



Unsere *Geschäfte* im Jahr 2010

Wir werden nicht ruhen

«Wir werden nicht ruhen» ist Ausdruck unserer gemeinsamen Haltung bei UBS: der konsequenten Verpflichtung, Ihre Wünsche zu verstehen und Ihnen die Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die Ihren Bedürfnissen und finanziellen Zielen am besten entsprechen. Dazu gehören auch unsere Sorgfalt bis ins Detail und unser Wille, jederzeit Ihre Interessen zu verfolgen. Bis Sie mit unserem Engagement zufrieden sind, dürfen Sie sich auf eines verlassen: «Wir werden nicht ruhen».

Inhaltsverzeichnis

- 3 Aktionärsbrief
- 12 Strategie und Struktur
- 14 Finanzperformance
- 18 Wealth Management & Swiss Bank
- 22 Wealth Management Americas
- 26 Global Asset Management
- 30 Investment Bank
- 36 Corporate Governance
- 38 Verwaltungsrat
- 40 Konzernleitung

Dieser Bericht gibt Anlegern, Kunden und anderen Anspruchsgruppen einen kurzen Überblick über unser Geschäft, unsere Strategie und das Finanzergebnis 2010. Ausführliche Informationen sind im UBS-Geschäftsbericht 2010 enthalten. Siehe hintere Umschlags-Innenseite für die Bestellung des Geschäftsberichts und weiterer veröffentlichter Informationen über UBS, inklusive Formular 20-F, für das am 31. Dezember 2010 endende Geschäftsjahr. Die Informationen in diesem Bericht stellen keine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten dar, weder in der Schweiz noch in den USA oder sonstigen Jurisdiktionen. Anlageentscheidungen im Zusammenhang mit UBS-Wertschriften oder mit UBS AG sollten nicht auf der Grundlage dieses Dokuments erfolgen.

Kontaktadressen

Globale Telefonzentrale

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

Investor Relations

UBS AG, Investor Relations
Postfach, CH-8098 Zürich, Schweiz
sh-investorrelations@ubs.com
www.ubs.com/investors
Hotline +41-44-234 4100
New York +1-212-882 5734
Fax (Zürich) +41-44-234 3415

Media Relations

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
Hong Kong +852-2971 8200
sh-mediarelations-ap@ubs.com

Company Secretary

UBS AG, Company Secretary
Postfach, CH-8098 Zürich, Schweiz
sh-company-secretary@ubs.com
Hotline +41-44-234 3628
Fax +41-44-234 6603

Shareholder Services

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

US Transfer Agent

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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

2010 konnten wir deutliche Verbesserungen erzielen. Wir verzeichneten einen den UBS-Aktionären zurechenbaren Reingewinn von 7,5 Milliarden Franken¹, nachdem im Vorjahr ein Verlust von 2,7 Milliarden Franken resultierte. Unsere Eigenkapitalrendite hat sich auf 16,7% verbessert, gegenüber negativen 7,8% Ende 2009. Wir sind überzeugt, dass wir durch hervorragende Leistungen und eine nachhaltige Profitabilität das Fundament für eine erfolgreiche Zukunft bauen können und dass unsere Fortschritte im Jahr 2010 unser Ansehen bei den verschiedenen Anspruchsgruppen weiter verbessert haben.

Wenn wir weiterhin auf Kurs bleiben wollen, müssen wir diszipliniert und integer handeln und unsere Ziele stets im Auge behalten. Im letzten Jahr steigerten wir die Erträge gegenüber 2009 um 9 Milliarden Franken, wobei wir gleichzeitig unsere Risiken senken konnten.

Wir wahrten Kostendisziplin und erreichten so unsere Zielvorgabe, die Fixkosten unter 20 Milliarden Franken zu halten. Unsere Kunden vertrauten uns wieder Nettoneugelder an, wobei sich der Nettoneugeldzufluss im zweiten Halbjahr stabilisierte. Die 2010 erreichten Gewinne waren der Hauptgrund für den Anstieg unserer BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) gemäss Basel II, die am Jahresende mit 17,8% zu den höchsten der Branche gehörte. Auch wenn sich unsere Ergebnisse für 2010 deutlich verbesserten, verfolgen wir viel ehrgeizigere Ziele. 2011 werden wir auf dem bisher Erreichten weiter aufbauen.

Die meisten unserer Unternehmensbereiche verbesserten sich gegenüber 2009. Im **Wealth Management** übten die Kunden angesichts volatiler Märkte Zurückhaltung, was sich auf das gesamte Transaktionsvolumen auswirkte. Auch die Marktzinsen blieben im Jahresverlauf niedrig. Trotz dieser Schwierigkeiten stieg der Gewinn vor Steuern von Wealth

¹ Unsere Ergebnisse 2010 wurden nach der Herausgabe des Berichts für das vierte Quartal angepasst. Die Anpassung, durch die sich der den UBS-Aktionären zugewiesene Reingewinn um CHF 373 Millionen erhöhte, wird in Anmerkung 33 der Finanzinformationen im UBS-Geschäftsbericht 2010 erklärt.

Management auf 2308 Millionen Franken verglichen mit 2280 Millionen Franken im Jahr 2009, was zum grössten Teil dem tieferen Geschäftsaufwand zu verdanken war. Der Geschäftsertrag ging aufgrund des Umfelds niedriger Zinsen leicht zurück. Auch die Auswirkungen der Wechselkurse belasteten unsere Ergebnisse, insbesondere die Schwäche des Euro und des US-Dollar gegenüber dem Schweizer Franken. Der Ertrag aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft fiel aufgrund der tieferen durchschnittlich verwalteten Vermögen geringer aus. Der Ertrag aus dem Handelsgeschäft stieg hingegen dank unseren Bemühungen zum weiteren Ausbau unseres Beratungsgeschäfts mit den Kunden. Die verwalteten Vermögen verringerten sich um 7%, wobei die Wechselkursschwankungen und die Abflüsse durch die positive Anlageperformance nicht ganz wettgemacht werden konnten. Der Geschäftsaufwand verringerte sich um 3%, was vor allem auf die geringeren Personal- und Restrukturierungskosten zurückzuführen ist.

Im Geschäftsbereich **Retail & Corporate** ist der Gewinn vor Steuern gegenüber 2009 um 9% auf 1772 Millionen Franken gestiegen. Der Geschäftsertrag blieb im Wesentlichen unverändert, wobei der Erfolg aus dem Zinsgeschäft durch die niedrigen Marktzinsen beeinträchtigt wurde. Der Geschäftsaufwand verringerte sich um 8% infolge der 2009 ergriffenen Sparmassnahmen.

Wealth Management Americas wies 2010 einen Vorsteuerverlust von 130 Millionen Franken aus, nach einem Vorsteuergewinn von 32 Millionen Franken 2009. Dieses Ergebnis steht im Widerspruch zu den bedeutenden operativen Fortschritten, deren Effekt durch einen erheblichen Anstieg der Rückstellungen für Rechtsfälle mehr als neutralisiert wurde. Wir sind davon überzeugt, dass uns die Restrukturierung dieses Geschäfts im letzten Jahr in die Lage versetzt, unsere starke Wettbewerbsposition künftig nutzen zu können. Die Bindung hoch qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an das Unternehmen ist von entscheidender Bedeutung. Wir sehen uns in dieser Ansicht durch die Tatsache bestätigt, dass die Finanzberater, die länger als ein Jahr bei uns tätig sind,



Kaspar Villiger Präsident des Verwaltungsrates **Oswald J. Grübel** Group Chief Executive Officer

insbesondere im vierten Quartal sehr gute Ergebnisse erzielt haben. Der Geschäftsertrag blieb unverändert, wobei sich die Einnahmen aus der Vermögensverwaltung und die Erträge aus dem Fondsgeschäft mit dem niedrigeren Handelsergebnis aus dem Geschäft mit öffentlichen Anleihen die Waage hielten. Die Entwicklung der Neugelder in diesem Geschäft stimmt zuversichtlich, da in der zweiten Jahreshälfte positive Nettoneugeldzuflüsse verzeichnet wurden.

2010 setzte **Global Asset Management** bei seiner Anlagetätigkeit die bereits gute Erfolgsbilanz fort und konnte einen gegenüber 2009 um 18% höheren Vorsteuergewinn von 516 Millionen Franken ausweisen. Dieses Ergebnis wurde trotz eines Rückgangs der verwalteten Vermögen erzielt, wobei die positive Anlageperformance und Nettoneugeldzuflüsse durch negative Wechselkurseffekte aufgehoben wurden. Der Geschäftsertrag sank um 4% aufgrund geringerer performanceabhängiger Erträge und niedrigerer Einkünfte, auch wegen des Verkaufs von UBS Pactual. Der Geschäftsaufwand verringerte sich um 9%.

Unsere **Investment Bank** leistete mit einem Gewinn vor Steuern von 2197 Millionen Franken gegenüber einem Verlust vor Steuern von 6081 Millionen Franken im Vorjahr den grössten Beitrag zur Verbesserung unserer Ergebnisse 2010. Hauptursache war die Trendwende im Geschäftsbereich Fixed Income, Currencies and Commodities. Auch die Neuausrichtung unseres Kreditgeschäfts, wo der Ertrag signifikant stieg, schlug positiv zu Buche. 2010 verzeichneten wir eine Abnahme der Wertberichtigungen für Kreditrisiken sowie geringere Verluste auf eigenen Verbindlichkeiten, was durch den höheren Geschäftsaufwand teilweise neutralisiert wurde.

Wir hielten unsere Risiken und die Bilanz weiterhin unter strenger Kontrolle und erhöhten im Verlauf des Jahres unsere Profitabilität.

Die risikogewichteten Aktiven verringerten sich um 4% auf 199 Milliarden Franken, und unsere Bilanz belief sich am 31. Dezember 2010 auf 1317 Milliarden Franken, 2% weniger als vor Jahresfrist. Die Erhöhung unserer regulatorischen Eigenmittel in Verbindung mit der Reduktion der risikogewichteten Aktiven führte zu einer Verbesserung unserer BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) auf 17,8%, verglichen mit 15,4% Ende 2009.

Im Jahr 2010 veränderte sich das aufsichtsrechtliche Umfeld grundlegend, und es ist zu erwarten, dass weitere strenge regulatorische Anforderungen in die Tat umgesetzt werden. Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht finalisierte Anfang dieses Jahres seine neuen Vorschläge für weltweit geltende Richtlinien, und der Bundesrat hat einen Gesetzesentwurf für Schweizer Banken auf Grundlage der Empfehlungen der Schweizer Expertenkommission veröffentlicht, der sich mit der «Too big to fail»-Problematik befasst. Diese Vorschläge sollen im Laufe von 2010 im Eidgenössischen Parlament diskutiert werden. Wir werden die Auswirkungen dieser Veränderungen weiter analysieren, insbesondere im Hinblick auf die Profitabilität unserer Geschäfte. Bei Bedarf werden wir geeignete Massnahmen ergreifen. Wie schon früher kommuniziert, werden wir zur Erfüllung der vorgeschlagenen künftigen Eigenkapitalanforderungen Gewinne einbehalten.

In den vergangenen Quartalen hat sich gezeigt, dass die Ergebnisse für gewisse Unternehmensbereiche und den Konzern stark auf regulatorische, gesetzgeberische und steuerliche Entwicklungen reagieren. 2011 gehen wir davon aus, dass die Möglichkeit besteht, weitere latente Steueransprüche in unserem Ergebnis zu berücksichtigen. Wir rechnen auch mit weiteren Belastungen durch Rückstellungen für Rechtsfälle und sonstige Eventualverbindlichkeiten, obwohl wir deren Zeitpunkt und Umfang nicht vorhersagen können.

Im derzeitigen Umfeld kommt es mehr denn je darauf an, sich nach den Bedürfnissen der Kunden auszurichten.

Im Laufe des Jahres haben wir unsere weltweite Strategie einer integrierten Bank weiter umgesetzt. Wir haben die Betreuung der Kunden in Bezug auf unsere Produkte und Dienstleistungen verbessert, was zu einem weiteren Ertragswachstum beitragen dürfte. Im Rahmen dieser Strategie haben wir unsere Einheit Investment Products and Services (IPS) lanciert. Wir glauben, dass diese Einheit eine entscheidende Rolle spielen wird, da sie

unseren Kunden einen schnellen und effizienten Zugang zu Produkten und Dienstleistungen bietet, die auf deren individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind. Daneben haben wir unsere Global Family Office Group gegründet, die sich um die oft komplexen Bedürfnisse vieler der weltweit reichsten Familien kümmert.

Traditionsgemäss haben wir die lokalen Gemeinschaften unterstützt, in denen wir leben und arbeiten.

Wir glauben, dass wir unseren Erfolg nicht nur den Talenten und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter sowie unseren Kundenbeziehungen verdanken, sondern auch einem gesunden sozialen Umfeld.

Unsere regionalen Community-Affairs-Teams organisieren neben der direkten Spendentätigkeit ein breites Spektrum

an Wohltätigkeitsveranstaltungen. In allen Geschäftsregionen beteiligen sich unsere Mitarbeiter mit ihren freiwilligen Einsätzen aktiv an unseren Beiträgen zugunsten der Gemeinschaft. Im Jahr 2010 leisteten sie fast 81 000 Stunden Freiwilligenarbeit. Wir unterstützen dies und stellen jährlich zwei Arbeitstage für Freiwilligeneinsätze zur Verfügung. Ferner verdoppeln wir die Mitarbeiterspendsen an ausgewählte Hilfsorganisationen. 2010 haben wir zudem unsere Unterstützung des UBS Kids Cup angekündigt, eines Leichtathletik-Wettbewerbs, an dem bis zu 70 000 Kinder zwischen 7 und 15 Jahren aus der ganzen Schweiz teilnehmen können.

Letztes Jahr gab es Anzeichen dafür, dass das Vertrauen der Kunden in UBS zunimmt. Ausgehend von dieser Entwicklung starteten wir im August unsere neue Markenkampagne «Wir werden nicht ruhen», die erste weltweite Kampagne seit zwei Jahren. Diese vermittelt unser Engagement für unsere Kunden, die wir auf jeder Stufe der Organisation ins Zentrum stellen.

Die oberste Verantwortung für die Unternehmensstrategie und die Überwachung der operativen Führung liegt beim Verwaltungsrat.

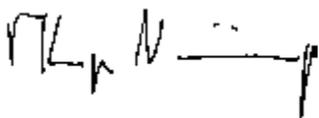
Wir freuen uns über die Ankündigung, dass Joseph Yam, der Gründer und ehemalige Chief Executive der Hong Kong Monetary Authority, zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen wurde. Seine erwartete Ernennung an der Generalversammlung 2011 dürfte den Verwaltungsrat von UBS weiter stärken und wird es uns erlauben, von seiner umfangreichen Erfahrung zu profitieren. Wir haben kürzlich bekannt gegeben, dass Sally Bott aus dem Verwaltungsrat zurückgetreten ist. Wir möchten Sally Bott an dieser Stelle unseren Dank für ihre hervorragende Arbeit und ihr grosses Engagement in den vergangenen zweieinhalb Jahren aussprechen.

2010 haben sich unsere Geschäftsergebnisse und unsere finanzielle Lage deutlich verbessert. Bei dieser Gelegenheit möchten wir Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihre anhaltende Unterstützung sowie all unseren Mitarbeitern für ihre harte Arbeit und ihren Einsatz danken.

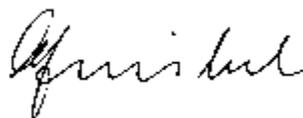
Wir sind zuversichtlich, dass wir 2011 auf den bereits erzielten Fortschritten aufbauen und damit einen Beitrag zur Verwirklichung unseres Ziels leisten können, für unsere Aktionäre langfristig und nachhaltig profitabel zu sein.

15. März 2011

Freundliche Grüsse



Kaspar Villiger
Präsident des Verwaltungsrates



Oswald J. Grübel
Group Chief Executive Officer

Bis Juan Manuel Fangio
der beste Rennfahrer der Welt
geworden war, wollte er nicht
ruhen. Und ebenso geben
wir unser Bestes, bis wir
unsere *Ziele* erreicht haben.





Strategie und Struktur

Unsere strategischen Prioritäten

Im Bestreben, ein führender kundenorientierter Finanzdienstleister zu sein, konzentrieren wir uns darauf:

- unsere Position als weltweit führende Bank für High-Net-Worth- und Ultra-High-Net-Worth-Kunden weiter zu stärken;
- unsere führende Stellung in allen Kundensegmenten in der Schweiz beizubehalten;
- in jeder Wachstumsregion, in der wir tätig sein wollen, zu den Spitzenanbietern zu gehören; und
- eine führende Investment Bank zu bleiben, deren Geschäftsmodell auf das Kundengeschäft ausgerichtet ist, mit kundengetriebenen Handelsaktivitäten (Flow Trading) und Beratung im Zentrum. Dabei nutzen wir unsere traditionellen Stärken und vergrössern unsere Reichweite, indem wir eng mit unseren Wealth-Management-, Corporate- und Asset-Management-Bereichen zusammenarbeiten.

Ende 2009 legten wir strategische Ziele fest, um unsere finanzielle Performance zu verbessern und die Bank in Richtung nachhaltiger Profitabilität und Mehrwert für die Aktionäre zu repositionieren. Diese strategischen Ziele wurden am Investor Day im November 2010 nochmals bestätigt.

Unsere Strategie ruht auf zwei Hauptpfeilern: einerseits die Neufokussierung unseres Geschäftsportfolios, um unsere Stärken voll auszuschöpfen, und andererseits die Transformation unserer Geschäftstätigkeit, indem wir unser Potenzial nutzen und uns auf unsere drei strategischen Prinzipien konzentrieren: Reputation, Integration und Execution. Wir setzen diese Strategie um und haben 2010 bei der Verbesserung unserer finanziellen Performance Fortschritte erzielt.

Unser Wettbewerbsprofil

Unser Geschäftsportfolio reflektiert viele Jahrzehnte an kontinuierlicher Entwicklung, organischem Wachstum und Akquisitionen. Als führendes Unternehmen in der Wealth-Management-Branche – gemessen an den verwalteten Vermögen – bieten wir eine Kombination von Wealth Management, Investment Banking und Asset Management an, mit Dienstleistungen sowohl in lokalen als auch in regionalen Märkten. Insbesondere verfügen wir im Wealth Management über eine führende Stellung in der Schweiz, in Europa sowie im asiatisch-pazifischen Raum und sind in den wichtigsten Wachstumsmärkten wie dem Nahen Osten und Lateinamerika gut positioniert. In den USA sind wir im Wealth Management ein führender Anbieter und zugleich der grösste in ausländischem Besitz.

Im Ultra-High-Net-Worth-Geschäft sind wir bezüglich der verwalteten Kundengelder die globale Nummer eins. Unsere Investment Bank ist im Geschäft mit Firmen- und institutionellen Kunden stark verankert und besetzt führende Positionen in den Bereichen Aktien, Devisen- und Geldmärkte, Fusionen und Übernahmen sowie Beratung. Die Schweiz operiert innerhalb unseres Modells der integrierten Bank und ist das einzige Land, in dem wir in den Bereichen Retail, Corporate und Institutional Banking, Wealth Management und Asset Management sowie Investment Banking präsent sind. In der Region Asien/Pazifik belegen wir im Investment Banking, Wealth Management und Asset Management ebenfalls die vordersten Ränge.

Neufokussierung des Geschäftsportfolios

Dank der verstärkten Zusammenarbeit zwischen dem Wealth-Management-, dem Asset-Management- und dem Investment-Banking-Geschäft können wir unseren Kunden einen umfassenden Service bieten. Wir sind der Meinung, dass sich dadurch unsere operativen und finanziellen Ergebnisse verbessern lassen und zusätzlicher Mehrwert für unsere Aktionäre entsteht.

Es ist entscheidend, dass wir auf unserer bereits starken globalen Präsenz aufbauen. Wir investieren deshalb laufend in unser Geschäft in der Region Asien/Pazifik sowie in weitere Wachstumsmärkte wie den Nahen Osten und Lateinamerika.

Transformation unserer Geschäftstätigkeit

Mit der Transformation soll das volle Potenzial unserer Stärken ausgeschöpft werden. Dabei konzentrieren wir uns auf unsere drei strategischen Prinzipien Reputation, Integration und Execution.

Unsere Reputation ist unser wertvollstes Gut. Sie ist letztlich abhängig davon, wie wir tagtäglich handeln und entscheiden. Für den Wiederaufbau und Schutz unserer Reputation haben wir strengere und wirksamere Governance-Prozesse eingeführt.

Die Integration ist ein entscheidender Faktor für die Betreuung unserer Kunden und die Steigerung der Effizienz in allen Geschäftsbereichen. Integration ist auch wesentlich, damit wir unsere finanziellen Ziele erreichen können. Wir setzen dabei auf eine Reihe von Massnahmen wie diverse kundenbezogene Initiativen auf der ganzen Welt sowie diesbezügliche Verbesserungen der Prozesse für Kundenbetreuung und -management.

Wir richten uns bezüglich Execution nach den höchsten Standards und gewährleisten so konsistente und erstklassige Dienstleistungen für unsere Kunden. Wir sorgen für eine leistungsorientierte Kultur, mit deren Hilfe wir die besten Talente aus der Branche anziehen, entwickeln und halten können. Zudem arbeiten wir an der Weiterentwicklung unserer leistungsorientierten Kultur, um die besten Talente aus der Branche rekrutieren, entwickeln und im Unternehmen halten zu können.

Finanzperformance

Ergebnisse 2010

2010 erzielten wir einen den UBS-Aktionären zurechenbaren Reingewinn von 7,5 Milliarden Franken. Dies stellt gegenüber dem Reinverlust von 2,7 Milliarden Franken 2009 eine markante Verbesserung dar. Zuzuschreiben ist dieses Ergebnis hauptsächlich einem erheblichen Anstieg des Ertrags der Einheit Fixed Income, Currencies und Commodities, die 2009 noch einen Verlust ausgewiesen hatte. Positiv wirkte sich auch die Reduktion der Wertberichtigungen für Kreditrisiken aus, ebenso wie die deutlich niedrigeren Verluste auf eigenen Schuldtiteln, die als finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value bilanziert sind. Der Geschäftsaufwand lag leicht unter dem Niveau des Jahres 2009, in dem wir höhere Restrukturierungskosten und eine Goodwill-Wertminderung im Zusammenhang mit dem Verkauf von UBS Pactual ausgewiesen hatten. Des Weiteren reduzierten wir die fixen Kosten ohne Boni und wesentliche einmalige Posten 2010 auf 19,9 Milliarden Franken. Damit haben wir unsere kommunizierte Zielvorgabe von unter 20 Milliarden Franken eingehalten, obwohl die Rückstellungen für Rechtsfälle höher waren als im Jahr 2009. Das verwässerte Ergebnis pro Aktie betrug im Berichtsjahr 1.96 Franken, nach negativen 0.75 Franken im Jahr 2009.

Weitere Faktoren, die 2010 die Finanzrechnung massgeblich beeinflussten

- Geringere Wertberichtigungen für Kreditrisiken sowie deutlich niedrigere Verluste auf eigenen Verbindlichkeiten
- Erfassung einer Nettosteuergrütschrift für zusätzliche latente Steueransprüche in der Erfolgsrechnung
- Gewinn auf unserer Option zum Kauf des Eigenkapitals des SNB StabFund
- Verkauf von Immobilienbeteiligungen in New York und Zürich
- Netto-Restrukturierungskosten vorwiegend im Zusammenhang mit Wealth Management Americas
- Rückstellungen für die britische Bonussteuer für Banken
- Wegen der Aufwertung des Schweizer Frankens gingen die verwalteten Vermögen zurück
- Stabilisierung beim Nettoneuegeld und in den letzten beiden Quartalen Nettozuflüsse für den Konzern als Ganzes

Kennzahlen UBS

	Für das Jahr endend am oder per		
Mio. CHF, Ausnahmen sind angegeben	31.12.10	31.12.09	31.12.08

UBS-Konzern

Geschäftsertrag	31 994	22 601	796
Geschäftsaufwand	24 539	25 162	28 555
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	7 455	(2 561)	(27 758)
Den UBS-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis	7 534	(2 736)	(21 292)
Verwässertes Ergebnis pro Aktie (CHF) ¹	1.96	(0.75)	(7.63)

Kennzahlen zur Leistungsmessung, Bilanz- und Kapitalbewirtschaftung²

Performance

Eigenkapitalrendite (RoE) (%)	16,7	(7,8)	(58,7)
Risikogewichtete Gesamtkapitalrentabilität, brutto (%)	15,5	9,9	1,2
Gesamtkapitalrentabilität, brutto (%)	2,3	1,5	0,2

Wachstum

Wachstum des Ergebnisses (%) ³	N/A	N/A	N/A
Nettoneugelder (Mrd. CHF) ⁴	(14,3)	(147,3)	(226,0)

Effizienz

Verhältnis von Geschäftsaufwand / Geschäftsertrag (%)	76,5	103,0	753,0
---	------	-------	-------

Kapitalkraft

BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) (%) ⁵	17,8	15,4	11,0
FINMA Leverage Ratio (%) ⁵	4,45	3,93	2,45

Bilanz- und Kapitalbewirtschaftung

Total Aktiven	1 317 247	1 340 538	2 014 815
Den UBS-Aktionären zurechenbares Eigenkapital	46 820	41 013	32 531
BIZ-Gesamtkapitalquote (Tier 1 und 2) (%) ⁵	20,4	19,8	15,0
BIZ-Risikogewichtete Aktiven ⁵	198 875	206 525	302 273
BIZ-Kernkapital (Tier 1) ⁵	35 323	31 798	33 154

Zusätzliche Informationen

Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)	2 152	2 233	2 174
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	64 617	65 233	77 783
Börsenkapitalisierung ⁶	58 803	57 108	43 519

¹ Für nähere Angaben siehe «Ergebnis pro Aktie und ausstehende Aktien» im Abschnitt «Finanzinformationen» im UBS-Geschäftsbericht 2010.

² Siehe Abschnitt «Performancemessung und -analyse» im UBS-Geschäftsbericht 2010 für die Definitionen unserer Kennzahlen zur Leistungsmessung.

³ Besitzt keine Aussagekraft, falls für die laufende Periode oder die Vergleichsperiode ein Verlust ausgewiesen wird.

⁴ Ohne Zins- und Dividendenerträge.

⁵ Für nähere Angaben siehe Abschnitt «Kapitalbewirtschaftung» im UBS-Geschäftsbericht 2010.

⁶ Für nähere Angaben siehe Abschnitt «UBS-Aktie im Jahr 2010» im UBS-Geschäftsbericht 2010.





Bis Amelia Earhart als erste Frau den Atlantik im Alleinflug überquert hatte, wollte sie nicht ruhen. Und genauso entschlossen arbeiten wir daran, die *erste Wahl* für Kunden weltweit zu sein.

Wealth Management & Swiss Bank

Ab 2010 haben wir die Berichterstattung für Wealth Management & Swiss Bank überarbeitet, um der Managementstruktur und den Verantwortlichkeiten besser Rechnung zu tragen. Wealth Management und Retail & Corporate werden nun in unserer externen Finanzberichterstattung als getrennte Einheiten ausgewiesen.

Managementrechnung

	Wealth Management			Retail & Corporate		
	Für das Geschäftsjahr endend am oder per	31.12.09	Veränderung in %	Für das Geschäftsjahr endend am oder per	31.12.09	Veränderung in %
<i>Mio. CHF, Ausnahmen sind angegeben</i>	31.12.10	31.12.09	31.12.09	31.12.10	31.12.09	31.12.09
Ertrag	7345	7427	(1)	3946	4096	(4)
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	11	45	(76)	(76)	(178)	(57)
Total Geschäftsertrag	7356	7471	(2)	3870	3918	(1)
Total Geschäftsaufwand	5049	5191	(3)	2098	2289	(8)
Ergebnis vor Steuern	2308	2280	1	1772	1629	9

Kennzahlen zur Leistungsmessung¹ / Zusätzliche Informationen

Nettoneugelder (Mrd. CHF)	(12,1)	(87,1)		2,0	(2,7)	
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)	768	825	(7)	136	135	1
Bruttomarge auf verwaltete Vermögen (Bp.) ²	92	91	1			
Kundenvermögen (Mrd. CHF)	920	1005	(8)	879	840	5
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	15663	15408	2	12089	12140	0

¹ Siehe Abschnitt «Performancemessung und -analyse» im UBS-Geschäftsbericht 2010 für die Definitionen unserer Kennzahlen zur Leistungsmessung. ² Ohne die negative Anpassung aus der Bewertung eines Immobilienfonds (2010: CHF 45 Millionen, 2009: CHF 155 Millionen).

Wealth Management

Wealth Management hat den Hauptsitz in der Schweiz und ist in über 40 Ländern präsent. Die Geschäftseinheit stellt Finanzberatung, Produkte und Instrumente bereit, die auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Ungefähr die Hälfte der 200 Niederlassungen ist ausserhalb der Schweiz angesiedelt, vorwiegend in Europa, der Region Asien/Pazifik, Lateinamerika und im Nahen Osten.

Geschäftsprofil

Wealth Management bietet vermögenden Privatkunden rund um die Welt – mit Ausnahme jener, die von Wealth Management Americas betreut werden – umfassende Finanzdienstleistungen an. Mit verwalteten Vermögen von 768 Milliarden Franken per Ende 2010 gehören wir zu den grössten Wealth-Management-Anbietern der Welt.

Strategie und Kunden

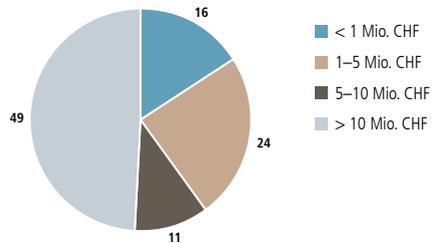
Unser Ziel ist es, die erste Wahl für vermögende Kunden weltweit zu sein. Wir sind gut positioniert, um in allen Märkten von Wachstumschancen zu profitieren. Dies gilt insbesondere für Asien, die Emerging Markets und das globale Kundensegment Ultra-High Net Worth – die Bereiche, in denen wir das schnellste Marktwachstum erwarten. Angesichts unserer Position als eine der grössten Banken für Ultra-High-Net-Worth- und High-Net-Worth-Kunden planen wir rascher zu wachsen als der durchschnittliche globale Wealth-Management-

Verwaltete Vermögen nach Kundeneinlagen

In %, Ausnahmen sind angegeben

Per 31.12.10

Total: 768 Mrd. CHF



ment-Markt. Gleichzeitig wollen wir unsere Profitabilität durch verbesserte Bruttomargen und gezielte Investitionen erhöhen.

In unserem grenzüberschreitenden Geschäft liegt der Schwerpunkt weiterhin auf den Bereichen mit dem grössten Marktpotenzial. In der Region Asien/Pazifik konzentrieren wir uns nach wie vor auf die führenden Finanzzentren Hongkong und Singapur. In den Emerging Markets richten wir das Augenmerk auf den Nahen Osten, Lateinamerika sowie Mittel- und Osteuropa. Um das volle Potenzial dieser Märkte auszuschöpfen, haben wir die Emerging Markets in einem eigenen Geschäftsbereich zusammengefasst und unsere lokale Präsenz durch mehrere neue Wealth-Management-Niederlassungen verstärkt. In Europa unterstützen wir unser grenzüberschreitendes Geschäft auch zukünftig,

indem wir uns auf die Qualität unserer Kundendienstleistungen und auf länder-spezifische Produktangebote konzen-trieren.

In unserem Onshore-Geschäft bauen wir unsere bereits starke Inlandspräsenz in den wichtigsten europäischen und asiatischen Märkten weiter aus. In der Schweiz stärken wir unsere Position durch die konsequente Umsetzung unseres strukturierten Bera-tungsprozesses. Kurz – wir verstehen die spezifischen Bedürfnisse unserer Kunden, denen wir einen ausgezeichneten Service bieten wollen.

Produkte und Dienstleistungen

Als weltweites integriertes Unternehmen verfügt UBS über das erforderliche Know-how, um für die Kunden geeignete Anlagechancen zu ermitteln, und kann ihnen diese dank der lokalen Präsenz der Bank auch zugänglich machen. Wir haben Experten aus den Unternehmensbereichen

Investment Bank, Global Asset Manage-ment und Wealth Management & Swiss Bank in der neuen Einheit Investment Products and Services (IPS) zusammenge-führt. Die Einheit bietet Kunden und Kundenberatern einen integrierten und effizienten Zugang zu den Dienstleistun-gen und der Expertise von UBS.

Ergebnis 2010

2010 erhöhte sich der Vorsteuergewinn um 1% auf 2308 Millionen Franken, verglichen mit 2280 Millionen Franken im Jahr 2009. Der Geschäftsertrag belief sich 2010 auf 7356 Millionen Franken. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr (7471 Millionen Franken) einem Minus von 2%. Der Geschäftsaufwand sank um 3% von 5191 Millionen Franken auf 5049 Millionen Franken.

Die Nettoneugeldabflüsse verringerten sich auf 12,1 Milliarden Franken, verglichen mit 87,1 Milliarden Franken im Jahr 2009.

Die Basis unserer Dienstleistungsplattform



Retail & Corporate

Mit über 300 Filialen bieten wir Privat-, Firmen- und institutionellen Kunden in der Schweiz umfassende Finanzdienstleistungen an.

Geschäftsprofil

Retail & Corporate bietet Privat-, Firmen- und institutionellen Kunden in der Schweiz umfassende Finanzdienstleistungen an. Mit Kundenvermögen von 879 Milliarden Franken Ende 2010 sind wir in der Schweiz die führende Bank für Privat-, Firmen- und institutionelle Kunden. Unser Geschäft ist fest in das Modell der integrierten Bank von UBS Schweiz eingebunden, welche in der Schweiz auch Dienstleistungen im Bereich Wealth Management, Asset Management und Investment Banking anbietet.

Strategie und Kunden

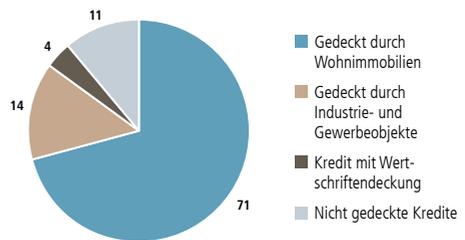
Wir möchten in der Schweiz die erste Wahl für Privatkunden sein. Mit über 300 Niederlassungen, 1250 Geld- und Selbstbedienungsausomaten sowie E-Banking-Dienstleistungen und Kundendienstcenter bedienen wir jeden dritten Schweizer Haushalt. Zudem renovieren wir zurzeit alle unsere Geschäftsstellen, um den Kundenbedürfnissen besser Rechnung zu tragen. Wir betreuen nahezu jede zweite Schweizer Firma. Die Bandbreite reicht von multinationalen Konzernen, Unternehmen und institutionellen Kunden über Finanzinstitute bis hin zu kleinen und mittleren Unternehmen.

Kundenausleihungen, brutto

In %

Per 31.12.10

Total: 135 Mrd. CHF



Produkte und Dienstleistungen

Für unsere Privatkunden steht eine umfassende Auswahl von Dienstleistungen wie Konten, Zahlungsverkehr, Spar- und Rentenprodukte, Fondslösungen, Hypotheken, Lebensversicherungen und Beratung bereit. Unsere Firmen- und institutionellen Kunden haben Zugang zu einer umfassenden Produkt- und Dienstleistungspalette sowie einem Netzwerk globaler Branchenspezialisten der Investment Bank, inklusive strategischer Beratung bei Fusionen und Übernahmen.

Ergebnis 2010

2010 erhöhte sich der Vorsteuergewinn um 9% auf 1772 Millionen Franken, verglichen mit 1629 Millionen Franken im Jahr 2009. Der Geschäftsertrag betrug 3870 Millionen Franken, 1% weniger als im Vorjahr. Dank Sparmassnahmen sank der Geschäftsaufwand um 8% auf 2098 Millionen Franken.

Wealth Management Americas

Wealth Management Americas erbringt beratungsorientierte Dienstleistungen über seine Finanzberater, die eine voll integrierte Palette von Wealth-Management-Lösungen bereitstellen. Diese sind speziell auf die Bedürfnisse von Privatkunden und Familien in den Segmenten High-Net-Worth und Ultra-High-Net-Worth zugeschnitten.

Managementrechnung

	Für das Geschäftsjahr endend am oder per		Veränderung in %
<i>Mio. CHF, Ausnahmen sind angegeben</i>	31.12.10	31.12.09	31.12.09
Vermögensabhängige Erträge	3 472	3 256	7
Vermögensunabhängige Erträge	2 093	2 290	(9)
Ertrag	5 565	5 546	0
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	(1)	3	
Total Geschäftsertrag	5 564	5 550	0
Total Geschäftsaufwand	5 694	5 518	3
Ergebnis vor Steuern	(130)	32	

Kennzahlen zur Leistungsmessung¹ / Zusätzliche Informationen

Nettoneugelder (Mrd. CHF)	(6,1)	(11,6)	
Nettoneugelder inklusive Zins- und Dividendenerträge, nur Wealth Management US (Mrd. CHF) ²	13,1	10,0	
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)	689	690	0
Bruttomarge auf verwaltete Vermögen (Bp.)	80	81	(1)
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	16 330	16 925	(4)

¹ Siehe Abschnitt «Performancemessung und -analyse» im UBS-Geschäftsbericht 2010 für die Definitionen unserer Kennzahlen zur Leistungsmessung. ² Für den Vergleich mit US-Konkurrenten.

Geschäftsprofil

Wealth Management Americas zählt gestützt auf die verwalteten Vermögen zu den führenden Wealth Managern in Nord- und Lateinamerika und umfasst die Geschäftseinheit Wealth Management US, das kanadische Inlandgeschäft und das in den USA verbuchte internationale Geschäft. Am 31. Dezember 2010 beliefen sich die verwalteten Vermögen des Unternehmensbereichs auf 689 Milliarden Franken.

Strategie und Kunden

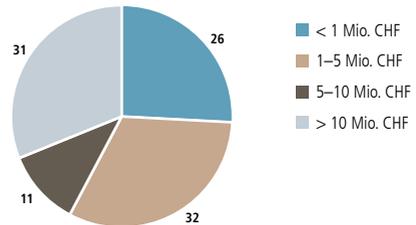
Unsere Vision besteht darin, der beste Wealth-Management-Anbieter in Nord- und Südamerika zu sein. Um dies zu erreichen, müssen wir die Kunden und deren Berater in den Mittelpunkt stellen. Aufgrund unserer Wettbewerbsstellung sind wir gross genug, um relevant zu sein, und klein genug, um flexibel zu agieren. Damit kombinieren wir die Vorteile eines grossen Akteurs mit jenen eines Boutique-Anbieters. Durch Partnerschaften mit Finanzberatern von High-Net-Worth- und Ultra-High-Net-Worth-Kunden wollen wir uns als zuverlässiger, differenzierter und herausragender Anbieter von Finanzlösungen etablieren.

Verwaltete Vermögen nach Kundeneinlagen

In %, Ausnahmen sind angegeben

Total: 689 Mrd. CHF

Per 31.12.10



Wir stellen über unsere Finanzberater eine voll integrierte Palette von beratungsorientierten Wealth-Management-Lösungen bereit, die auf die Bedürfnisse der folgenden Kundensegmente ausgerichtet sind: High-Net-Worth-Kunden und Ultra-High-Net-Worth-Kunden. Wo angemessen, betreuen wir auch Core-Affluent-Kunden. Die besten Spezialisten der Branche und eine erstklassige Ausführung bilden die Basis für die Beratung, die wir unseren Kunden bieten wollen.

Produkte und Dienstleistungen

Wealth Management Americas bietet den Kunden eine umfassende Palette von Lösungen an, die auf die individuellen finanziellen Bedürfnisse jedes Kunden zugeschnitten sind. Wir begleiten unsere Kunden anhand einer umfassenden Planung über die verschiedenen Lebensphasen hinweg. Dabei stehen die Bereiche Ausbildungsfinanzierung, Spenden an

wohltätige Organisationen, Steuerstrategien, Nachlassplanung, Versicherungen, Altersvorsorge sowie Trusts und Stiftungen im Mittelpunkt. Für jede Lebensphase existiert ein entsprechendes Produktangebot.

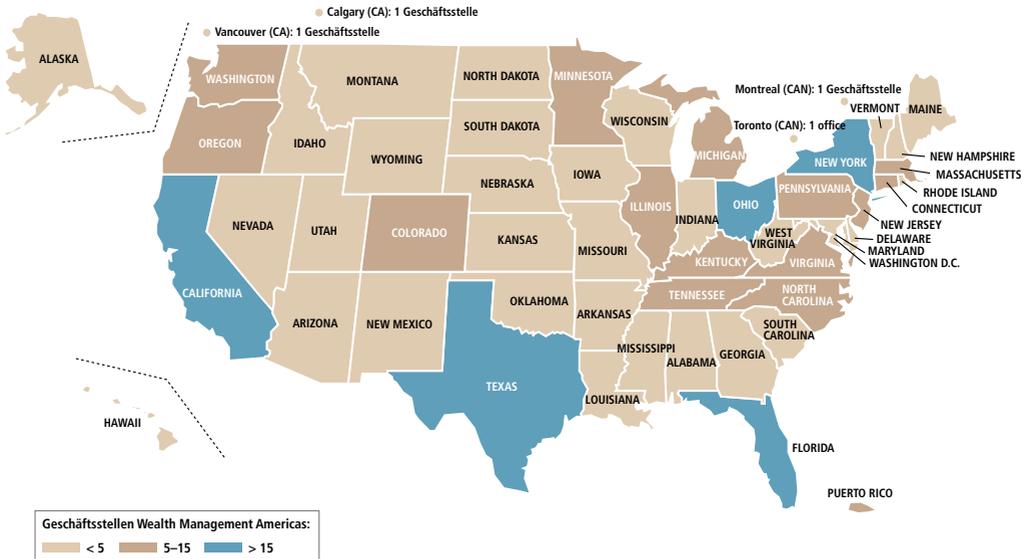
Die Kunden profitieren zudem von unserem spezialisierten Wealth-Management-Research-Team, das sie mit seinen Research-Ergebnissen bei Anlageentscheidungen unterstützt. Die Produkte und Dienstleistungen sind auf die unterschiedlichsten Anlageziele ausgerichtet, unter anderem Vermögensaufbau und -erhalt, Ertragsgenerierung und Portfoliodiversifikation. Um sämtlichen Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden, bieten wir zudem attraktive Kredit- und Cash-Management-Dienstleistungen an, einschliesslich Resource Management Accounts (RMA), von der Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) versicherte Einlagen, Securities-Backed Lending, Hypotheken und Kreditkarten. Zudem erbringen wir für viele der grössten US-Unternehmen und deren Führungskräfte Dienstleistungen im Bereich Aktienbeitlungsprogramme.

Für Firmen- und institutionelle Kunden bieten wir Dienstleistungen an in den Bereichen aktienbasierte Vergütungspläne, Verwaltung, Anlageberatung, Leistungsprimats- und Beitragspläne sowie Cash Management.

Unsere Kunden können zwischen vermögens- oder transaktionsbasiertem Pricing oder einer Kombination von beidem wählen. Bei der vermögensbasierten Variante haben sie die Wahl zwischen Beratungsprogrammen mit oder ohne Verwaltungsauftrag. Während der Kunde ohne Verwaltungsauftrag die Kontrolle über sämtliche Transaktionen auf dem Konto behält, delegieren Kunden mit Verwaltungsauftrag das Portfoliomanagement an Experten. Je nach Mandat handelt es sich dabei um einen qualifizierten Finanzberater, ein Team unserer eigenen Anlagespezialisten oder einen externen Vermögensverwalter. Zusätzlich werden auch Beratungsprogramme für Anlagefonds angeboten, in deren Rahmen ein Finanzberater mit dem Kunden ein diversifiziertes Portfolio von Anlagefonds anhand eines researchbasierten Asset-Allocation-Rasters zusammenstellt.

Kunden, die Einzeltitel bevorzugen, steht eine breite Palette von Aktien- und Fixed-Income-Instrumenten zur Verfügung. Ergänzend können Kunden, die dafür in Frage kommen, das Angebot an strukturierten Produkten und alternativen Anlagen nutzen und damit ihre Portfoliostrategie vervollständigen. Bei all diesen Lösungen zeichnet ein dediziertes Team für die Abwicklung an den einzelnen Märkten verantwortlich. Dieses Team arbeitet mit der Investment Bank und Global Asset Management zusammen, um auf die Ressourcen des gesamten Unternehmens zugreifen zu können.

Geografische Präsenz in Schlüsselmärkten



Ergebnis 2010

Wealth Management Americas wies 2010 einen Vorsteuerverlust von 130 Millionen Franken aus, nach einem Vorsteuergewinn von 32 Millionen Franken 2009, bedingt durch höhere Rückstellungen für Rechtsfälle. Der Geschäftsertrag blieb 2010 mit 5564 Millionen Franken gegenüber 5550 Millionen Franken im Jahr 2009 praktisch unverändert, nahm in US-Dollar jedoch um 4% zu. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich um 3% von 5518 Millionen Franken auf 5694 Millionen Franken. Er umfasste im Jahr 2010 162 Millionen Franken an Restrukturierungskosten, gegenüber 152 Millionen Franken im Jahr 2009.

Die Abflüsse von Nettoneugeldern beliefen sich bei Wealth Management Americas 2010 auf 6,1 Milliarden Franken, verglichen mit 11,6 Milliarden Franken im Jahr zuvor. Bei Wealth Management US resultierte ein Nettoneugeldabfluss von 5,5 Milliarden Franken, gegenüber 9,8 Milliarden Franken 2009. Inklusive Zins- und Dividendenerträgen erhöhte sich der Nettoneugeldzufluss bei Wealth Management US von 10,0 Milliarden Franken im Jahr 2009 auf 13,1 Milliarden Franken 2010.

Global Asset Management

Global Asset Management ist ein führender Vermögensverwalter mit einem breit diversifizierten Geschäftsportfolio in Bezug auf Regionen, Produkte und Vertriebskanäle.

Managementrechnung

	Für das Geschäftsjahr endend am oder per		Veränderung in %
<i>Mio. CHF, Ausnahmen sind angegeben</i>	31.12.10	31.12.09	31.12.09
Management Fees ¹	1 918	1 904	1
Performance Fees	141	233	(39)
Total Geschäftsertrag	2 058	2 137	(4)
Total Geschäftsaufwand	1 542	1 698	(9)
Ergebnis vor Steuern	516	438	18

Kennzahlen zur Leistungsmessung² / Zusätzliche Informationen

Nettoneugelder (Mrd. CHF)	1,8	(45,8)	
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)	559	583	(4)
Bruttomarge auf verwaltete Vermögen (Bp.)	36	37	(3)
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	3 481	3 471	0

¹ Management Fees beinhalten Spesen, Erträge aus der Fondsverwaltung (inklusive Zins- und Handelserträgen aus dem Kreditgeschäft und Fremdwährungs-Hedges als Teil der angebotenen Fondsservices), Gewinne oder Verluste aus Startkapital und Co-Investitionen, Finanzierungskosten und übrigen Positionen, die nicht Teil der performanceabhängigen Erträge sind. ² Siehe Abschnitt «Performancemessung und -analyse» im UBS-Geschäftsbericht 2010 für die Definitionen unserer Kennzahlen zur Leistungsmessung.

Geschäftsprofil

Global Asset Management bietet ein vielfältiges Sortiment von Anlageprodukten und -dienstleistungen mit einer boutique-ähnlichen Struktur für alle bedeutenden Anlageklassen: Aktien, Fixed Income, Währungen, Hedge Funds, Immobilien und Infrastruktur sowie Dienstleistungen in den Bereichen Anlage-Allokation, Risikomanagement und Fondsverwaltung. Die verwalteten Vermögen beliefen sich per 31. Dezember 2010 auf insgesamt 559 Milliarden Franken. Damit gehört Global Asset Management zu den grösseren Vermögensverwaltern weltweit. Wir zählen zu den grössten Hedge-Fund-of-Funds- und Immobilieninvestment-Managern der Welt. In Europa sind wir einer der grössten Fondsmanager und in der Schweiz der Fondsanbieter Nummer eins.

Strategie

Global Asset Management konzentriert sich auf das Erzielen einer konsistenten, langfristigen Anlageperformance und die Nutzung der zu erwartenden Wachstumschancen in der Vermögensverwaltungsbranche. Dank der Diversifikation unseres Geschäfts sind wir gut positioniert, um von der Verschiebung der Marktdynamik zu profitieren. Sie ist ausserdem eine solide Grundlage, um entsprechende Wachstumschancen zu ergreifen. Unser primäres strategisches Ziel liegt darin, unsere gute langfristige Anlageperformance dafür zu nutzen, neue Kundenvermögen zu gewinnen und die Kundenbindung bei bestehenden Beziehungen zu vertiefen.

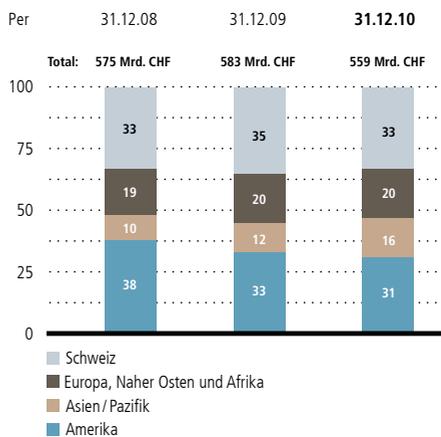
Wir arbeiten daran, unsere starken institutionellen Drittvertriebskanäle auszubauen, und vermehrt Wholesale-Drittvertriebskanäle in Nord- und Lateinamerika sowie Europa zu lancieren. Wir wollen weiterhin unsere starke Stellung in den Emerging Markets nutzen und nach Abschluss der Übernahme von Link Investimentos unsere Präsenz in Brasilien ausbauen.

Produkte und Dienstleistungen

Unsere Anlagekompetenzen und -dienstleistungen sind erhältlich in Form von einzelnen oder zusammengefassten Mandaten, Beratungsmandaten und mehr als 500 registrierten Anlagefonds, börsengehandelten Fonds und anderen Anlagevehikeln aus allen wichtigen Anlageklassen.

Verwaltete Vermögen nach Region¹

In %, Ausnahmen sind angegeben



¹ Die illustrierten Vermögenswerte beinhalten das gesamte Global-Asset-Management-Geschäft weltweit. Die regionale Aufteilung basiert hauptsächlich auf dem Standort der Abwicklung des Kundenservice.

Der Bereich *Equities* umfasst das volle Spektrum an Anlagestilen, die den unterschiedlichsten Risiko-Rendite-Anforderungen gerecht werden. Er basiert auf drei Anlagesäulen mit individuell ausgeprägten Strategien, einschliesslich «Core/Value» (Portfolios werden gemäss der Philosophie «Preis versus innerer Wert» verwaltet), «Growth» (Portfolios mit Wachstumsunternehmen hoher Qualität, die wir am Markt für unterbewertet halten) sowie «Structured Equities» (Strategien, die eigene Analyse- und quantitative Methoden anwenden, einschliesslich passiver Strategien).

Fixed Income bietet ein breites Sortiment an globalen, regionalen und lokalen markt-basierten Anlagestrategien, die eine Vielzahl von Benchmarks abdecken. Das Angebot umfasst «Core»-Staats- und Unternehmensanleihen sowie hochverzinsliche und Emerging-Market-Anleihenstrategien.

Der Bereich *Alternative und quantitative Anlagen* beinhaltet zwei Hauptgeschäftsbereiche: ein Multi-Manager-Segment (oder Funds of Funds) und ein Single-Manager-Segment (O'Connor). Im Multi-Manager-Segment werden Portfolios aus Hedge Funds und anderen alternativen Anlagen zusammengestellt, die von Dritten verwaltet werden. Diese ermöglichen den Kunden ein Engagement, das über verschiedene Hedge Funds, Private-Equity- und Infrastrukturstrategien diversifiziert ist. O'Connor ist ein führender Anbieter von globalen Hedge Funds.

Der Bereich *Global Real Estate* verwaltet aktiv Immobilienanlagen in Asien, Europa

und in den USA sowie in allen wichtigen Immobiliensektoren. Das Angebot umfasst «Core»- und «Value added»-Strategien, aber auch andere Strategien des gesamten Risiko-Rendite-Spektrums. Diese werden über direkte Immobilienanlagen, Fund of Funds und Strategien mit Immobilienwert-schriften angeboten.

Global Investment Solutions stellt Dienstleistungen in den Bereichen Portfolio-Strukturierung, Währungen, «Manager Research» und Risikomanagement bereit. Das Team verwaltet eine breite Palette von inländischen, regionalen und globalen Balanced Portfolios, Währungsmandaten, strukturierten Portfolios sowie Multi-Manager- und Absolute-Return-Strategien. Mit Dienstleistungen in der strategischen Anlageberatung werden Kunden in einer Vielzahl von anlagespezifischen Fragestellungen unterstützt. Dazu gehören die Festlegung der Anlagepolitik, integrierte Asset-Liability-Lösungen, Multi-Manager-Ansätze, Anlage-Outsourcing sowie Treuhandverwaltung.

Der Bereich *Infrastructure* ist aktiv im Neugeschäft und in der Verwaltung von Spezialstrategien, die weltweit in Infrastrukturprojekte investieren.

Fund Services bietet als globale Fondsverwaltungseinheit professionelle Dienstleistungen an, vom rechtlichen Set-up bis hin zu Reporting und Rechnungslegung für Publikums- und institutionelle Anlagefonds, Hedge Funds sowie andere alternative Fonds.

Geschäftsstruktur

Die Anlageprodukte werden global koordiniert. Wenn möglich wird jedoch ein flexibler, boutiqueähnlicher Ansatz verfolgt ...

Equities	Fixed Income	Alternative und quantitative Anlagen	Global Real Estate	Global Investment Solutions	Infrastructure	Fund Services
----------	--------------	--------------------------------------	--------------------	-----------------------------	----------------	---------------

... der Vertrieb ist regional organisiert ...

Nord-, Mittel- und Südamerika	Schweiz	Europa	Asien / Pazifik
Global Sovereign Markets ¹			

... und erfolgt mit Unterstützung der globalen Funktionen

Unternehmenskommunikation ²	Beratungs- und Beziehungsmanagement	Finanzcontrolling ²	Personalwesen ²	IT ²	Legal- und Compliance-Bereiche ²	Operatives Geschäft und Fund Treasury	Risikocontrolling ²	Strategische Planung
--	-------------------------------------	--------------------------------	----------------------------	-----------------	---	---------------------------------------	--------------------------------	----------------------

¹ Enge Zusammenarbeit mit den Regional Heads und dem Pan Asia Institutional Team. ² Rapportiert an UBS Group Functional Head.

Ergebnis 2010

Der Vorsteuergewinn für 2010 belief sich auf 516 Millionen Franken, gegenüber 438 Millionen Franken im Vorjahr. Ohne eine Goodwill-Wertminderung von netto 191 Millionen Franken im Zusammenhang mit dem Verkauf von UBS Pactual hätte sich der Vorsteuergewinn für 2010 um 113 Millionen Franken verringert. Dies war in erster Linie bedingt durch tiefere performanceabhängige Erträge, verbunden mit höherem Aufwand für leistungsabhängige aufgeschobene Vergütungen aus Vorjahresperioden. Der Geschäftsertrag verminderte sich von 2137 Millionen Franken im Vorjahr auf 2058 Millionen Franken im Jahr 2010. Der

Geschäftsaufwand sank von 1698 Millionen Franken im Vorjahr auf 1542 Millionen Franken im Jahr 2010 (inklusive der oben erwähnten Goodwill-Wertminderung für UBS Pactual).

Der Nettoneugeldzufluss im Jahr 2010 betrug 1,8 Milliarden Franken, gegenüber Nettoabflüssen von 45,8 Milliarden Franken im Vorjahr. Der Nettoneugeldzufluss von Drittparteien belief sich 2010 auf 18,2 Milliarden Franken und wurde grösstenteils ausgeglichen durch Abflüsse bei unseren Kunden im Wealth Management in Höhe von 16,4 Milliarden Franken.

Investment Bank

Die Investment Bank bietet Unternehmen, institutionellen Kunden, staatlichen und Regierungsstellen, Finanzintermediären, Verwaltern alternativer Anlagen und Privatanlegern eine umfassende Produkt- und Dienstleistungspalette an.

Managementrechnung

	Für das Geschäftsjahr endend am oder per		Veränderung in %
<i>Mio. CHF, Ausnahmen sind angegeben</i>	31.12.10	31.12.09	31.12.09
Investment Banking	2 414	2 466	(2)
Securities	10 144	4 390	131
Equities	4 469	4 937	(9)
Fixed Income, Currencies and Commodities	5 675	(547)	
Geschäftsertrag	12 558	6 856	83
Wertberichtigungen für Kreditrisiken	0	(1 698)	(100)
Total Geschäftsertrag ohne Veränderungen des eigenen Kreditrisikos	12 558	5 158	143
Veränderungen des eigenen Kreditrisikos ¹	(548)	(2 023)	73
Total Geschäftsertrag	12 010	3 135	283
Total Geschäftsaufwand	9 813	9 216	6
Ergebnis vor Steuern	2 197	(6 081)	

Kennzahlen zur Leistungsmessung² / Zusätzliche Informationen

Total Aktiven (Mrd. CHF)	966,9	992,0	(3)
BIZ-Risikogewichtete Aktiven, brutto (Mrd. CHF)	119,3	122,4	(3)
Durchschnittlicher VaR (1 Tag, 95% Konfidenzniveau, 5 Jahre historische Daten)	56	55	2
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	16 860	15 666	8

¹ Zeigt die Veränderungen des eigenen Kreditrisikos auf finanziellen Verpflichtungen, die zum Fair Value designiert wurden. ² Siehe Abschnitt «Performancemessung und -analyse» im UBS-Geschäftsbericht 2010 für die Definitionen unserer Kennzahlen zur Leistungsmessung.

Geschäftsprofil

Investment Bank besteht aus drei separaten, jedoch miteinander koordinierten Geschäftsbereichen:

- Equities
- Fixed Income, Currencies and Commodities (FICC)
- Investment Banking Department (IBD)

Die Bereiche Equities und FICC sind im Wertschriftengeschäft angesiedelt, um die Koordination und Zusammenarbeit in unseren Sales- und Handelsgeschäften zu verbessern. Gemeinsam bieten Equities und FICC Zugang zu den Primär- und Sekundärmärkten, Devisen- und Prime-Brokerage-Dienstleistungen sowie zum Research auf den Gebieten Aktien, Fixed Income, Rohstoffe, Konjunktur, Strategie und quantitative Anlagen. IBD erbringt Beratungsdienstleistungen bei Fusionen und Übernahmen sowie Restrukturierungen und beschafft Kapital an den Aktien- und Anleihenmärkten für Unternehmen, institutionelle Kunden und Regierungen.

Strategie

Unsere Strategie beruht auf einem koordinierten und integrierten Geschäftsmodell, das auf die Kunden ausgerichtet ist, wobei das kundengetriebene Handels- und das Beratungsgeschäft im Zentrum stehen, unterstützt durch eine disziplinierte Risikokontrolle. Das Eingehen von Risiken gehört ebenfalls zu unserem Geschäft, um Kundentransaktionen zu ermöglichen und als Intermediär zu unterstützen. Unsere Handelsstrategien unterliegen jedoch strengen Bilanz- und Risikolimiten, die durch unser Risikomanagement überwacht werden. Zur Unterstützung unserer Strategie haben wir eine Wertschriftenplattform errichtet, um unsere Kompetenzen im Equities- und FICC-Geschäft zu vereinen. Unsere Wertpapierstrategie fokussiert auf Performance in allen Anlageklassen, einen erleichterten Zugang für unsere Kunden zum gesamten Unternehmen und dadurch die Schaffung von Mehrwert. Wir haben unsere Kredit-, Zins- und Emerging-Markets-Geschäfte weiter gestärkt und setzen im Rahmen der Neuausrichtung von FICC sowohl auf bestehende als auch neue Talente. Auf selektiver Basis und gemessen an Hurdle Rates sowie strikten Kriterien haben wir bestimmte Geschäfte, die für unsere Strategie wichtig sind, wieder aufgenommen. Auch im Rohstoffbereich erweiterten wir unser Angebot. Innerhalb von Equities wollen wir sowohl im Cash-Equities-Ge-

schäft als auch in den Bereichen Aktien- und börsengehandelte Derivate und im Prime Brokerage weiter wachsen. IBD verfolgt das Ziel, seine Marktposition in Nord- und Südamerika zu stärken und gleichzeitig seine führende Stellung in Europa, im asiatisch-pazifischen Raum, im Nahen Osten sowie in Afrika weiter auszubauen.

Produkte und Dienstleistungen

Wertschriften

Durch die Umsetzung der Organisationsstruktur im Wertpapierbereich wurden die früher separaten Handels- und Sales-Aktivitäten in ein ganzheitliches Geschäft überführt mit dem Ziel, unsere Marktstellung und die gesamten Kundendienstleistungen zu verbessern. Wir haben die Sales-Funktionen bei den Equities- und FICC-Produkten angepasst, wodurch eine koordinierte Securities-Vertriebsplattform mit verbesserter produktübergreifender Dienstleistungs- und Fachkompetenz entstand.

Equities

Wir sind auf den weltweiten Primär- und Sekundärmärkten ein führender Anbieter von Aktien, aktiengebundenen Produkten und Aktienderivaten. Die Hauptgeschäftsfelder von Equities sind folgende:

Cash Equities bietet Kunden Anlageberatung, Abwicklungsdienste im Handel sowie begleitende Beratung und einen umfassenden Zugang zu den Primärmärkten, Unternehmen und Fachspezialisten.

Der Bereich *Derivate und aktiengebundene Produkte* offeriert unseren Kunden börsengehandelte und strukturierte oder massgeschneiderte Lösungen.

Prime Services bietet integrierte globale Prime-Brokerage-Lösungen, einschliesslich Multi-Asset-Class-Clearing und -Custody, Beratung in Kapitalfragen, Securities Lending und Equity Swaps.

Fixed Income, Currencies and Commodities

Der Geschäftsbereich FICC stellt Firmen- und institutionellen Kunden, Kunden des öffentlichen Sektors sowie Privatkunden über ausgewählte Intermediäre auf allen wichtigen Märkten ein breites Angebot an Produkten und Lösungen zur Verfügung. FICC beinhaltet folgende Hauptgeschäftsfelder:

Macro konzentriert sich auf die Bereiche Währungen, Geldmärkte, Sales und Trading im Zinsgeschäft sowie Cash- und Collateral-Trading.

Die Aktivitäten von *Credit Sales und Trading* umfassen Neugeschäfte, Emissionen sowie den Handel und den Vertrieb von Cash- und synthetischen Produkten des gesamten Kreditspektrums – Anleihen, Derivate, Notes und Kredite.

Emerging Markets bietet Anlegern in Mittel- und Osteuropa, im Nahen Osten, in Lateinamerika und in ausgewählten asiatischen Ländern Zugang zu den internationalen Märkten und eröffnet global tätigen Anlegern die Möglichkeit, ihr Engagement über unsere Onshore-Präsenz an wichtigen Standorten zu erhöhen.

Investment Banking Department

IBD erbringt strategische Beratungs- und kapitalmarktbezogene Abwicklungsdienstleistungen für Firmen- und Hedge-Fund-Kunden, Finanzinstitute, Finanzsponsoren und Staatsfonds. Der Geschäftsbereich gliedert sich in folgende Hauptgeschäftsfelder:

Advisory Group bietet Unterstützung bei Kauf- und Verkaufstransaktionen und Beratung bei Strategieüberprüfungen und Lösungen für Unternehmensrestrukturierungen.

Global Capital Markets ist ein Joint Venture mit dem Wertschriftengeschäft. Die Einheit bietet Finanzierungs- und Beratungsdienstleistungen, die sämtliche Formen der Kapitalaufnahme sowie Risikomanagementlösungen beinhalten.

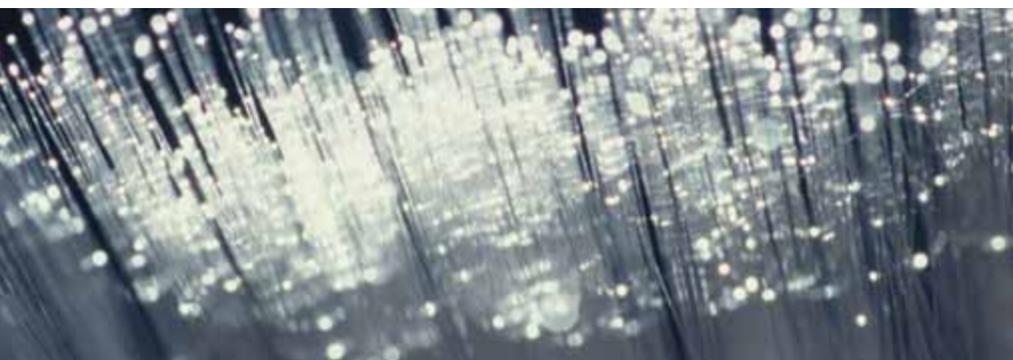
Global Leveraged Finance bietet Unternehmenskunden und Finanzsponsoren ereignisspezifische (Akquisition, Leveraged Buy-out) Kredite und Leveraged-Finance-Produkte wie Anleihen- und Mezzanine-Finanzierungen.

Ergebnis 2010

Im Jahr 2010 erzielten wir einen Vorsteuergewinn von 2197 Millionen Franken, gegenüber einem Vorsteuerverlust von 6081 Millionen Franken im Vorjahr. Ausschlaggebend dafür waren die erhöhten Erträge bei FICC, eine beträchtliche Abnahme der Netto-Wertberichtigungen für Kreditrisiken sowie geringere Verluste auf eigenen Schuldtiteln, die als finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value bilanziert sind. Der Geschäftsertrag erhöhte sich von 3135 Millionen Franken im Vorjahr auf 12 010 Millionen Franken im Jahr 2010. Für 2010 lagen die Nettowertberichtigungen für Kreditrisiken bei null, im Gegensatz zu 2009, als diese sich auf 1698 Millionen Franken beliefen. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich 2010 um 6% auf 9813 Millionen Franken, verglichen mit 9216 Millionen Franken im Vorjahr.

Bis Charles Kao mit der Glasfaseroptik die Kommunikationsmöglichkeiten revolutioniert hatte, wollte er nicht ruhen. Und wir werden ebenso wenig ruhen, bis wir auf allen Stufen *verantwortungsbewusst* denken und handeln.





Corporate Governance

Unsere Corporate-Governance-Grundsätze unterstützen UBS beim Erzielen einer nachhaltigen Profitabilität, schützen die Aktionärsinteressen und schaffen Mehrwert für unsere Aktionäre und Anspruchsgruppen.

Zwei Führungsgremien

UBS wird von zwei getrennten Führungsgremien geführt: dem Verwaltungsrat und der Konzernleitung. Diese Struktur gewährleistet eine klare Trennung von Pflichten und Verantwortlichkeiten. Der Verwaltungsrat ist für die strategische Ausrichtung des UBS-Konzerns sowie die Überwachung des Geschäfts verantwortlich. Mit Ausnahme des vollamtlichen Präsidenten sind alle Mitglieder unabhängig. Die Aktionäre wählen die Mitglieder des Verwaltungsrates, die wiederum seinen Präsidenten ernennen. Die Konzernleitung ist für die operative Führung des Unternehmens zuständig und verantwortet das Finanzergebnis von UBS gegenüber dem Verwaltungsrat. Sie wird vom Group Chief Executive Officer (Group CEO) geleitet.

Massnahmen, die 2010 die Führungskompetenzen von UBS stärkten

Das Organisationsreglement der UBS AG und seine Anhänge wurden überarbeitet, um sämtlichen geltenden regulatorischen Anforderungen Rechnung zu tragen und die Kompetenzen der Geschäftsleitung weiter zu stärken. Gleichzeitig werden die Aufsichtsfunktion des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse hervorgehoben und die neu getrennten Aufgaben des Vizepräsidenten und des Senior Independent Director berücksichtigt.

Der Verwaltungsrat trägt die oberste Verantwortung für den finanziellen Erfolg des Unternehmens. Diese beinhaltet die

Entscheidung über die Geschäftsstrategie des UBS-Konzerns unter Berücksichtigung der vom Group CEO und der Konzernleitung ausgesprochenen Empfehlungen. Der Verwaltungsrat genehmigt den vom Audit Committee zusammen mit der Geschäftsleitung, Group Internal Audit (Konzernrevision) und der externen Revisionsstelle überprüften und vorgelegten Geschäftsbericht sowie die Quartalsberichte. Darüber hinaus genehmigt der Verwaltungsrat die Risikokapazität und Risikobereitschaft und lässt dabei die Vorschläge und Alternativlösungen des Risk Committee einfließen.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Wir legen grossen Wert auf die Mitwirkung der Aktionäre am Entscheidungsprozess. Unsere direkt eingetragenen Aktionäre sowie die über Nominee-Gesellschaften eingetragenen Aktionäre in den USA werden regelmässig schriftlich über unsere Aktivitäten und Ergebnisse informiert und erhalten eine persönliche Einladung zu den Generalversammlungen. Wir sind dem Prinzip der Gleichbehandlung aller Aktionäre – von grossen institutionellen Investoren bis hin zu Einzelanlegern – verpflichtet und informieren sie regelmässig über die Entwicklung des Unternehmens, von welchem sie Teilhaber sind.

Zudem haben die Aktionäre an der Generalversammlung Gelegenheit, Fragen zu unserer Entwicklung und den Ereignissen des Berichtsjahres zu stellen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung sowie die Vertreter der internen und externen Revisionsstellen stehen zur Beantwortung dieser Fragen zur Verfügung.

Transparenzbericht

Im Oktober 2010 veröffentlichten wir den «Transparenzbericht an die Aktionärinnen und Aktionäre». Darin werden die Ereignisse der Finanzkrise eingehend aufgearbeitet. Mit der Veröffentlichung dieses Berichts reagierte der Verwaltungsrat auf den Bericht der Geschäftsprüfungskommission der eidgenössischen Räte vom Mai 2010. Der Transparenzbericht wird durch zwei Gutachten unabhängiger Experten ergänzt, welche sich mit den Ereignissen aus rechtlicher und historischer Sicht befassten.

Verwaltungsrat

per 3. März 2011



	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	

1 **Kaspar Villiger** Verwaltungsratspräsident, Vorsitzender des Corporate Responsibility Committee und des Governance and Nominating Committee 2 **Michel Demaré** Unabhängiger Vizepräsident, Mitglied des Audit Committee und des Governance and Nominating Committee 3 **Axel P. Lehmann** Mitglied des Risk Committee 4 **Rainer-Marc Frey** Mitglied des Audit Committee und des Risk Committee 5 **Bruno Gehrig** Mitglied des Governance and Nominating Committee und des Human Resources and Compensation Committee 6 **Ann F. Godbehere** Mitglied des Audit Committee und des Corporate Responsibility Committee 7 **William G. Parrett** Vorsitzender des Audit Committee 8 **Helmut Panke** Mitglied des Risk Committee und interimistisch Vorsitzender des Human Resources and Compensation Committee 9 **Wolfgang Mayrhuber** Mitglied des Corporate Responsibility Committee und des Human Resources and Compensation Committee 10 **David Sidwell** Senior Independent Director und Vorsitzender des Risk Committee



Der Verwaltungsrat ist das oberste Leitungsgremium unserer Bank. Unter der Führung seines Präsidenten bestimmt der Verwaltungsrat auf Empfehlung des Group Chief Executive Officer (Group CEO) die Strategie des Unternehmens und trägt die oberste Verantwortung für die Überwachung der Konzernleitung. Er ist für die Ernennung und Abberufung sämtlicher Konzernleitungsmitglieder, des Company Secretary sowie des Leiters der Konzernrevision zuständig. Ausserdem definiert und überwacht er die Anwendung geeigneter Prinzipien im Bereich Risikomanagement und -kontrolle. Mit Ausnahme des derzeitigen Verwaltungsratspräsidenten, Kaspar Villiger, sind alle Verwaltungsratsmitglieder unabhängig.

Konzernleitung

per 3. März 2011



	1	2	3
4	5	6	7
8	9	10	11
	12	13	

1 **Oswald J. Grübel** Group Chief Executive Officer 2 **John Cryan** Group Chief Financial Officer und ad interim Chairman und CEO UBS Group Europe, Middle East & Africa 3 **Markus U. Diethelm** Group General Counsel 4 **John A. Fraser** Chairman und CEO Global Asset Management 5 **Maureen Miskovic** Group Chief Risk Officer 6 **Chi-Won Yoon** Co-Chairman und Co-CEO UBS Group Asia Pacific 7 **Ulrich Körner** Group Chief Operating Officer und CEO Corporate Center 8 **Robert J. McCann** CEO Wealth Management Americas 9 **Lukas Gähwiler** CEO UBS Schweiz und Co-CEO Wealth Management & Swiss Bank 10 **Carsten Kengeter** Chairman und CEO Investment Bank 11 **Alexander Wilmot-Sitwell** Co-Chairman und Co-CEO UBS Group Asia Pacific 12 **Jürg Zeltner** CEO UBS Wealth Management und Co-CEO Wealth Management & Swiss Bank 13 **Philip J. Lofts** CEO UBS Group Americas



Die Führung von UBS wird vom Verwaltungsrat an die Konzernleitung delegiert. Unter der Leitung des Group CEO nimmt die Konzernleitung die operative Führung von UBS und ihren Geschäften wahr. Ihr obliegt die Entwicklung der Strategien des UBS-Konzerns und der Unternehmensbereiche sowie die Umsetzung der genehmigten Strategien.

Impressum

Herausgeber: UBS AG, Zürich und Basel, Schweiz | www.ubs.com
Sprachen: Englisch/Deutsch/Französisch/Italienisch | SAP-No. 80530D

© UBS 2011. Das Schlüsselssymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

Cautionary Statement Regarding Forward-Looking Statements | This document contains statements that constitute “forward-looking statements”, including but not limited to management’s outlook for UBS’s financial performance and statements relating to the anticipated effect of transactions and strategic initiatives on UBS’s business and future development. While these forward-looking statements represent UBS’s judgments and expectations concerning the matters described, a number of risks, uncertainties and other important factors could cause actual developments and results to differ materially from UBS’s expectations. These factors include, but are not limited to: (1) developments in the markets in which UBS operates or to which it is exposed, including movements in securities prices or liquidity, credit spreads, currency exchange rates and interest rates and the effect of economic conditions and market developments on the financial position or creditworthiness of UBS’s clients and counterparties; (2) changes in the availability of capital and funding, including any changes in UBS’s credit spreads and ratings; (3) the ability of UBS to retain earnings and reduce its risk-weighted assets in order to comply with recommended Swiss capital requirements without adversely affecting its business; (4) changes in financial regulation in Switzerland, the US, the UK and other major financial centers which may impose constraints on or necessitate changes in the scope and location of UBS’s business activities and in its legal and booking structures, including the imposition of more stringent capital and liquidity requirements, incremental tax requirements and constraints on remuneration, some of which may affect UBS in a different manner or degree than they affect competing institutions; (5) the liability to which UBS may be exposed due to legal claims and regulatory investigations, including those stemming from market dislocation and losses incurred by clients and counterparties during the financial crisis; (6) the outcome and possible consequences of pending or future inquiries or actions concerning UBS’s cross-border banking business by tax or regulatory authorities in various jurisdictions; (7) the degree to which UBS is successful in effecting organizational changes and implementing strategic plans, and whether those changes and plans will have the effects intended; (8) UBS’s ability to retain and attract the employees necessary to generate revenues and to manage, support and control its businesses; (9) changes in accounting standards or policies, and accounting determinations affecting the recognition of gain or loss, the valuation of goodwill and other matters; (10) limitations on the effectiveness of UBS’s internal processes for risk management, risk control, measurement and modeling, and of financial models generally; (11) changes in the size, capabilities and effectiveness of UBS’s competitors, including whether UBS will be successful in keeping pace with competitors in updating its technology, particularly in trading businesses; and (12) the occurrence of operational failures, such as fraud, unauthorized trading and systems failures, either within UBS or within a counterparty. Our business and financial performance could be affected by other factors identified in our past and future filings and reports, including those filed with the SEC. More detailed information about those factors is set forth 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 2010. UBS is not under any obligation to (and expressly disclaims any obligation to) update or alter its forward-looking statements, whether as a result of new information, future events, or otherwise.

Rounding | Numbers presented throughout this report may not add up precisely to the totals provided in the tables and text. Percentages and percent changes are calculated based on rounded figures displayed in the tables and text and may not precisely reflect the percentages and percent changes that would be derived based on figures that are not rounded.

Weitere Informationen

Jahresberichte: *Geschäftsbericht* (SAP Nr. 80531; Englisch und Deutsch).

Der Geschäftsbericht umfasst einen Aktionärsbrief sowie die folgenden Informationen: Strategie, Geschäftsergebnisse und Nachhaltigkeit von UBS; Strategie und Geschäftsergebnisse der Unternehmensbereiche und des Corporate Centers; Risiko- und Kapitalbewirtschaftung; Corporate Governance und Vergütungen; Finanzinformationen einschliesslich Konzernrechnung. *Vergütungsbericht* (SAP Nr. 82307; Englisch und Deutsch). Dieser Bericht informiert über die Vergütungen für das Senior Management und den Verwaltungsrat.

Quartalsberichte: *Aktionärsbrief* (Englisch, Deutsch, Französisch und Italienisch). Der Aktionärsbrief vermittelt eine vierteljährliche Zusammenfassung des Executive Managements über Strategie und Geschäftsergebnisse. *Quartalsbericht* (SAP Nr. 80834, Englisch). Dieser Bericht vermittelt ein Update über Strategie und Geschäftsergebnisse im entsprechenden Quartal.

Die **Berichte** können im Internet als PDF abgerufen werden unter www.ubs.com/investors, siehe «Finanzberichterstattung». Druckversionen können über dieselbe Website mithilfe des Bestellformulars in der Rubrik «Bestellformular» bestellt werden. Bestellungen sind auch auf dem Postweg (unter Angabe der SAP-Nummer und Sprachpräferenz) unter der folgenden Adresse möglich: UBS AG, F2AL-AUL, Postfach, CH-8098 Zürich.

Investor Relations Homepage:

www.ubs.com/investors vermittelt die folgenden Informationen über UBS: Finanzinformationen (einschliesslich SEC Filings über Geschäftsergebnisse); Unternehmensinformationen; Charts und Daten zur Kursentwicklung der UBS-Aktie und Informationen zur Dividende; UBS-Event-Kalender; sowie die aktuellsten Präsentationen des Managements für Investoren und Analysten. Diese Informationen sind in Englisch und Deutsch verfügbar, einzelne Teile auch in Französisch und Italienisch.

Dieser Jahresrückblick muss in Verbindung mit dem Geschäftsbericht 2010 und den anderen von UBS veröffentlichten und auf dieser Seite erwähnten Publikationen gesehen werden.

UBS AG
Postfach, CH-8098 Zürich
Postfach, CH-4002 Basel

www.ubs.com

