft erfordert Engagement, Respekt, Vertrauen und gegenseitige Unterstützung.

Meritokratie: Wir erwarten von jedem Einzelnen unternehmerisches Denken und Initiative. Wir wollen jenes Unternehmen sein, das hoch qualifizierte Mitarbeiter am erfolgreichsten rekrutiert, fördert und sich damit deren langfristige Loyalität sichert. Entscheide, die Vergütung und Karriere betreffen, fällen wir aufgrund der Leistung.

Unsere ethischen Grundsätze

Integrität und Privatsphäre: Wir erwarten von unseren Mitarbeitern ein vorbildliches Verhalten. Unsere Integrität ist entscheidend, um unser wichtigstes Gut – unsere Reputation – zu erhalten. Wir respektieren das Recht unserer Kunden auf Privatsphäre. Corporate Responsibility: Wir sind Teil der globalen Gemeinschaft und nehmen unsere Verantwortung ihr gegenüber wahr. UBS leistet aktive Beiträge an die Gemeinschaften, in denen wir tätig sind.

Diversity: Das Anerkennen der vielfältigen Fähigkeiten, Ansichten und Werdegänge unserer Mitarbeiter weltweit hilft uns, unsere Stärke zu entfalten.

Jahresergebnis 2005

Das Jahr im Überblick

Januar

UBS unterzeichnet eine Vereinbarung zur Übernahme eines Mehrheitsanteils am Immobilienfondsgeschäft der Siemens Kapitalanlagegesellschaft mbH. Global Asset Management kündigt ein Jointventure mit der chinesischen Fondsmanagementgesellschaft State Development Investment Corporation an.

Februar

Die Ausstellung *Contemporary Voices: Works from The UBS Art Collection* öffnet im New Yorker Museum of Modern Art (MoMa) die Tore. Zu sehen sind rund 60 Werke, die UBS dem MoMa geschenkt oder ausgeliehen hat.

März

Mitarbeiter spenden fast 1,8 Millionen US-Dollar an den Tsunami-Hilfsfonds; UBS folgt ihrem Beispiel.

Chief Risk Officer Walter Stürzinger wird in die Konzernleitung berufen. Philip Lofts wird per 1. April zum neuen Chief Credit Officer und damit zum Nachfolger von Marco Suter ernannt, der zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen wird.

April

Die chinesischen Aufsichtsbehörden bewilligen das Jointventure von UBS und der State Development Investment Corporation.

Die Fachzeitschrift *Institutional Investor* kürt Peter Wuffli zum besten Banken-CEO Europas. Die Auszeichnung gelte nicht einer Einzelperson, sondern würdige die Leistung des gesamten Unternehmens UBS, kommentiert Peter Wuffli.

Mai

Die indische Kapitalmarktaufsicht Sebi verbietet einer UBS-Tochter für ein Jahr, Offshore-Aktienderivate auf indische, von UBS gehaltene Wertschriften zu emittieren.

Juni

In Deutschland werden das Wealth Management, die Investment Bank und die vertriebsorientierten Teile von Global Asset Management in einer Gesellschaft zusammengeführt, die als UBS Deutschland AG firmiert.

UBS gründet ein Group-Offshoring-Team, das neu sämtliche Offshoring-Aktivitäten der Bank koordiniert. Das Team bietet zudem Support- und Beratungsdienste an und ist für die Errichtung eines Offshoring-Standorts im indischen Hyderabad verantwortlich.

UBS kündigt die Integration ihrer beiden Wealth-Management-Einheiten in die Unternehmensgruppe Global Wealth Management & Business Banking an. Raoul Weil, Leiter von Wealth Management International, wird in die Konzernleitung berufen. Zudem gibt UBS die Gründung von Dillon Read Capital Management bekannt. Die Leitung dieser auf alternative Anlagen spezialisierten Vermögensverwaltungseinheit übernimmt John Costas. Huw Jenkins wird zum CEO der Investment Bank und Mitglied der Konzernleitung ernannt.



Juli

UBS ist auf der jährlich erstellten Rangliste der 100 wertvollsten Marken der Welt auf Platz 44 vorgerückt und zählt somit laut *BusinessWeek* zu den fünf grossen Gewinnern des Jahres. Innerhalb der Finanzdienstleistungsbranche gehört UBS nun zu den acht wertvollsten Marken weltweit.

UBS ist gemäss der *Euromoney-Umfrage Awards for Excellence* auch 2005 «Best Global Private Bank». Das Magazin bezeichnet die Bestplatzierung von UBS als erneut verdient.

September

UBS kündigt den Verkauf von Private Banks & GAM an Julius Bär an. Die Einheit umfasst die drei Privatbanken Banco di Lugano, Ehinger & Armand von Ernst und Ferrier Lullin sowie die auf das Asset Management spezialisierte Einheit GAM.

UBS unterzeichnet Verträge zum Verkauf ihrer 55,6%-Beteiligung an Motor-Columbus. Die Käuferschaft bilden ein Konsortium schweizerischer Atel-Minderheitsaktionäre, die EOS Holding und die Atel sowie die französische Elektrizitätsgesellschaft Electricité de France.

UBS unterzeichnet einen Zusammenarbeitsvertrag mit der Bank of China und gibt in der gleichen Woche bekannt, dass sie von den chinesischen Behörden die Bewilligung erhalten hat, zusammen mit der SASAC Peking (State-owned Assets Supervision and Administration Commission) und der International Finance Corporation (IFC) die Beijing Securities zu restrukturieren.

Am 27. und 28. September führt UBS eine weltweite Krisenmanagementübung durch. Die Schwerpunkte liegen unter anderem auf den Bereichen Liquidität, Zahlungsprozesse und Wertpapiergeschäft.

Oktober

Das Team Alinghi, dessen Hauptsponsor UBS ist, eröffnet seine neue Basis in Valencia – ein weiterer Meilenstein auf dem Weg zu seinem Ziel, 2007 den America's Cup zu verteidigen.

UBS und Laura Zubulake einigen sich im Zusammenhang mit einer Diskriminierungsklage auf einen Vergleich. Im April entschied ein Gericht in Manhattan zugunsten von Laura Zubulake. UBS, die den Diskriminierungsvorwurf bestritt, hatte daraufhin Berufung angekündigt.

November

Die Investment Bank platziert den bisher grössten Block Trade in den USA für eine US-Aktie. Er umfasst Namenaktien von Juniper Networks im Wert von 545 Millionen US-Dollar, die sich im Besitz der Siemens AG befanden.

Die Fondation Beyeler in Riehen eröffnet eine Ausstellung mit ausgewählten Werken aus der UBS Art Collection.

Dezember

UBS schliesst den Verkauf von Private Banks & GAM an Julius Bär ab. Mit dieser Transaktion in Höhe von 6,1 Milliarden Franken erzielt UBS einen Veräusserungsgewinn nach Steuern von rund 3,7 Milliarden Franken.

UBS wird an den Fussball-Europameisterschaften UEFA EURO 2008, die in der Schweiz und in Österreich stattfinden, «offizielle Bank» und einer von vier «National Supporters» sein.

Corporate governance

Corporate Governance – die Art und Weise, wie Führung und Management des Unternehmens organisiert sind und in der Praxis funktionieren – hat letztlich ein Ziel: den Erfolg des Unternehmens, indem sie für die Wahrung der Aktionärsinteressen sorgt und die Schaffung von Mehrwert zugunsten sämtlicher Anspruchsgruppen fördert. Corporate Governance strebt ein Gleichgewicht zwischen Unternehmensführung, Kontrolle und Transparenz an. Dazu gehören effiziente Prozesse der Entscheidungsfindung, die zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Umfassende Informationen über Corporate Governance, wie sie die entsprechende Richtlinie der SWX Swiss Exchange vorschreibt, sind im Handbuch 2005/2006 zu finden.

Führungsstruktur

UBS verfügt auf oberster Stufe über zwei streng getrennte Führungsgremien, wie dies von der schweizerischen Bankengesetzgebung vorgeschrieben ist. Die Funktionen des Präsidenten des Verwaltungsrates einerseits und des Präsidenten der Konzernleitung und Group Chief Executive Officer (Group CEO) andererseits sind zwei verschiedenen Personen übertragen, damit die Gewaltentrennung gewährleistet ist. Diese Struktur schafft gegenseitige Kontrolle und macht den Verwaltungsrat unabhängig vom Tagesgeschäft der Bank, für das die Konzernleitung die Verantwortung trägt. Niemand kann Mitglied beider Gremien sein.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat (VR) ist das oberste Führungsgremium von UBS. Die einzelnen VR-Mitglieder werden von der Generalversammlung jeweils für eine Amtszeit von drei Jahren gewählt. Der Verwaltungsrat wählt seinen Präsidenten, seine Vizepräsidenten und die verschiedenen Verwaltungsratsausschüsse selbst (Audit Committee, Kompensationsausschuss, Nominationsausschuss und Corporate Responsibility Committee). Er setzte sich am 31. Dezember 2005 aus elf Mitgliedern zusammen.

Der Verwaltungsrat trägt die oberste Verantwortung für die mittel- und langfristige strategische Ausrichtung des Unternehmens, für Personalentscheidungen auf der obersten Führungsebene sowie für die Definition der Risikogrundsätze und der Risikokapazität von UBS. Während die Verwaltungsräte mehrheitlich immer externe, von UBS unabhängige Mitglieder sind, üben der Präsident und mindestens einer der Vizepräsidenten exekutive Funktionen aus (im Einklang mit den schweizerischen bankengesetzlichen Bestimmungen) und tragen Aufsichts- und Führungsverantwortung. Der Verwaltungsrat tagt so häufig, wie es der Geschäftsverlauf erfordert, mindestens aber sechs Mal pro Jahr.

Konzernleitung

Die Konzernleitung trägt die Verantwortung für die operative Führung des Unternehmens. Der Group CEO und die Mitglieder der Konzernleitung werden vom Verwaltungsrat ernannt und sind diesem und dessen Präsidenten gegenüber verantwortlich für das UBS-Geschäftsergebnis.

Der Konzernleitung und insbesondere ihrem Präsidenten obliegt die Verantwortung für die Umsetzung der Konzernstrategie und für das Konzernergebnis. Sie gewährleistet zudem die konzernweite Zusammenarbeit der Unternehmensgruppen im Sinne des integrierten Geschäftsmodells sowie die Nutzung von Synergien innerhalb von UBS.

Entschädigung an oberste Führungskräfte und nebenamtliche VR-Mitglieder

Ziel der Vergütungspolitik von UBS ist es, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, zu motivieren und an das Unternehmen zu binden. Eine leistungsbezogene Entschädigung soll unternehmerisches Denken und eine entsprechende Unternehmenskultur fördern und die integrierte Geschäftsstrategie von UBS unterstützen. Die Entschädigung auf oberster Führungsebene ist eng an die Erwirtschaftung nachhaltiger Gewinne für die Aktionäre gebunden und schafft damit angemessene Anreize für eine langfristige Wertschöpfung.

Die Kompensation der drei vollamtlichen Mitglieder des Verwaltungsrates und der zehn Mitglieder, die am 31. Dezember 2005 der Konzernleitung angehörten, sowie des 2005 altershalber zurückgetretenen VR-Vizepräsidenten Alberto Togni, belief sich im Geschäftsjahr 2005 auf insgesamt 222,6 Millionen Franken. Dieser Betrag umfasst Basissaläre, leistungsabhängige Vergütungen, zugeteilte Aktienoptionen, Arbeitgeberbeiträge an Vorsorgeeinrichtungen sowie Sach- und Zusatzleistungen.

Die Höhe der Gesamtkompensation variiert stark von Jahr zu Jahr, da die leistungsabhängige Vergütung gänzlich vom Geschäftsgang und von der persönlichen Leistung abhängig ist. Entsprechend schwankt auch der prozentuale Anteil des festen Basissalärs an der Gesamtkompensation.

2005 machte das Basissalär dieser Führungskräfte im Durchschnitt 9% der Gesamtkompensation aus. Die leistungsabhängige Komponente richtet sich nach dem Konzernergebnis, wobei entsprechend der individuellen Leistung und gestützt auf qualitative Aspekte Anpassungen von bis zu +/-25% möglich sind. 50% der jährlichen leistungsabhängigen Vergütung werden zwingend in Form von gesperrten UBS-Aktien ausgerichtet. Diese werden in der Regel über eine Frist von fünf Jahren gestaffelt frei. Für einen überdurchschnittlichen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens und die aktive Unterstützung des integrierten Geschäftsmodells können gesperrte Aktienoptionen zugeteilt

werden. Sie dienen als langfristiger Leistungsanreiz. Der Ausübungspreis dieser Optionen liegt 10% über dem Kurs der UBS-Aktie am definierten Zuteilungsdatum. Dies stellt für die obersten Führungskräfte einen starken Ansporn dar, für die Aktionäre nachhaltigen Mehrwert zu schaffen.

Die Kompensation für die oberste Führungsebene unterliegt einem strikten Genehmigungsprozess. Das Vergütungssystem für die nebenamtlichen Mitglieder des Verwaltungsrates und die entsprechenden Entschädigungsansätze werden durch die vollamtlichen Verwaltungsräte genehmigt. Niemand verfügt über die Kompetenz, seine eigene Vergütung festzulegen. Die acht nebenamtlichen Mitglieder des Verwaltungsrates erhielten für die Amtsperiode zwischen den Generalversammlungen 2005 und 2006 eine Vergütung von insgesamt 6,1 Millionen Franken in Form von gesperrten Aktien und Barzahlungen.

Weitere Informationen zur Entschädigung des Verwaltungsrates und der Konzernleitung sowie zu deren Aktienbeteiligung sind im Handbuch 2005/2006 sowie in einem separaten Bericht (siehe «Informationsportfolio» am Ende dieses Jahresberichts) zu finden.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

UBS ist dem Prinzip der Gleichbehandlung aller Aktionäre – von grossen institutionellen Investoren bis hin zu Einzelanlegern – verpflichtet. Wir informieren sie regelmässig über die Entwicklung ihres Unternehmens und möchten ihnen die aktive Mitwirkung am Entscheidungsprozess erleichtern.

Es bestehen weder prozentmässige Eintragungsbegrenzungen noch Einschränkungen bezüglich des Stimmrechts. Nominee-Gesellschaften und Treuhänder, die in der Regel eine grosse Anzahl Anleger vertreten, können eine unbegrenzte Anzahl Aktien eintragen. Die Stimmrechte sind jedoch auf 5% der ausstehenden UBS-Aktien begrenzt. Damit soll verhindert werden, dass unbekannte Aktionäre mit bedeutenden Beteiligungen ins Aktienregister eingetragen werden.

Alle eingetragenen Aktionäre werden an die Generalversammlungen eingeladen. Aktionäre, die nicht persönlich teilnehmen, können zu jedem Verhandlungsgegenstand Weisungen erteilen und angeben, ob sie für oder gegen ein Traktandum stimmen oder sich der Stimme enthalten wollen. Dazu übertragen sie ihre Stimmen dem vom schweizerischen Aktienrecht vorgeschriebenen und von UBS bestimmten unabhängigen Stimmrechtsvertreter oder lassen sich durch UBS, eine andere Bank oder einen anderen eingetragenen Aktionär ihrer Wahl vertreten.

An den Generalversammlungen haben die Aktionäre Gelegenheit, Fragen zur Entwicklung des Unternehmens und zu den Ereignissen im Berichtsjahr zu stellen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung sowie die Vertreter der internen und externen Revision stehen zur Beantwortung dieser Fragen zur Verfügung. Aktionäre, die einzeln oder zusammen Aktien im Nennwert von mindestens 250 000 Franken vertreten, können die Traktandierung von Verhandlungsgegenständen vorschlagen, die der Generalversammlung vorgelegt werden sollen.

Revision

Das Präsidium des Verwaltungsrates, das Audit Committee und in letzter Instanz der Verwaltungsrat sorgen dafür, dass die Revisionstätigkeit einwandfrei funktioniert. Das Audit Committee überwacht im Auftrag des Verwaltungsrates die Qualifikation, die Unabhängigkeit und die Leistungen des Konzernprüfers und seiner leitenden Revisoren.

Das Audit Committee überprüft die jährliche schriftliche Erklärung der externen Revision bezüglich ihrer Unabhängigkeit, den zwischen UBS und der externen Revision abgeschlossenen Vertrag betreffend Revisionsmandat sowie die Honorare und Konditionen für die geplante Revision.

Ernst & Young AG, Basel, übt das globale Revisionsmandat des UBS-Konzerns aus. Sie nimmt alle Revisionsfunktionen gemäss Gesetz, den regulatorischen Bestimmungen und den UBS-Statuten wahr. Die Firma wurde erstmals für die Revision der Jahresrechnung 1998 zum Hauptrevisor von UBS ernannt. Im Anschluss an ein umfassendes Auswahlverfahren im Verlauf des Jahres 1999 wurde Ernst & Young AG anlässlich der Generalversammlung 2000 zur Wiederwahl vorgeschlagen. Sie wurde an den Generalversammlungen bis 2005 regelmässig in ihrem Amt bestätigt und wird auch an der Generalversammlung 2006 zur Wiederwahl vorgeschlagen werden. Das Audit Committee des Verwaltungsrates beurteilt jedes Jahr die Unabhängigkeit von Ernst & Young und hat festgestellt, dass alle Unabhängigkeitsanforderungen der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission erfüllt sind.

UBS bezahlte Ernst & Young im Jahr 2005 49,8 Millionen Franken (2004: 36,6 Millionen Franken) für revisionsbezogene Dienstleistungen und 16,5 Millionen Franken (2004: 16,2 Millionen Franken) für Dienstleistungen, die nicht mit der Revisionsarbeit zusammenhängen und vom Audit Committee vorgängig bewilligt wurden.

Mit weltweit 275 Mitarbeitern per 31. Dezember 2005 nimmt die Konzernrevision eine unabhängige Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrollsysteme von UBS und der Einhaltung wichtiger Bestimmungen und Vorschriften vor. Der Konzernrevision stehen uneingeschränkt sämtliche Konten, Bücher und Dokumente zur Einsichtnahme offen. Es sind ihr alle Auskünfte zu erteilen und Daten zur Verfügung zu stellen, die zur Erfüllung ihrer Prüfungspflichten erforderlich sind. Alle wichtigen von der Konzernrevision aufgeworfenen Fragen werden dem verantwortlichen Management, dem Group CEO und den vollamtlichen Verwaltungsratsmitgliedern mittels formeller Revisionsberichte zur Kenntnis gebracht. Das Präsidium und das Audit Committee des Verwaltungsrates werden regelmässig über wesentliche Revisionsergebnisse orientiert. Die Konzernrevision arbeitet bei der Untersuchung wichtiger Kontrollprobleme eng mit internen und externen Rechtsberatern sowie Risikokontrolleinheiten zusammen.

Um volle Unabhängigkeit von der Geschäftsleitung zu gewährleisten, ist der Leiter der Konzernrevision, Markus Ronner, direkt dem Präsidenten des Verwaltungsrates unterstellt.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates

Marcel Ospel | Präsident

UBS AG, Bahnhofstrasse 45, CH-8098 Zürich

Marcel Ospel ist seit 2001 Präsident des Verwaltungsrates der UBS AG. Zuvor war er Chief Executive Officer von UBS. Von 1996 bis 1998 war er Präsident der Konzernleitung des Schweizerischen Bankvereins. 1995 wurde er zum CEO von SBC Warburg ernannt, nachdem er seit 1990 Mitglied der Geschäftsleitung des Schweizerischen Bankvereins gewesen war. Von 1987 bis 1990 war er beim Schweizerischen Bankverein für den Wertschriftenhandel verantwortlich. Von 1984 bis 1987 war er Managing Director bei Merrill Lynch Capital Markets, von 1980 bis 1984 arbeitete er bei SBC International in London und New York im Geschäftsbereich Capital Markets. Er begann seine Tätigkeit beim Schweizerischen Bankverein 1977 in der zentralen Abteilung Planung und Marketing. Marcel Ospel ist Absolvent der Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschule (HWV) in Basel. Er wurde am 8. Februar 1950 geboren.

Stephan Haeringer | vollamtlicher Vizepräsident

UBS AG, Bahnhofstrasse 45, CH-8098 Zürich

Stephan Haeringer wurde 2004 in den Verwaltungsrat gewählt. Von 2002 bis 2004 war er Vizepräsident der Konzernleitung. Zuvor wirkte er von 2000 bis 2002 als CEO der früheren Unternehmensgruppe UBS Schweiz und des Privat- und Firmenkundengeschäfts. Die Leitung dieses Geschäfts war ihm 1998 nach der Fusion der Schweizerischen Bankgesellschaft und des Schweizerischen Bankvereins übertragen worden. Seit seinem Eintritt in die Schweizerische Bankgesellschaft 1967 bekleidete er verschiedenste Positionen innerhalb des Unternehmens, unter anderem als Chief Executive Officer der Region Schweiz, Leiter der Sparte Anlageberatung und Vermögensverwaltung sowie des Finanzbereichs. Zwischen 1967 und 1988 hatte Stephan Haeringer verschiedene Führungsfunktionen in den Bereichen Anlageberatung, Spezialanlagen, Vermögensverwaltung, Wertschriftenverwaltung und Lombarkredite inne. Seine berufliche Ausbildung ergänzte er durch Einsätze bei Williams de Broe Hill Chaplin & Cie, London, Goldman Sachs & Co. und Brown Brothers Harriman in New York. Stephan Haeringer wurde am 6. Dezember 1946 geboren.

Marco Suter | vollamtlicher Vizepräsident

UBS AG, Bahnhofstrasse 45, CH-8098 Zürich

Marco Suter arbeitet seit 1974 bei UBS bzw. ihrer Vorgängerbank, dem Schweizerischen Bankverein. Zwischen 1999 und 2005 war er Group Chief Credit Officer und gehörte dem Group Managing Board an. Von 1996 bis zur Fusion zwischen dem Schweizerischen Bankverein und der Schweizerischen Bankgesellschaft im Jahr 1998 war er beim Schweizerischen Bankverein als Regional-

leiter Geschäfts- und Firmenkunden für die Gebiete Zürich/Ostschweiz/Tessin zuständig. Zuvor hatte er eine Reihe von Führungsfunktionen in Zürich inne, nachdem er in St. Gallen, Nyon, Zürich, New York und London verschiedene Aufgaben für den Schweizerischen Bankverein wahrgenommen hatte. Marco Suter hat eine Banklehre in St. Gallen absolviert und verfügt über einen Abschluss des American Institute of Banking in New York. Er wurde am 7. Mai 1958 geboren.

Peter Böckli | nebenamtlicher Vizepräsident, Präsident des Nominationsausschusses

Böckli Bodmer & Partner, St. Jakobsstrasse 41, CH-4002 Basel

Peter Böckli, seit 2002 nebenamtlicher Vizepräsident, ist seit 1985 Mitglied des Verwaltungsrates von UBS und ihrer Vorgängerbank, des Schweizerischen Bankvereins. Er ist seit 1981 Partner im Anwaltsbüro Böckli Bodmer & Partner und war von 1975 bis 2001 Professor für Steuer- und Wirtschaftsrecht an der Universität Basel. Von 1963 bis 1981 arbeitete Peter Böckli als Rechtsanwalt in New York, Paris und Basel. Er schloss sein Studium der Jurisprudenz an der Universität Basel mit dem Dokortitel ab und erlangte das Anwaltspatent. Er ist Nonresident Member der Association of the Bar of the City of New York. Peter Böckli wurde am 7. Mai 1936 geboren.

Ernesto Bertarelli | Mitglied des Nominationsausschusses

Serono International SA, Chemin des Mines 15bis, CH-1211 Genf 20

Ernesto Bertarelli ist seit 1996 Chief Executive Officer der Serono International SA, Genf. Er begann seine Karriere bei Serono 1985 in verschiedenen Verkaufs- und Marketingfunktionen. Vor seiner Ernennung zum CEO war er während fünf Jahren stellvertretender CEO. Ernesto Bertarelli erwarb den Bachelor of Science des Babson College Boston und einen Master of Business Administration der Harvard Business School. Er wurde am 22. September 1965 geboren.

Sir Peter Davis | Mitglied des Audit Committee, Mitglied des Kompensationsausschusses

41 Bloomfield Terrace, GB-London SW1W 8BQ

Sir Peter Davis war zwischen 2000 und 2004 Group Chief Executive Officer/Chairman von J Sainsbury plc, London. Von 1995 bis 2000 war er Group Chief Executive von Prudential plc. In den Jahren 1986 bis 1995 hatte er die Funktionen des Chief Executive Officer sowie Chairman von Reed International und des Chairman von Reed Elsevier (nach der Fusion von Reed International mit Elsevier) inne. Von 1976 bis 1986 zeichnete er für alle Einkaufs- und



Marketinggeschäfte bei J Sainsbury plc verantwortlich. Zuvor war er Marketing Director und Managing Director for Key Markets innerhalb von Fitch Lovell Ltd. sowie Marketing and Sales Manager bei General Foods Ltd., Banbury. Heute übt er Verwaltungsratsmandate aus und ist Investor. Seine Ausbildung absolvierte er an der Shrewsbury School. Er schloss am Chartered Institute of Marketing ab und ist überdies Hon. LL.D (Ehrendoktor der Jurisprudenz) der Universität Exeter. Er wurde am 23. Dezember 1941 geboren.

Rolf A. Meyer | Präsident des Kompensationsausschusses, Mitglied des Audit Committee

Heiniweidstrasse 18, CH-8806 Bäch

Rolf A. Meyer ist seit 1992 Mitglied des Verwaltungsrates von UBS und ihrer Vorgängerbank, der Schweizerischen Bankgesellschaft. Er war bis November 2000 Präsident und CEO der Ciba Spezialitätenchemie AG. 1973 kam er als Finanzanalyst zur Ciba-Geigy AG, wo er später Group Company Controller in Johannesburg, Leiter Strategic Planning and Control in Basel, Leiter Finance and Information Systems in Ardsley, New York, und schliesslich Chief Financial Officer des Konzerns wurde. Nach dem Zusammenschluss von Ciba-Geigy und Sandoz zu Novartis fand unter seiner Leitung die Ausgliederung der Ciba Spezialitätenchemie AG statt. Heute übt Rolf A. Meyer verschiedene Verwaltungsratsmandate aus. Er besitzt einen Dokortitel in Politikwissenschaften und ein Lizenziat der Universität St. Gallen (lic.oec. HSG). Er wurde am 31. Oktober 1943 geboren.

Helmut Panke | Mitglied des Nominationsausschusses

BMW Group, Knorrstrasse 147, D-80788 München

Helmut Panke ist seit Mai 2002 Vorstandsvorsitzender der BMW AG, München. Er kam 1982 als Leiter der Hauptabteilung Planung und Controlling des Bereichs Forschung und Entwicklung zu BMW und übernahm in der Folge Managementfunktionen in den Bereichen Unternehmensplanung, Organisation und Unternehmensstrategie. Vor seiner Berufung zum Vorstandsvorsitzenden war er seit 1996 Mitglied des Vorstandes. Von 1993 bis 1996 war er Chairman und CEO der BMW Holding Corporation in den USA. Nach dem Studium und dem Doktorat in Physik an der Universität München und Forschungsarbeiten an der Universität München und am Schweizerischen Institut für Nuklearforschung arbeitete er als Berater bei McKinsey in Düsseldorf und München. Er wurde am 31. August 1946 geboren.

Peter Spuhler | Mitglied des Kompensationsausschusses

Stadler Bussnang AG, Bahnhofplatz, CH-9565 Bussnang

Peter Spuhler ist Inhaber der in der Schweiz ansässigen Stadler Rail AG, die er 1989 übernommen und von einem kleinen Betrieb mit 18 Mitarbeitern zu einem international erfolgreichen Anbieter von Schienenfahrzeugen mit mehr als 1000 Mitarbeitern ausgebaut hat. Seit 1997 hat Peter Spuhler eine Reihe von Gesellschaften übernommen und innerhalb der Stadler Rail Group vor allem in der Schweiz und in Deutschland neue Einheiten aufgebaut. Peter Spuhler studierte Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen und kam 1987 als Mitarbeiter zur Stadler Rail AG. Er wurde am 9. Januar 1959 geboren.

Peter Voser | Mitglied des Verwaltungsrates

Royal Dutch Shell plc, 2501 AN, NL-Den Haag

Peter Voser ist seit 2004 Chief Financial Officer der Royal Dutch Shell plc in London. Von 2002 bis 2004 übte er die Funktion des Chief Financial Officer bei Asea Brown Boveri (ABB) in der Schweiz aus. Zwischen 1982 und 2002 war er in den verschiedensten Funktionen für die Royal Dutch/Shell Group of Companies in der Schweiz, Grossbritannien, Argentinien und Chile tätig. Peter Voser besitzt einen Abschluss der Zürcher Fachhochschule. Er wurde am 29. August 1958 geboren.

Lawrence A. Weinbach | Präsident des Audit Committee

Unisys Corporation, Unisys Way, USA-Blue Bell, PA 19424

Lawrence A. Weinbach war von 1997 bis 2004 Chairman, President und CEO der Unisys Corporation. Seit dem 1. Januar 2005 konzentriert er sich auf seine Funktion als Executive Chairman. Von 1961 bis 1997 war er bei Arthur Andersen/Andersen Worldwide als Managing Partner tätig, von 1989 bis 1997 als Chief Executive von Andersen Worldwide, von 1987 bis 1989 als Chief Operating Officer und ab 1983 als Managing Partner der Niederlassung New York. Er wurde 1970 Partner von Arthur Andersen und 1974 Managing Partner der Niederlassung Stamford, Connecticut. Von 1980 bis 1983 war er als Partner verantwortlich für Rechnungslegung und Revision in New York. Lawrence A. Weinbach ist Certified Public Accountant und besitzt einen Bachelor's Degree in Wirtschaftswissenschaften der Wharton School der University of Pennsylvania. Er wurde am 8. Januar 1940 geboren.

«Checks and Balances» bei UBS

Wenn es um die langfristige Ausrichtung eines Unternehmens geht und die wirkungsvolle Überwachung des Managements, verlassen sich Aktionäre in erster Linie auf den Verwaltungsrat. Entsprechend misst UBS der Zusammensetzung und der Qualifikation der Mitglieder dieses obersten Führungsorgans eine hohe Bedeutung zu. Zur Wahrnehmung der von den Aktionären übertragenen Governance-Pflichten setzt der Verwaltungsrat von UBS auf eine Kombination von interner Erfahrung ehemaliger Führungskräfte und vielfältiger, externer Expertise unabhängiger Mitglieder.

Dieser Ansatz hat sich bewährt. Ehemalige Führungskräfte von UBS sind mit den komplexen Geschäftstätigkeiten und -prozessen moderner globaler Finanzdienstleistungsunternehmen vertraut und so befähigt, die Entscheidungen des Managements zu beurteilen. Da sie neben ihrer vollamtlichen Tätigkeit bei UBS keine bedeutenden beruflichen Verpflichtungen oder Mandate als externe Verwaltungsräte anderer Unternehmen ausüben, verfügen sie über die für ihre anspruchsvolle Aufgabe erforderliche Kapazität. Unabhängige Mitglieder ergänzen die Kompetenzen der vollamtlichen Verwaltungsräte und tragen mit ihren Fähigkeiten und Kenntnissen dazu bei, die vielfältigen strategischen und unternehmerischen Herausforderungen, mit denen UBS weltweit konfrontiert ist, zu meistern. Diese Persönlichkeiten stammen aus unterschiedlichen Branchen und Geschäftsfeldern – Unternehmer, die eine eigene Firma aufgebaut haben, oberste Führungskräfte aus international tätigen Konzernen oder renommierte Experten in Recht und Rechnungslegung. Die Dynamik, der Erfolg und die Reputation der Unternehmen, die sie repräsentieren, widerspiegeln auch viele der Charakteristiken von UBS. Um ihrer globalen Präsenz Rechnung zu tragen, achtet UBS auch in Bezug auf die Nationalität der Verwaltungsratsmitglieder auf eine aus-

gewogene Zusammensetzung des Gremiums. Diese Verbindung von Erfahrung und Know-how bildet die Grundlage für die erfolgreiche Führung bei UBS.

Damit ein Unternehmen nachhaltig Mehrwert für seine Aktionäre schaffen kann, muss es durch ein effektives und engagiertes Team geführt werden, das sich einer gemeinsamen Vision verpflichtet fühlt. Diese besteht für die Konzernleitung darin, UBS zum besten globalen Finanzdienstleistungsunternehmen zu machen. Die Grundlage bilden gemeinsam vereinbarte Werte wie gegenseitiger professioneller Respekt, Vertrauen und Offenheit.

Die Konzernleitung besteht aus den CEOs aller Unternehmensgruppen sowie aus Führungskräften, welche die wichtigsten Wachstumsbereiche und geografischen Märkte repräsentieren. Der Konzernleitung gehören zudem die Leiter der wichtigsten Kontrollfunktionen – Risiko, Finanzen und Recht – von UBS an. Damit wird ihrem massgeblichen Einfluss auf den Gesamterfolg des Unternehmens Rechnung getragen. UBS ist es gelungen, viele der Führungskräfte ihrer Vorgängerunternehmen – jener, mit der sie über die letzten zwei Jahrzehnte fusionierte und die die heutige UBS ausmachen – erfolgreich an sich zu binden. Dank ihrer Erfahrung sind diese Manager in der Lage, die geschäftlichen Herausforderungen in ihrer vollen Komplexität abzudecken und deren vielfältigen Aspekte in Einklang zu bringen. Die globale Ausrichtung von UBS kommt nicht zuletzt in den vier verschiedenen Nationalitäten der Konzernleitungsmitglieder zum Ausdruck. Vor diesem Hintergrund entsteht eine partnerschaftliche Führungskultur, in der Entscheidungen offen diskutiert, effizient getroffen und effektiv implementiert werden.

Die Mitglieder der Konzernleitung per 31. Dezember 2005 sind auf der rechten Seite abgebildet.



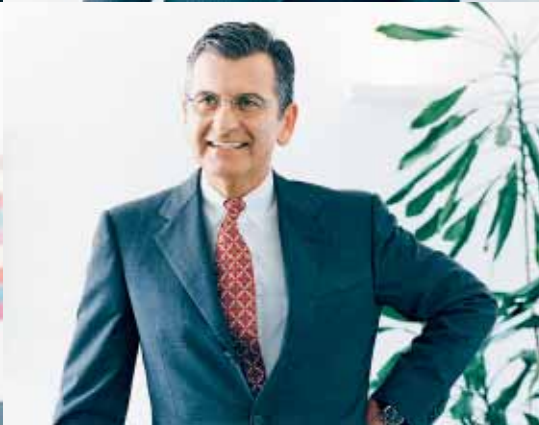
Peter A. Wuffli
Präsident der Konzernleitung und
Group Chief Executive Officer



Huw Jenkins
CEO Investment Bank (und
Chairman seit 1. Januar 2006)



Marcel Rohner
Chairman und CEO,
Global Wealth Management &
Business Banking (und stv. Group CEO
seit 1. Januar 2006)



Walter Stürzinger
Group Chief Risk Officer



Peter Kurer
General Counsel



Clive Standish
Group Chief Financial Officer



John A. Fraser
Chairman und CEO,
Global Asset Management



Raoul Weil
Head of Wealth Management
International



Mark B. Sutton
Chairman und CEO, Americas



John P. Costas
Chairman Investment Bank
(bis 31. Dezember 2005)

Kennzahlen UBS

Kennzahlen UBS

Ertragskennzahlen für die Aktionäre	Für das Geschäftsjahr endend am		Veränderung in %
	31.12.05	31.12.04	
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (CHF)¹			
Gemäss Erfolgsrechnung	13.93	7.78	79
Aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, vor Goodwill	9.78	8.02	22
Den UBS-Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite (%)²			
Gemäss Erfolgsrechnung	39,4	25,5	
Aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, vor Goodwill	27,6	26,3	
Finanzkraft und Ratings			
	Per		
	31.12.05	31.12.04	
BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) (%) ³	12,9	11,9	
Langfristige Ratings			
Fitch, London	AA+	AA+	
Moody's, New York	Aa2	Aa2	
Standard & Poor's, New York	AA+	AA+	
Konzernergebnis UBS			
	Für das Geschäftsjahr endend am		
Mio. CHF	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis	14 029	8 016	75
Den Minderheitsanteilen zurechenbares Konzernergebnis	661	454	46
Konzernergebnis	14 690	8 470	73
Übrige Kennzahlen			
	Per		
Mio. CHF	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Den UBS-Aktionären zurechenbares Eigenkapital	44 324	33 941	31
Börsenkapitalisierung	131 949	103 638	27

¹ Für Details zur Berechnung der Ergebnisse pro Aktie siehe Anmerkung 8 im Anhang zur Konzernrechnung. ² Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis/Den UBS-Aktionären zurechenbares durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Ausschüttungen. ³ In dieser Berechnung ist das hybride Tier-1-Kapital enthalten. Siehe Tabelle BIZ-Kennzahlen im Kapitel Kapitalbewirtschaftung des Finanzberichts 2005.

Kennzahlen Finanzdienstleistungsgeschäft

Erfolgsrechnung		Für das Geschäftsjahr endend am	
Mio. CHF	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Geschäftsertrag	39 896	35 971	11
Geschäftsaufwand	27 704	26 149	6
Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis	13 517	7 656	77
Leistungskennzahlen		Für das Geschäftsjahr endend am	
Mio. CHF (Ausnahmen sind angegeben)	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Geschäftsaufwand / Geschäftsertrag (%)	70,1	73,2	
Neugelder Wealth-Management-Geschäft (Mrd. CHF)	95,1	60,4	
Ergebnis vor Goodwill			
Geschäftsertrag	39 896	35 971	11
Geschäftsaufwand	27 704	25 503	9
Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis	9 442	8 003	18
Personalbestand Finanzdienstleistungsgeschäft		Per	
Auf Vollzeitbasis	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Schweiz	26 028	25 987	0
Übriges Europa / Nahost / Afrika	11 007	10 751	2
Nord- und Lateinamerika	27 136	26 231	3
Asien / Pazifik	5 398	4 438	22
Total	69 569	67 407	3

Kurzübersicht

- 2005 belief sich das den UBS-Aktionären zurechenbare Konzernergebnis aus fortgeführter Geschäftstätigkeit auf 9844 Millionen Franken. Das Finanzdienstleistungsgeschäft trug 9442 Millionen Franken dazu bei. Dies entspricht gegenüber 2004 einer Steigerung um 28% (18% vor Goodwill).
- Der Neugeldzufluss belief sich im Berichtsjahr auf 148 Milliarden Franken (+80%), womit die verwalteten Vermögen (ohne Private Banks & GAM) einen Zuwachs von 25% verzeichneten.
- Die Eigenkapitalrendite aus fortgeführter Geschäftstätigkeit betrug 2005 27,6% gegenüber 26,3% (vor Goodwill) im Jahr 2004.
- Das unverwässerte Ergebnis pro Aktie aus fortgeführter Geschäftstätigkeit stieg 2005 um 22% auf 9.78 Franken, verglichen mit einem Vorjahreswert von 8.02 Franken (vor Goodwill).

Konzernergebnis

Ergebnisse

2005 belief sich das den UBS-Aktionären zurechenbare Konzernergebnis auf 14 029 Millionen Franken, einschliesslich 512 Millionen Franken aus Industriebeteiligungen und eines Nettogewinns von 3705 Millionen Franken aus dem Verkauf von Private Banks & GAM.

Das Finanzdienstleistungsgeschäft trug 13 517 Millionen Franken zum den UBS-Aktionären zurechenbaren Konzernergebnis bei. Davon stammten 9442 Millionen Franken aus fortgeführter Geschäftstätigkeit. Dies entsprach gegenüber den 8003 Millionen Franken von 2004 einer Zunahme um 18% (vor Goodwill). Diese Steigerung war den Erträgen zu verdanken, die in nahezu allen Bereichen zunahmen und deutlich rascher wuchsen als die Kosten. Die vermögensabhängigen Erträge entwickelten sich besonders erfreulich, was an den höheren Marktbewertungen und den kräftigen Neugeldzuflüssen in unserem Wealth- und Asset-Management-Geschäft lag. Einen markanten Zuwachs verzeichneten auch die Erträge aus dem Emissions- und Corporate-Finance-Geschäft sowie die Courtagen. Vom gesamten Geschäftsertrag entfallen somit 54% auf den Ertrag aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft. Der Erfolg aus Handelstätigkeit erreichte dank vermehrter Marktchancen vor allem in der zweiten Hälfte 2005 ebenfalls einen Rekordstand. Der Erfolg aus dem Zinsdifferenzgeschäft stieg aufgrund des weltweit wachsenden Kreditgeschäfts mit wohlhabenden Privatkunden. Überdies fiel die Auflösung von Wertberichtigungen für Kreditrisiken so hoch aus wie nie zuvor.

Ausschüttung an die Aktionäre

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung am 19. April 2006 in Basel für das Geschäftsjahr 2005 eine Auszahlung von insgesamt 3.80 Franken pro Aktie vorschlagen. Der Betrag setzt sich aus einer regulären Dividende von 3.20 Franken und einer einmaligen Nennwertrückzahlung von 0.60 Franken pro Aktie zusammen. Durch die Rückzahlung nehmen die UBS-Aktionäre teil am Gewinn des Verkaufs von Private Banks & GAM. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2004, die 2005 ausbezahlt wurde, betrug 3.00 Franken pro Aktie, jene für 2003 2.60 Franken.

Kapitalbewirtschaftung 2006

Anlässlich der Generalversammlung vom 19. April 2006 in Basel wird der Verwaltungsrat verschiedene Anträge unterbreiten, die sich auf die Kapitalbewirtschaftung von UBS auswirken.

Aktiensplit im Verhältnis 2:1

Der Verwaltungsrat wird einen Aktiensplit im Verhältnis 2:1 vorschlagen. Stimmen die Aktionäre zu, wird dieser am 10. Juli 2006 erfolgen. Zusammen mit der Nennwertrückzahlung wird dadurch der Nennwert pro Aktie auf 0.10 Franken reduziert. Nach Ansicht von UBS wird dies zu einer leichteren Handelbarkeit und höheren Liquidität ihrer Aktien führen und das Kursniveau der UBS-Aktie an jenes anderer grosser Unternehmen angleichen, deren Aktien an den internationalen Finanzmärkten gehandelt werden.

Schaffung von bedingtem Kapital

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vorschlagen, bedingtes Kapital in Höhe von maximal 75 Millionen Aktien (150 Millionen nach dem Split) zu schaffen. UBS will damit Aktienoptionen für ihre Mitarbeiter decken. Zurzeit werden zur Bedienung dieser Optionen eigene Aktien aus den Treasury-Beständen verwendet. Vorbehältlich der Zustimmung durch die Aktionäre könnte UBS es in Zukunft vermeiden, grössere derartige Bestände über einen längeren Zeitraum halten zu müssen, und gleichzeitig auch die Transparenz ihres Kapitalmanagements erhöhen. Am Einsatz von Optionen im Rahmen der gesamten Vergütungsstrategie sowie am Ansatz der disziplinierten Kapitalbewirtschaftung würde sich dadurch nichts ändern.

Neues Aktienrückkaufsprogramm für 2006/2007

Angeichts der anhaltend soliden Ertragsströme wird der Verwaltungsrat zwecks Kapitalreduktion ein neues Aktienrückkaufsprogramm vorschlagen. Dabei wird es sich um das achte Rückkaufsprogramm über die zweite Handelslinie in Folge handeln. Es startet am 8. März 2006 und läuft bis zum 7. März 2007. Damit können Aktien im Wert von maximal 5 Milliarden Franken zurückgekauft werden.

Erfolgsrechnung

	Für das Geschäftsjahr endend am		
Mio. CHF (ausser Angaben pro Aktie)	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Fortzuführende Geschäftsbereiche			
Zinsertrag	59 286	39 228	51
Zinsaufwand	(49 758)	(27 484)	81
Erfolg Zinsengeschäft	9 528	11 744	(19)
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	375	241	56
Zinserfolg nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	9 903	11 985	(17)
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	21 436	18 506	16
Erfolg Handelsgeschäft	7 996	4 902	63
Übriger Erfolg	1 125	932	21
Umsatzerlöse aus Industriebeteiligungen	10 515	6 086	73
Total Geschäftsertrag	50 975	42 411	20
Personalaufwand	21 049	18 612	13
Sachaufwand	7 047	7 160	(2)
Abschreibungen auf Liegenschaften und übrigen Sachanlagen	1 493	1 477	1
Abschreibungen auf Goodwill	0	653	(100)
Abschreibungen auf anderen immateriellen Anlagen	334	337	(1)
Materialaufwand	8 003	3 885	106
Total Geschäftsaufwand	37 926	32 124	18
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	13 049	10 287	27
Steuern	2 549	2 224	15
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	10 500	8 063	30
Aufgegebene Geschäftsbereiche			
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen vor Steuern	4 688	536	775
Steuern	498	129	286
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	4 190	407	929
Konzernergebnis	14 690	8 470	73
Den Minderheitsanteilen zurechenbares Konzernergebnis	661	454	46
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	656	454	44
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	5	0	
Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis	14 029	8 016	75
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	9 844	7 609	29
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	4 185	407	928
Ergebnis pro Aktie			
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (CHF)	13.93	7.78	79
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	9.78	7.39	32
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	4.15	0.39	964
Verwässertes Ergebnis pro Aktie (CHF)	13.36	7.40	81
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	9.39	7.04	33
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	3.97	0.36	

Bilanz

Mio. CHF	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Aktiven			
Flüssige Mittel	5 359	6 036	(11)
Forderungen gegenüber Banken	33 644	35 419	(5)
Barhinterlagen für geborgte Wertschriften	300 331	220 242	36
Reverse-Repurchase-Geschäfte	404 432	357 164	13
Handelsbestände	499 297	389 487	28
Als Sicherheit hinterlegte Handelsbestände	154 759	159 115	(3)
Positive Wiederbeschaffungswerte	333 782	284 577	17
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value	1 153	653	77
Kundenausleihungen	269 969	232 167	16
Finanzanlagen	6 551	4 188	56
Rechnungsabgrenzungen	8 918	6 309	41
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	2 956	2 675	11
Liegenschaften und übrige Sachanlagen	9 423	9 510	(1)
Goodwill und andere immaterielle Anlagen	13 486	12 201	11
Übrige Aktiven	16 190	17 375	(7)
Total Aktiven	2 060 250	1 737 118	19
Passiven			
Verpflichtungen gegenüber Banken	124 328	120 026	4
Barhinterlagen für ausgeliehene Wertschriften	77 267	61 545	26
Repurchase-Geschäfte	478 508	422 587	13
Verpflichtungen aus Handelsbeständen	188 631	171 033	10
Negative Wiederbeschaffungswerte	337 663	303 712	11
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	117 401	65 756	79
Verpflichtungen gegenüber Kunden	451 533	376 076	20
Rechnungsabgrenzungen	18 392	15 040	22
Ausgegebene Schuldtitel	160 710	117 856	36
Übrige Verpflichtungen	53 874	44 120	22
Total Fremdkapital	2 008 307	1 697 751	18
Eigenkapital			
Aktienkapital	871	901	(3)
Kapitalreserven	9 992	9 231	8
Netto nicht in der Erfolgsrechnung berücksichtigte Gewinne/(Verluste), nach Steuern	(182)	(2 081)	91
Neubewertungsreserven aus in Stufen erfolgten Unternehmenszusammenschlüssen, nach Steuern	101	90	12
Gewinnreserven	44 414	37 001	20
Als Verpflichtung zum Kauf eigener Aktien umklassiertes Eigenkapital	(133)	(96)	(39)
Eigene Aktien	(10 739)	(11 105)	3
Den UBS-Aktionären zurechenbares Eigenkapital	44 324	33 941	31
Minderheitsanteile	7 619	5 426	40
Total Eigenkapital	51 943	39 367	32
Total Passiven	2 060 250	1 737 118	19

Bilanz

Die Aktiven von UBS beliefen sich am 31. Dezember 2005 auf 2060 Milliarden Franken, verglichen mit 1737 Milliarden Franken am 31. Dezember 2004. Für diese Zunahme waren hauptsächlich Währungsschwankungen gegenüber dem Schweizer Franken und insbesondere der um 15% gestiegene Stichtagskurs des US-Dollars verantwortlich. Ebenfalls einen Einfluss hatte der Anstieg der Barhinterlagen für geborgte Wertschriften, der Handelsbestände, der positiven Wiederbeschaffungswerte und der Kundenausleihungen. Auch die Passiven nahmen zu, dies infolge höherer Bestände bei den Verbindlichkeiten (plus 174 Milliarden Franken), den Verpflichtungen aus hinterlegten Vermögenswerten (plus 72 Milliarden Franken) und den negativen Wiederbeschaffungswerten.

Das den UBS-Aktionären zurechenbare Eigenkapital nahm gegenüber dem Vorjahr um 10,4 Milliarden Franken auf 44,3 Milliarden Franken am 31. Dezember 2005 zu. Der Anstieg reflektiert den Nettogewinn von 14,0 Milliarden Franken, welcher den Gewinn aus dem Verkauf von Private Banks & GAM einschliesst. Die Wertzunahme des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken wirkte sich ebenfalls positiv aus, während Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe das Eigenkapital schmälerten.

Schreiben des Konzernprüfers

Als Konzernprüfer haben wir Konzernbilanzen der UBS AG für die am 31. Dezember 2005 und 2004 abgeschlossenen Geschäftsjahre sowie die damit verbundenen Erfolgsrechnungen, Eigenkapitalnachweise, Mittelflussrechnungen und Anhänge für die Geschäftsjahre 2005, 2004 und 2003, auf deren Grundlage die zusammengefasste Konzernrechnung erstellt worden ist, nach den Grundsätzen des Public Company Accounting Oversight Board (USA) sowie nach den Schweizer Prüfungsstandards des schweizerischen Berufsstandes geprüft. In unserem Bericht vom 2. März 2006 (siehe UBS Finanzbericht, Seite 81) haben wir über diese Konzernrechnung, welche in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards erstellt wurde, ein uneingeschränktes Prüfungsurteil abgegeben.


Gemäss unserer Beurteilung ist die zusammengefasste Konzernrechnung auf den Seiten 37 bis 38 des Jahresberichts in allen wesentlichen Punkten konsistent mit der Konzernrechnung, auf deren Grundlage sie erstellt worden ist und über welche wir ein uneingeschränktes Prüfungsurteil abgegeben haben.

Zum besseren Verständnis der konsolidierten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der UBS AG der Berichtsperiode sowie des Umfangs unserer Prüfung muss die zusammengefasste Konzernrechnung in Verbindung mit der zugrunde liegenden Konzernrechnung und unserem zugehörigen Bericht gelesen werden.

Basel, 2. März 2006

Ernst & Young Ltd


Andrew McIntyre | Chartered Accountant
(Leitender Revisor)


Dr. Andreas Blumer | dipl. Wirtschaftsprüfer
(Leitender Revisor)

Kennzahlen zur Leistungsmessung

	Für das Geschäftsjahr endend am	
	31.12.05	31.12.04
Eigenkapitalrendite (%)¹		
Gemäss Erfolgsrechnung	39,4	25,5
Aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, vor Goodwill	27,6	26,3
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (CHF)²		
Gemäss Erfolgsrechnung	13,93	7,78
Aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, vor Goodwill	9,78	8,02
Geschäftsaufwand/Geschäftsertrag des Finanzdienstleistungsgeschäfts (%)^{3,4}		
Gemäss Erfolgsrechnung	70,1	73,2
Vor Goodwill	70,1	71,4
Neugelder, Wealth-Management-Geschäft (Mrd. CHF)⁵		
Wealth Management International & Switzerland	68,2	42,3
Wealth Management US	26,9	18,1
Total	95,1	60,4

¹ Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis / Den UBS-Aktionären zurechenbares durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Ausschüttungen. ² Für Details zur Berechnung der Ergebnisse pro Aktie siehe Anmerkung 8 im Anhang zur Konzernrechnung. ³ Ohne Erfolg aus Industriebeteiligungen. ⁴ Geschäftsaufwand/Geschäftsertrag abzüglich Wertberichtigungen für Kreditrisiken oder Auflösung von Wertberichtigungen für Kreditrisiken. ⁵ Ohne Zins- und Dividendenerträge.

Performancemessung und -analyse

Das Geschäftsergebnis von UBS wird im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) dargestellt. Zusätzlich haben wir Kommentare und Analysen zum zugrunde liegenden Geschäftserfolg bereitgestellt. Die fortgeführte Geschäftstätigkeit wird dabei isoliert betrachtet, unbeeinflusst von nicht weitergeführten Aktivitäten und einmaligen Gewinnen oder Verlusten, die für den internen Ansatz zur Unternehmensführung nicht relevant sind. Dies erleichtert den Vergleich mit den Ergebnissen unserer Konkurrenten und die Einschätzung unseres künftigen Wachstumspotenzials.

Nicht berücksichtigt werden namentlich Positionen, die unserer Ansicht nach für den künftigen Geschäftsgang unerheblich und deshalb für geschäftsrelevante Entscheidungen unseres Managements nicht von Bedeutung sind, sowie ereignisbezogene oder UBS-spezifische Faktoren, die nicht die gesamte Branche betreffen.

In den letzten zwei Jahren wirkte sich ein solcher Faktor massgeblich auf die konsolidierte Konzernrechnung aus: der Verkauf

der Einheit Private Banks & GAM an Julius Bär im vierten Quartal 2005. Der Gewinn aus dem Verkauf der Einheit, welche die Privatbanken Banco di Lugano, Ehinger & Armand von Ernst und Ferrier Lullin sowie die auf das Asset Management spezialisierte GAM umfasste, belief sich auf 3,7 Milliarden Franken nach Steuern (4,1 Milliarden Franken vor Steuern). Nach Abschluss der Transaktion hält UBS nun eine Beteiligung von 20,7% an der neuen Julius Bär.

Bis und mit 2004 stellte UBS Kommentare und Analysen auf bereinigter Basis bereit, bei denen auch die Abschreibungen auf Goodwill und andere erworbene immaterielle Anlagen nicht berücksichtigt wurden.

Der Anfang 2005 eingeführte Standard IFRS 3 (Unternehmenszusammenschlüsse) verlangt nun keine Abschreibungen auf Goodwill mehr, was unser Ergebnis weitaus am stärksten beeinflusste. In den Kommentaren und Analysen der Berichterstattung für 2005 wird das aktuelle Ergebnis auf der Basis vor Goodwill mit den Vorjahreswerten verglichen.

UBS-Ergebnis im Vergleich zu den gesetzten Zielen

Die letzten sechs Jahre hat sich UBS konsequent auf vier einheitliche langfristige Kennzahlen zur Leistungsmessung konzentriert, deren Zielwerte über Zeitabschnitte mit sich verändernden Marktverhältnissen Gültigkeit haben und darauf ausgerichtet sind, für die Aktionäre kontinuierlich attraktive Renditen zu erwirtschaften. Wir informieren vierteljährlich darüber, inwiefern diese Ziele erreicht wurden:

- Wir wollen den Wert des Unternehmens erhöhen, indem wir eine nachhaltige Eigenkapitalrendite nach Steuern von 15–20% erzielen.
- Wir streben die Schaffung von Mehrwert für unsere Aktionäre durch ein durchschnittlich zweistelliges jährliches Wachstum des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie an.
- Wir wollen durch Kosteneinsparungen und Ertragssteigerungen das Aufwand-Ertrags-Verhältnis des Unternehmens auf einem Niveau halten, das jenes von führenden Konkurrenten nicht übersteigt.
- Wir streben einen eindeutigen Wachstumstrend bei den Nettozuflüssen an Neugeldern in unseren Wealth-Management-Einheiten an.

Da wir in den letzten Jahren unsere Leistungskennzahlen regelmässig übertrafen, wurden drei von ihnen für 2006 überarbeitet. Aus fortzuführender Geschäftstätigkeit erzielten wir 2005 vor Goodwill-Abschreibungen:

- eine Eigenkapitalrendite von 27,6% für das Gesamtjahr 2005 (2004: 26,3%). Grund für die Steigerung war das höhere Konzernergebnis. Negativ wirkte sich allerdings aus, dass das durchschnittliche Eigenkapital aufgrund höherer Gewinnreserven zunahm. Ab 2006 streben wir über Zeitabschnitte mit sich verändernden Marktverhältnissen eine Eigenkapitalrendite von über 20% an.

- ein unverwässertes Ergebnis pro Aktie von 9.78 Franken (2004: 8.02 Franken). Diese Steigerung um 22% widerspiegelt die höheren Erträge sowie eine geringfügige Reduktion der durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien (minus 2%) als Folge unserer Rückkaufsprogramme. Das verwässerte Ergebnis pro Aktie – die ab 2006 massgebende Kennzahl – stieg von 7.64 Franken 2004 um 23% auf 9.39 Franken 2005.
- ein Aufwand-Ertrags-Verhältnis für das Finanzdienstleistungsgeschäft von 70,1%. Dies entspricht gegenüber den 71,4% von 2004 einer Verbesserung um 1,3 Prozentpunkte und war der Zunahme des Erfolgs aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft sowie dem Nettoerfolg aus Handelstätigkeit zu verdanken. Demgegenüber standen wachsende Personalkosten aufgrund der höheren Geschäftsvolumina.

Unsere Wealth-Management-Einheiten akquirieren in allen Regionen erfolgreich Neugelder. 2005 belief sich der Neugeldzufluss im Wealth-Management-Geschäft auf insgesamt 95,1 Milliarden Franken und lag damit um 57% über dem Vorjahreswert von 60,4 Milliarden Franken. Dies entspricht gemessen an den Vermögenswerten per Ende 2004 einer jährlichen Wachstumsrate von 6,9%. Wealth Management International & Switzerland verzeichneten dank dem weiteren Wachstum in den fünf europäischen Kernmärkten sowie in Asien Neugeldzuflüsse von 68,2 Milliarden Franken. Bei Wealth Management US belief sich der Neugeldzufluss 2005 auf 26,9 Milliarden Franken, 8,8 Milliarden Franken mehr als im Vorjahr.

Ab 2006 werden wir über die Neugeldzuflüsse aller Einheiten des Finanzdienstleistungsgeschäfts Bericht erstatten. 2005 betrug der Neugeldzufluss insgesamt 148,0 Milliarden Franken. Dies ist der höchste je erzielte Wert und entspricht gegenüber den 82,2 Milliarden Franken im Jahr 2004 einer Steigerung um 80%. Gemessen an den Vermögenswerten per Ende 2004 beträgt die jährliche Wachstumsrate somit 7%. Alle Zahlen verstehen sich ohne Private Banks & GAM.

Ergebnis Finanzdienstleistungsgeschäft

Erfolgsrechnung¹

	Für das Geschäftsjahr endend am		
Mio. CHF (Ausnahmen sind angegeben)	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Fortzuführende Geschäftsbereiche			
Zinsertrag	59 286	39 228	51
Zinsaufwand	(49 758)	(27 484)	81
Erfolg Zinsengeschäft	9 528	11 744	(19)
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	375	241	56
Zinserfolg nach Wertberichtigungen für Kreditrisiken	9 903	11 985	(17)
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	21 436	18 506	16
Erfolg Handelsgeschäft	7 996	4 902	63
Übriger Erfolg	561	578	(3)
Total Geschäftsertrag	39 896	35 971	11
Barkomponenten	18 275	16 310	12
Aktienkomponenten ²	1 628	1 396	17
Total Personalaufwand	19 903	17 706	12
Sachaufwand	6 448	6 387	1
Dienstleistungen von / an andere(n) Geschäftseinheiten	(14)	(20)	30
Abschreibungen auf Liegenschaften und übrige Sachanlagen	1 240	1 262	(2)
Abschreibungen auf Goodwill	0	646	(100)
Abschreibungen auf andere immaterielle Anlagen	127	168	(24)
Total Geschäftsaufwand	27 704	26 149	6
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	12 192	9 822	24
Steuern	2 296	2 104	9
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	9 896	7 718	28
Aufgegebene Geschäftsbereiche			
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen vor Steuern	4 564	396 ³	
Steuern	489	97	404
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	4 075	299	
Konzernergebnis	13 971	8 017	74
Den Minderheitsanteilen zurechenbares Konzernergebnis	454	361	26
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	454	361	26
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	0	
Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis	13 517	7 656	77
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	9 442	7 357	28
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	4 075	299	

Zusätzliche Informationen

	Per		
	31.12.05	31.12.04	Veränderung in %
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	69 569	67 407	3

¹ Ohne Erfolg aus Industriebeteiligungen. ² Einschliesslich der entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge und Aufwand aus Zuteilungen von Nicht-UBS-Aktien und anderen Anlagen.
³ Einschliesslich Goodwill-Abschreibungen von 68 Mio. CHF für das Geschäftsjahr endend am 31. Dezember 2004.

Ergebnisse

2005 erzielten wir das beste Ergebnis unserer Geschichte. Alle Einheiten des Finanzdienstleistungsgeschäfts wiesen ein höheres Ergebnis aus als im Vorjahr. Das den UBS-Aktionären zu-

rechnbare Konzernergebnis belief sich 2005 auf 13 517 Millionen Franken. Davon stammten 4075 Millionen Franken aus den nicht weitergeführten Geschäftsbereichen, zu denen bis zu ihrer Veräusserung die Einheit Private Banks & GAM zählte. Das den UBS-Aktionären zurechenbare Konzernergebnis aus fortzu-

führender Geschäftstätigkeit betrug 9442 Millionen Franken. Es wurden keine Goodwill-Abschreibungen verbucht. Gegenüber den 8003 Millionen Franken (vor Goodwill) von 2004 entspricht dies einem Anstieg von 18%.

Geschäftsertrag

Der Geschäftsertrag stieg 2005 im Vorjahresvergleich um 11 % auf 39 896 Millionen Franken.

Der *Erfolg aus dem Zinsengeschäft* reduzierte sich von 11 744 Millionen Franken im Vorjahr auf 9528 Millionen Franken 2005. Der *Erfolg aus dem Handelsgeschäft* nahm von 4902 Millionen Franken 2004 auf 7996 Millionen Franken 2005 zu.

Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft umfasst Erträge aus dem Zinsdifferenzgeschäft (Ausleihungen und Einlagen) und Erfolg aus Handelstätigkeiten (Coupon- und Dividendenerträge).

Der *Erfolg aus Handelstätigkeit* belief sich 2005 auf 11 419 Millionen Franken und nahm somit gegenüber 2004 um 4% zu. Die Erträge aus dem Aktienhandel lagen 2005 bei 3928 Millionen Franken und damit um 27% über dem Ergebnis 2004. Im vergangenen Jahr nahmen die Erträge im Derivat- und Prime-Brokerage-Geschäft weltweit markant zu. Teilweise neutralisiert wurde diese erfreuliche Entwicklung durch niedrigere Erträge im Aktiengeschäft. Im Handel mit festverzinslichen Produkten gingen die Erträge um 8% zurück. Grund hierfür war die rückläufige Entwicklung in den Sparten Credit Fixed Income und Fixed Income. Die kräftigeren Erträge aus dem Zinsengeschäft sowie den Bereichen Principal Finance und Gewerbeimmobilien konnten dies nur bedingt wettmachen. Die Erträge aus dem Devisenhandel stagnierten 2005 bei 1458 Millionen Franken.

Der *Erfolg aus dem Zinsdifferenzgeschäft* nahm aufgrund vermehrter Kredite der UBS Bank USA an vermögende US-Kunden um 6% auf 5355 Millionen Franken zu. Das Schweizer Hypothekengeschäft und das Geschäft mit besicherten Krediten von Wealth Management wuchsen im Berichtsjahr ebenfalls. Dem standen jedoch geringere Erträge aus dem rückläufigen Schweizer Recovery-Portfolio gegenüber.

Der *Erfolg aus Treasury-Aktivitäten und aus anderen Aktivitäten* war 2005 mit 750 Millionen Franken 38% höher als im Vorjahr. Der Anstieg war durch die Diversifizierung unserer Kapitalbasis in andere Währungen als den Schweizer Franken bedingt.

2005 lösten wir *Wertberichtigungen für Kreditrisiken* in Höhe von netto 375 Millionen Franken auf, verglichen mit netto 241 Millionen Franken 2004. Die Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen für Länderrisiken reflektierte das allgemein positive makroökonomische Umfeld in wichtigen Schwellenländern.

Der *Erfolg aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft* stieg um 16% auf 21 436 Millionen Franken 2005. Zu diesem Ergebnis trugen insbesondere die vermögensabhängigen Kommissionserträge bei, ebenso die Gebühren im Anlagefonds-, Corporate-Finance- und Emissionsgeschäft und die Courtageeinnahmen.

Der *Übrige Erfolg* sank um 3% auf 561 Millionen Franken 2005, insbesondere da der Nettogewinn aus der Veräusserung von assoziierten und Tochtergesellschaften sowie aus Immobilienanlagen niedriger ausfiel. Der höhere Nettogewinn aus dem Verkauf von Finanzanlagen glich dies teilweise aus.

Geschäftsaufwand

Der Geschäftsaufwand erhöhte sich 2005 um 6% auf 27 704 Millionen Franken.

Der *Personalaufwand* stieg um 12% auf 19 903 Millionen Franken 2005, da die leistungsabhängigen Vergütungen als Folge des guten Geschäftsgangs in allen Bereichen höher ausfielen. Ein weiterer Grund war der um 6% höhere Personalbestand im Finanzdienstleistungsgeschäft (ohne Private Banks & GAM). Die Zahlungen für Boni und andere leistungsabhängige Vergütungen machten 2005 50% des Personalaufwands aus, während es 2004 noch 49% gewesen waren. Die durchschnittliche leistungsabhängige Vergütung pro Mitarbeiter fiel 2005 um 10% höher aus als 2004. Die Aktienkomponente nahm 2005 um 17% zu. Verantwortlich dafür waren der gegenüber 2004 gestiegene Aktienkurs und der höhere Anteil der in Form von Aktien erfolgten Bonuszahlungen, wobei der niedrigere Aufwand aus Optionszuweisungen dies teilweise kompensierte. Die Ausgaben für externe Vertragspartner stiegen gegenüber dem Vorjahr um 45%, vor allem wegen der Integration ehemaliger Mitarbeiter von Perot in unsere zentrale Einheit ITI. Die Sozialleistungen erhöhten sich im Berichtsjahr aufgrund gestiegener Saläre und Bonuszahlungen um 23%. Der *Sachaufwand* stieg im Vorjahresvergleich um 61 Millionen Franken auf 6448 Millionen Franken. Ursache dafür waren die Reise- und Repräsentationsspesen sowie die Administrationskosten, die wegen des höheren Personalbestands und der Ausweitung der Geschäftsaktivitäten zunahmen. Die Marketingkosten erhöhten sich infolge laufender Investitionen in unsere Marke. Die Rückstellungen dagegen fielen niedriger aus als 2004. Auch die IT-Outsourcing-Kosten, die Beratungshonorare sowie die Miet- und Unterhaltskosten für Sachanlagen waren rückläufig.

Die *Abschreibungen* sanken um 2% auf 1240 Millionen Franken 2005, den tiefsten je erreichten Stand. Zu begründen war dies mit niedrigeren IT-Abschreibungen, die aber teilweise durch höhere Abschreibungen auf Immobilien kompensiert wurden.

Seit Anfang 2005 wird Goodwill nicht mehr abgeschrieben. Die *Abschreibungen auf andere immaterielle Anlagen* sanken um 24%, da die im Zusammenhang mit den Mitarbeitern von Wealth Management US verbuchte Position in Goodwill umklassiert wurde.

Der *Steueraufwand* für 2005 belief sich auf 2296 Millionen Franken. Dies entspricht einem effektiven Steuersatz von 18,8%, verglichen mit 21,4% im Vorjahr (vor Goodwill: 20,1%).

Personalbestand

Die Zahl der im Finanzdienstleistungsgeschäft tätigen Mitarbeiter hat sich im Berichtsjahr um 2162 auf 69 569 (2004: 67407) erhöht. Unter Ausklammerung des Verkaufs von Private Banks & GAM hat der Personalbestand im Zuge der globalen Wachstumsstrategie all unserer Kerngeschäftsfelder um 3811 Mitarbeiter – und in der Schweiz um 1042 Mitarbeiter – zugenommen.

Global Wealth Management & Business Banking

Wealth Management International & Switzerland

Der Vorsteuergewinn war 2005 mit 4161 Millionen Franken um 20% höher als der Gewinn vor Goodwill 2004. Zu verdanken war dies der guten Entwicklung der Aktienmärkte, die zu höheren Transaktionsvolumina und vermögensabhängigen Kommissionserträgen führte, sodass die Erträge insgesamt um 17% wuchsen. Auch die Zinserträge erhöhten sich, und zwar dank dem Ausbau im Lombardkreditgeschäft. Bedingt durch unsere Wachstumsstrategie stieg der Aufwand im Vorjahresvergleich (vor Goodwill) um 15%. Der Personalaufwand nahm um 22% zu, da 1462 neue Mitarbeiter eingestellt wurden.

Im Jahr 2005 belief sich der Neugeldzufluss auf insgesamt 68,2 Milliarden Franken. Dies entspricht gegenüber den 42,3 Milliarden Franken 2004 einer Zunahme von 61%. Zu diesem hervorragenden Ergebnis trugen sämtliche Regionen (namentlich die asiatischen Kunden) sowie der besonders kräftige Zufluss von 21,8 Milliarden Franken im europäischen Wealth-Management-Geschäft bei.

Die Bruttomarge auf den verwalteten Vermögen betrug 2005 102 Basispunkte und war damit um 1 Basispunkt niedriger als 2004 (103 Basispunkte). Bedingt war dies durch den hohen Neugeldzufluss und die entsprechend grössere Vermögensbasis.

Im europäischen Wealth-Management-Geschäft erreichten die verwalteten Vermögen mit 114 Milliarden Franken am 31. Dezember 2005 ein neues Rekordniveau. Sie stiegen gegenüber dem Stand des Vorjahres (82 Milliarden Franken) um 39%. Grund dafür waren der Neugeldzufluss, die anziehenden Aktienmärkte sowie der Anstieg des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken um 15%.

Wealth Management US

Der Vorsteuergewinn belief sich im Berichtsjahr auf 312 Millionen Franken, gegenüber 29 Millionen Franken 2004. Unter Ausklammerung der Akquisitionskosten (Retention Payments und Goodwill-Abschreibungen 2004 sowie Net Goodwill Funding 2004 und 2005) fiel der Vorsteuergewinn 2005 mit 550 Millionen Franken niedriger aus als die 571 Millionen Franken 2004. Grund dafür waren hauptsächlich höhere Rückstellungen für Rechtsfälle. In US-Dollar gerechnet lag der Geschäftserfolg (vor Akquisitionskosten) 2005 um 4% unter dem Vorjahresniveau. Der Geschäftsertrag nahm 2005 um 9% zu. Die Hauptgründe hierfür waren die grössere Vermögensbasis und die entsprechend gestiegenen vermögensabhängigen Erträge sowie der höhere Zinserfolg von UBS Bank USA. Die niedrigeren transaktionsbasierten

Ergebnis nach Geschäftseinheiten

Mio. CHF (Ausnahmen sind angegeben)	Wealth Management International & Switzerland		Wealth Management US		Business Banking Switzerland		Global Wealth Management & Business Banking	
	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04
Für das Geschäftsjahr endend am oder per	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04
Total Geschäftsertrag	9011	7693	5156	4736	5071	5039	19238	17468
Total Geschäftsaufwand	4850	4297	4844	4707	2882	3026	12576	12030
Ergebnis vor Steuern	4161	3396	312	29	2189	2013	6662	5438
Neugelder (Mrd. CHF)	68,2	42,3	26,9	18,1	3,4	2,6	98,5	63,0
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)	982	778	752	606	153	140	1887	1524
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	11555	10093	17034	16969	16023	15508	44612	42570

Einnahmen dagegen schmälerten das Ertragswachstum leicht.

Der Neugeldzufluss war 2005 mit 26,9 Milliarden Franken um 49% höher als im Vorjahr (18,1 Milliarden Franken). Einschliesslich Zinsen und Dividenden beliefen sich die Neugelder im Berichtsjahr auf 45,2 Milliarden Franken, gegenüber 33,4 Milliarden Franken 2004. Die Zunahme der Neugelder war in erster Linie der Einstellung von hoch produktiven Kundenberatern und Mittelzuflüssen sehr vermögender Kunden zu verdanken.

Die Bruttomarge auf den verwalteten Vermögen betrug 2005 75 Basispunkte, gegenüber 77 Basispunkten 2004. Vor Berücksichtigung der Akquisitionskosten sank die Bruttomarge von 80 Basispunkten im Jahr 2004 auf 78 Basispunkte. Die durchschnittlich verwalteten Vermögen stiegen stärker als die Erträge, da die transaktionsabhängigen Erträge im Jahresverlauf abnahmen.

Das Aufwand-Ertrags-Verhältnis vor Akquisitionskosten betrug 2005 89,7%, verglichen mit 88,3% im Vorjahr. Grund für den Anstieg waren höhere Rückstellungen für Rechtsfälle und Personalkosten. Die Zunahme der vermögensabhängigen Erträge glich dies jedoch teilweise wieder aus.

Business Banking Switzerland

Der Gewinn vor Steuern erreichte 2005 ein Rekordniveau von 2189 Millionen Franken und übertraf damit den Vorjahreswert um 176 Millionen Franken oder 9%. Dieses Resultat wurde erwirtschaftet, obwohl der Geschäftsertrag vor allem wegen rückläufiger Zinserträge um 115 Millionen Franken abnahm. Zu verdanken war das gute Ergebnis dem disziplinierten Kostenmanagement. Die Auflösung von Wertberichtigungen für Kreditrisiken in Höhe von 122 Millionen Franken widerspiegelt die strukturelle Verbesserung unseres Kreditportfolios in den letzten Jahren. Im Verlauf des Berichtsjahres wurden verwaltete Vermögen in Höhe von 8,6 Milliarden Franken von Business Banking Switzerland auf Wealth Management International & Switzerland übertragen. Dieser Transfer erfolgte im Rahmen unserer systematischen Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen.

Der Neugeldzufluss lag 2005 mit 3,4 Milliarden Franken um 0,8 Milliarden Franken über den 2,6 Milliarden Franken des Vorjahres.

Das Aufwand-Ertrags-Verhältnis war 2005 mit 58,2% um 1,6 Prozentpunkte niedriger als im Vorjahr (59,8%). Diese Verbesserung war vor allem unserer disziplinierten Kostenkontrolle zu verdanken.

Das Kreditportfolio von Business Banking Switzerland belief sich am 31. Dezember 2005 auf 141,3 Milliarden Franken. Dies entspricht einem Plus von 4,2 Milliarden Franken gegenüber 2004. Höheren Volumina bei den Privathypothesen und im Kreditgeschäft mit Firmenkunden stand eine weitere Reduzierung des Recovery-Portfolios gegenüber.

Fakten & Zahlen zu Wealth Management

- *Wir verfügen über mehr als 140 Jahre Erfahrung im Wealth-Management-Geschäft. Mit verwalteten Vermögen in Höhe von 1734 Milliarden Franken sind wir der grösste Wealth Manager der Welt.*
- *Im Rahmen unserer internationalen und schweizerischen Wealth-Management-Aktivitäten verwalten wir Vermögen in Höhe von 982 Milliarden Franken und beschäftigen mehr als 4100 Kundenberater. In den USA gehören wir zu den führenden Anbietern im Wealth Management. Unsere über 7500 Finanzberater betreuen Vermögen in Höhe von 752 Milliarden Franken.*
- *Unsere Kundenberater erbringen – dank engen Kundenbeziehungen und ihrem Zugang zu sämtlichen innerhalb von UBS verfügbaren Ressourcen – eine Fülle von Wealth-Management-Dienstleistungen: von der Vermögensverwaltung über die Nachlassplanung bis hin zu Corporate-Finance-Beratung und Art Banking.*
- *Unseren Kunden steht dank der offenen Produktplattform ein breites Spektrum an sorgfältig geprüften, erstklassigen Drittprodukten zur Verfügung.*

Fakten & Zahlen zu Business Banking Switzerland

- *Als Nummer eins in der Schweiz bieten wir Privat- und Firmenkunden eine umfassende Palette an Bank- und Wertpapierdienstleistungen an.*
- *Über mehr als drei Millionen Konten, Hypotheken und andere Finanzbeziehungen betreuen wir rund 2,6 Millionen Privatkunden in der Schweiz.*
- *Wir erbringen zudem Dienstleistungen für zirka 136 500 Firmenkunden, zu denen auch institutionelle Investoren, öffentliche Körperschaften sowie Stiftungen mit Sitz in der Schweiz zählen.*
- *Unsere 1260 multifunktionalen Geldautomaten und 301 Geschäftsstellen bilden ein Netzwerk, über das keine andere Bank in der Schweiz verfügt.*

Global Asset Management

2005 erzielten wir ein hervorragendes Jahresergebnis: Der Vorsteuergewinn belief sich auf 1057 Millionen Franken. Dies bedeutet gegenüber dem Vorsteuergewinn 2004 (vor Goodwill) in Höhe von 681 Millionen Franken eine Zunahme von 55%. Sie ist einem um 23% gestiegenen Geschäftsertrag zuzuschreiben. Diese Erhöhung beruhte auf den bedeutenden Neugeldzuflüssen und steigenden Finanzmärkten, was den Bewertungen und Margen Auftrieb verlieh. Zudem war bei den performanceabhängigen Einkünften, insbesondere bei den alternativen und quantitativen Anlagen, ein Anstieg zu verzeichnen. Dieser wurde durch eine leichte Zunahme des Geschäftsaufwands geschmälert, die primär auf einen höheren Personalaufwand infolge der Geschäftsexpansion zurückzuführen war.

Das Aufwand-Ertrags-Verhältnis vor Goodwill-Abschreibungen belief sich auf 57,5% und lag damit 8,8 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau.

Der Neugeldzufluss betrug 2005 insgesamt 49,5 Milliarden Franken, was gegenüber den 19,2 Milliarden Franken des Vorjahres eine markante Steigerung um 158% bedeutet. 2004 wurde das Wholesale-Geschäft durch die letzten umfassenden Transfers von Kundengeldern an UBS Bank USA belastet. Im Institutional Asset Management flossen wieder mehr Mittel in traditionelle Anlagen, während die Investitionen in alternative und quantitative Anlagen zurückgingen.

Die von der Unternehmensgruppe verwalteten Vermögen betrugen am 31. Dezember 2005 insgesamt 765 Milliarden Franken, gegenüber 601 Milliarden Franken Ende 2004. 2005 belief sich die Bruttomarge für das institutionelle Anlagegeschäft auf 34 Basispunkte, womit die 32 Basispunkte für das Gesamtjahr 2004 leicht übertroffen wurden. Mit 40 Basispunkten lag die Bruttomarge im Wholesale-Intermediary-Geschäft 4 Basispunkte über dem Vorjahresniveau. Grund dafür waren Umschichtungen in Anlagekategorien mit höheren Margen.

Ergebnis der Unternehmensgruppe

	Für das Geschäftsjahr endend am	
Mio. CHF (Ausnahmen sind angegeben)	31.12.05	31.12.04
Total Geschäftsertrag	2 487	2 022
Total Geschäftsaufwand	1 430	1 470
Ergebnis vor Steuern	1 057	552
Neugelder – Institutional Asset Management (Mrd. CHF)	21,3	23,7
davon: Geldmarktfonds – Institutional Asset Management (Mrd. CHF)	(3,0)	(1,2)
Verwaltete Vermögen – Institutional Asset Management (Mrd. CHF)	441	344
davon: Geldmarktfonds – Institutional Asset Management (Mrd. CHF)	16	17
Neugelder – Wholesale Intermediary (Mrd. CHF)	28,2	(4,5)
davon: Geldmarktfonds – Wholesale Intermediary (Mrd. CHF)	(9,7)	(20,6)
Verwaltete Vermögen – Wholesale Intermediary (Mrd. CHF)	324	257
davon: Geldmarktfonds – Wholesale Intermediary (Mrd. CHF)	62	64
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	2 861	2 665

Fakten & Zahlen

zu Global Asset Management

- Wir wollen für unsere Kunden eine überdurchschnittliche Anlageperformance erzielen. Dazu tätigen wir über alle wichtigen Anlagekategorien hinweg Investments und verfolgen verschiedene Ansätze.
- Wir beschäftigen ungefähr 3000 Mitarbeiter in 20 Ländern. Unsere wichtigsten Büros befinden sich in Chicago, Frankfurt, Hongkong, London, New York, Sydney, Tokio und Zürich.

Investment Bank

2005 erzielten wir das beste Resultat seit dem Jahr 2000. Der Vorsteuergewinn belief sich auf 5181 Millionen Franken, was gegenüber dem Vorjahr einem Plus von 12% entspricht. Vor Goodwill stieg der Vorsteuergewinn um 6%. Das Ergebnis wurde massgeblich vom Ertragswachstum im Investment Banking und im Bereich Equities beeinflusst. Darin widerspiegelt sich die erfolgreiche Expansion in entscheidende Wachstumsbereiche wie das M&A-Geschäft, die Aktienderivate und das Prime Brokerage. Gleichzeitig stiegen die Kosten der Investment Bank aufgrund der anhaltenden Expansion.

Der Geschäftsertrag belief sich 2005 auf 17 484 Millionen Franken. Dies entspricht gegenüber den 16 083 Millionen Franken des Vorjahres einem Plus von 9%.

Im Aktiengeschäft lagen die Erträge 18% über jenen des Vorjahres. Zu verdanken war diese Zunahme hauptsächlich dem Derivatgeschäft im asiatisch-pazifischen Raum und in Europa sowie dem Prime-Brokerage-Geschäft. Letzteres verzeichnete in den USA ein beeindruckendes Ertragswachstum. Der Eigenhandel und das Geschäft mit aktiengebundenen Produkten wiesen ein leicht tieferes Ergebnis aus als im Vorjahr.

Die Erträge von Fixed Income, Rates and Currencies sanken im Vergleich zum Vorjahr um 4%. Im Energiehandel und im Derivatgeschäft stiegen die Erträge, was dem Zinsgeschäft zu einem im Vergleich zum Vorjahr besseren Ergebnis verhalf. In der Sparte Credit Fixed Income gingen die Erträge im Bereich der struktu-

rierten Kredite, im High-Yield-Sektor, im Devisengeschäft und im Bereich Cash and Collateral Trading zurück. Die Gewinne aus Credit Default Swaps, die zur Absicherung von Kreditengagements eingesetzt werden, beliefen sich auf 103 Millionen Franken. 2004 war ein Verlust von 62 Millionen Franken verzeichnet worden.

Im Investment Banking stiegen die Erträge im Berichtsjahr um 31%. Dies ist auf Wachstum in allen Regionen zurückzuführen. Auch im Kapitalmarktgeschäft erzielten wir höhere Erträge, da wir von günstigeren Marktbedingungen und unserer verbesserten Wettbewerbsposition profitierten.

Der Anstieg der Personal- und der zugewiesenen Kosten trieb den Geschäftsaufwand 2005 um 7% auf 12 303 Millionen Franken in die Höhe (2004: 11 473 Millionen Franken).

Die Zunahme des Personalaufwands um 14% 2005 war höheren Bonusabgrenzungen und zusätzlichen Salärkosten infolge gestiegener Mitarbeiterzahlen zuzuschreiben. Der Sachaufwand lag 13% unter den 2538 Millionen Franken des Vorjahres. Die höheren IT- und anderen Outsourcing-Kosten glichen niedrigere Rückstellungen teilweise wieder aus.

Die «Compensation Ratio» (der Personalaufwand im Verhältnis zum Geschäftsertrag) für das Gesamtjahr 2005 stieg zwischen 2004 und 2005 um 2 Prozentpunkte auf 53%, was auf höhere leistungsabhängige Vergütungen und einen höheren Personalbestand zurückzuführen ist.

Ergebnis der Unternehmensgruppe

	Für das Geschäftsjahr endend am	
Mio. CHF (Ausnahmen sind angegeben)	31.12.05	31.12.04
Total Geschäftsertrag	17 484	16 083
Total Geschäftsaufwand	12 303	11 473
Ergebnis vor Steuern	5 181	4 610
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	18 174	16 970

Fakten & Zahlen zur Investment Bank

- Wir gehören zu den weltweit führenden Investmentbanken und Wertschriftenhäusern und bieten Unternehmen, institutionellen Kunden, Regierungen und Finanzintermediären eine umfassende Dienstleistungspalette an.
- Die Investment Bank hat ihren Sitz in London und New York. Wir beschäftigen rund 18 200 Mitarbeiter in 34 Ländern. Unsere weltweiten Aktivitäten gliedern sich in die drei Bereiche Equities; Fixed Income, Rates and Currencies sowie Investment Banking.
- Weltweit wird jede neunte Aktie über UBS gehandelt, was unsere führende Position im Handel mit Aktien, aktiengebundenen Produkten und Aktienderivaten am Primär- und Sekundärmarkt belegt. Wir sind Mitglied von 108 Börsen.
- Die Einheit Fixed Income, Rates and Currencies stellt Firmen- und institutionellen Kunden auf allen wichtigen Märkten ein breites Angebot an Produkten und Lösungen zur Verfügung.
- Im Investment Banking erbringen wir erstklassige Beratungs- und Abwicklungsdienstleistungen für Firmen- und Hedge-Fund-Kunden sowie Finanzsponsoren weltweit. Unsere Tätigkeit umfasst M&A-Beratung, Strategieüberprüfungen sowie Lösungen für Unternehmensrestrukturierungen.

Industriebeteiligungen

Am 31. Dezember 2005 bestand der Bereich Industriebeteiligungen (Industrial Holdings) aus den Private-Equity-Anlagen von UBS sowie der Finanzholding Motor-Columbus. Deren einziger bedeutender Vermögenswert ist eine Beteiligung von 59,3% an der Atel-Gruppe, einem europaweit tätigen Energieunternehmen.

Ende September 2005 unterzeichnete UBS Verträge zum Verkauf ihrer 55,6%-Beteiligung an Motor-Columbus. Die Käufer-schaft bilden ein Konsortium schweizerischer Atel-Minderheits-aktionäre, die EOS Holding und die Atel sowie die französische Elektrizitätsgesellschaft Electricité de France. Ende Februar stimmten die Wettbewerbsbehörden der Schweiz und der Europäischen Union (EU) dem Verkauf ohne Auflagen zu. Im Zeitpunkt der Drucklegung dieses Jahresberichts (8. März 2006) ist zu erwarten, dass die Transaktion abgeschlossen werden kann, sobald alle vertraglichen Bedingungen erfüllt sind und die Organe der jeweiligen Käufergesellschaften ihre Zustimmung erteilt haben.

Im ersten Quartal 2005 übertrugen wir unsere Private-Equity-Anlagen, die zuvor innerhalb der Investment Bank ausgewiesen wurden, ins Segment Industriebeteiligungen. Dieser Transfer erfolgte im Rahmen unserer Strategie, die Aktivitäten in dieser Anlagekategorie weiter zu reduzieren und Möglichkeiten

für Desinvestitionen zu nutzen. Auch wird unsere Rechnungslegung dadurch transparenter, da wir unser Kerngeschäft Finanzdienstleistungen besser von unseren Beteiligungen an Industriefirmen abgrenzen können.

Das Segment Industriebeteiligungen erzielte 2005 ein Ergebnis von 719 Millionen Franken, wovon 512 Millionen Franken den UBS-Aktionären zurechenbar waren. 2005 wurden vier vollumfänglich konsolidierte Beteiligungen veräussert.

Die nicht konsolidierten Private-Equity-Anlagen, einschliesslich der nach der Equity-Methode verbuchten, wiesen 2005 einen Gewinn aus Veräusserungen von 684 Millionen Franken aus. Die zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen sanken auf 0,7 Milliarden Franken (Stand 31. Dezember 2005), gegenüber 1,2 Milliarden Franken im Vorjahr. Der mittels Desinvestitionen erzielte Ertrag wurde durch die Beanspruchung bestehender Verpflichtungen teilweise neutralisiert. Der Fair Value dieser Position des Portfolios sank im Berichtsjahr von 1,7 Milliarden Franken 2004 auf 1,0 Milliarden Franken. Die nicht beanspruchten Verpflichtungen beliefen sich am 31. Dezember 2005 auf 367 Millionen Franken, nachdem sie Ende 2004 noch 769 Millionen Franken betragen hatten. Dieser Rückgang ist primär dem Ausstieg aus einer Beteiligung zuzuschreiben.

Informationsportfolio

Dieser Jahresbericht 2005 erscheint in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch und Japanisch (SAP-Nr. 80530-0601).

Das Handbuch 2005/2006 enthält eine detaillierte Beschreibung von UBS, ihrer Strategie, Organisation, ihren Mitarbeitern und einzelnen Unternehmensgruppen sowie ihrem Finanzmanagement (einschliesslich des Kredit-, Markt- und operationellen Risikos), ihrer Kapitalbewirtschaftung und Corporate Governance. Das Handbuch erscheint in Deutsch und Englisch (SAP-Nr. 80532-0601).

Der Finanzbericht 2005 enthält die geprüfte Jahresrechnung 2005 mit Detailanalysen. Er ist in Deutsch und Englisch erhältlich (SAP-Nr. 80531-0601).

UBS publiziert ausführliche Quartalsberichte und Analysen, einschliesslich Kommentaren zum Geschäftsverlauf und zu den Fortschritten bei den wichtigsten strategischen Initiativen. Diese Quartalsberichte sind in Englisch erhältlich.

Der Bericht über Saläre und andere Entschädigungen enthält detaillierte Informationen zu den Vergütungen, die im Jahr 2005 an die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung ausbezahlt wurden. Er ist in Deutsch und Englisch erhältlich (SAP-Nr. 82307-0601). Diese Informationen finden sich auch im Kapitel «Corporate Governance» im Handbuch 2005/2006.

Die Broschüre «Die Entstehung von UBS» beschreibt die Entstehungsgeschichte der heutigen UBS und enthält Kurzporträts ihrer Vorgängerfirmen (Deutsch und Englisch; SAP-Nr. 82252).

Wo Sie die Berichte finden und bestellen können

Die genannten Berichte können auf dem Internet als PDF abgerufen werden unter www.ubs.com/investors, siehe «Finanzberichterstattung». Im Feld «Bestellen/Abonnieren» am rechten Bildschirmrand der selben Website können diese Dokumente

auch in gedruckter Form angefordert oder auf dem Postweg (unter Angabe der SAP-Nummer und Sprachpräferenz) bei UBS AG, Informationszentrum, Postfach, CH-8098 Zürich bestellt werden.

Informationsquellen für Investoren

Auf unserer Website für Aktionäre und Analysten, www.ubs.com/investors, finden sich ausführliche Informationen über UBS wie Finanzinformationen (einschliesslich SEC-Dokumenten), Unternehmensinformationen, Charts und Daten zur Kursentwicklung der UBS-Aktie, der UBS-Event-Kalender, Dividendeninformationen sowie die aktuellsten Präsentationen des Managements für Investoren und Finanzanalysten. Im Internet werden die Informationen in Deutsch und Englisch sowie teilweise in Französisch und Italienisch publiziert.

Formular 20-F und andere Eingaben an die SEC

UBS reicht regelmässig Berichte und andere Informationen über das Unternehmen bei der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC (Securities and Exchange Commission) ein. Am wichtigsten ist dabei das Formular 20-F, mit dem jeweils der Jahresbericht entsprechend dem US-Wertpapiergesetz «Securities Exchange Act» von 1934 vorgelegt wird.

Das Formular 20-F von UBS enthält vorwiegend Querverweise auf das Handbuch 2005/2006 und den Finanzbericht 2005. In einigen wenigen Bereichen enthält das Formular 20-F jedoch zusätzliche Informationen, die sonst nirgends aufgeführt sind und die sich insbesondere an US-amerikanische Leser richten. Es empfiehlt sich, diese ergänzenden Informationen zu studieren.

Sämtliche Dokumente, die UBS bei der SEC einreicht, können auf der Website der SEC, www.sec.gov eingesehen werden. Die meisten dieser zusätzlichen Informationen sind zudem auf der Website von UBS, www.ubs.com/investors, verfügbar. Kopien der bei der SEC hinterlegten Dokumente können bei UBS Investor Relations (Adresse siehe nächste Seite) bezogen werden.

Unternehmensinformationen

Der rechtliche und kommerzielle Name des Unternehmens lautet UBS AG. UBS AG entstand am 29. Juni 1998 durch die Fusion der 1862 gegründeten Schweizerischen Bankgesellschaft und des 1872 gegründeten Schweizerischen Bankvereins. UBS AG hat ihren Sitz in der Schweiz, wo sie als Aktiengesellschaft nach schweizerischem Aktienrecht und den schweizerischen bankengesetzlichen Bestimmungen eingetragen ist. Als AG hat UBS Namenaktien an Investoren ausgegeben. Die Adressen und Telefonnummern der beiden Hauptsitze lauten: Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zürich, Telefon +41 44 234 11 11, und Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basel, Telefon +41 61 288 20 20.

Die Aktien der UBS AG sind an der SWX Swiss Exchange (wo sie über die virt-x gehandelt werden) sowie an den Börsen in New York (NYSE) und Tokio (TSE) kotiert.

Die Aktien der UBS AG sind an der SWX Swiss Exchange (wo sie über die virt-x gehandelt werden) sowie an den Börsen in New York (NYSE) und Tokio (TSE) kotiert.

Die Aktien der UBS AG sind an der SWX Swiss Exchange (wo sie über die virt-x gehandelt werden) sowie an den Börsen in New York (NYSE) und Tokio (TSE) kotiert.

Kontaktadressen

Globale Telefonzentrale

Für Fragen allgemeiner Art.

Zürich	+41-44-234 1111
London	+44-20-7568 0000
New York	+1-212-821 3000
Hongkong	+852-2971 8888

Investor Relations

Das Investor-Relations-Team unterstützt von unseren Büros in Zürich und New York aus institutionelle und private Anleger.

www.ubs.com/investors

Hotline	+41-44-234 4100	UBS AG
Matthew Miller	+41-44-234 4360	Investor Relations
Caroline Ryton	+41-44-234 2281	Postfach
Reginald Cash	+1-212-882 5734	CH-8098 Zürich
Nina Hoppe	+41-44-234 4307	sh-investorrelations@ubs.com
Fax	+41-44-234 3415	

Media Relations

Das Media-Relations-Team unterstützt Medien und Journalisten weltweit. Es verfügt über lokale Kontaktstellen in Zürich, London, New York und Hongkong.

www.ubs.com/media

Zürich	+41-44-234 8500	mediarelations@ubs.com
London	+44-20-7567 4714	ubs-media-relations@ubs.com
New York	+1-212-882 5857	mediarelations-ny@ubs.com
Hongkong	+852-2971 8200	sh-mediarelations-ap@ubs.com

Shareholder Services

Shareholder Services ist für die Eintragung der Aktionäre verantwortlich.

Hotline	+41-44-235 6202	UBS AG
Fax	+41-44-235 3154	Shareholder Services
		Postfach
		CH-8098 Zürich
		sh-shareholder-services@ubs.com

US-Transferagent

Zuständig für alle Fragen zur globalen Aktie in den USA.

www.melloninvestor.com

Anrufe aus den USA	+1-866-541 9689	Mellon Investor Services
Anrufe von ausserhalb der USA	+1-201-680 6578	480 Washington Boulevard
Fax	+1-201-680 4675	Jersey City, NJ 07310, USA
		sh-relations@melloninvestor.com

Cautionary statement regarding forward-looking statements | This communication contains statements that constitute "forward-looking statements", including, but not limited to, statements relating to the implementation of strategic initiatives, such as the European wealth management business, and other statements relating to our future business development and economic performance. While these forward-looking statements represent our judgments and future expectations concerning the development of our business, a number of risks, uncertainties and other important factors could cause actual developments and results to differ materially from our expectations. These factors include, but are not limited to, (1) general market, macro-economic, governmental and regulatory trends, (2) movements in local and international securities markets, currency exchange rates and interest rates, (3) competitive pressures, (4) technological developments, (5) changes in the financial position or creditworthiness of our customers, obligors and counterparties and developments in the markets in which they operate, (6) legislative developments, (7) management changes and changes to our Business Group structure and (8) other key factors that we have indicated could adversely affect our business and financial performance which are contained in other parts of this document and in our past and future filings and reports, including those filed with the SEC. More detailed information about those factors is set forth elsewhere in this document and in documents furnished by UBS and filings made by UBS with the SEC, including UBS's Annual Report on Form 20-F for the year ended 31 December 2005. UBS is not under any obligation to (and expressly disclaims any such obligations to) update or alter its forward-looking statements whether as a result of new information, future events, or otherwise.