

Revue de l'année 2000



Bref portrait

UBS est l'une des sociétés financières mondiales de premier plan au service d'une clientèle internationale exigeante. Nous allions puissance financière et capacité d'innovation. Notre vision stratégique: être le groupe mondial de services financiers intégrés par excellence et la première banque de Suisse. Aujourd'hui déjà, nous sommes leader mondial dans le Private Banking et l'un des plus grands gestionnaires de fortune. Dans les activités de banque d'affaires (Investment Banking) et les opérations sur titres, nous appartenons au cercle restreint des grands établissements mondiaux. En Suisse, nous sommes le premier incontesté du marché concernant les affaires avec la clientèle individuelle et d'entreprises. Nous ne sommes pas un holding, mais un groupe intégré. A ce titre, nous pouvons créer de la valeur ajoutée pour nos clients et nos actionnaires en regroupant et en utilisant en commun toutes les ressources et compétences techniques de nos domaines.

Notre philosophie client repose sur le conseil et le suivi de la relation. Afin de proposer à la clientèle le meilleur choix possible, nous élargissons l'éventail de notre offre de premier ordre par l'addition de produits de tiers à la qualité dûment vérifiée.

Nos deux sièges principaux sont Zurich et Bâle. Nous sommes représentés dans plus de 50 pays et sur les principales places financières internationales. Nous complétons notre présence mondiale par des prestations informatiques en ligne sophistiquées. Tous nos clients peuvent profiter de notre technologie de pointe, qui complète nos services de conseil et nous permet de fournir nos prestations plus rapidement, plus largement et à meilleur coût qu'auparavant.

«Excellence»

En qualité de sponsor de l'UBS Verbier Festival Youth Orchestra créé en 1999, nous encourageons la promotion de jeunes talents venus du monde entier. De la même façon que nous donnons à nos clients la possibilité d'être performants, nous aidons ces virtuoses en herbe à exploiter leur potentiel, à se développer afin de parvenir un jour au sommet de leur art. La présente Revue de l'année fait le portrait de ces jeunes musiciens, qui figurent aussi sur la page de couverture. Pour en savoir plus sur l'orchestre veuillez consulter le site www.verbierorchestra.com.



Nos Groupes d'affaires

UBS Suisse

UBS Asset Management

UBS Warburg

Corporate Center

Tous nos groupes d'affaires se situent sur le plan mondial au plus haut niveau de leur domaine d'activité et nous visons à renforcer encore leur position.

UBS Suisse

En Suisse, nous proposons à nos quelque quatre millions de clients du segment Clientèle individuelle et Entreprises l'éventail complet des services bancaires et boursiers. Nous attachons une importance toute particulière à la qualité du service, à la rentabilité et à la croissance par le biais de prestations en ligne ayant fait l'objet de distinctions.

UBS Suisse abrite également les activités Private Banking, dont nous sommes le leader mondial avec des fonds de la clientèle d'un montant de 681 milliards de francs. UBS Private Banking offre à une clientèle suisse et internationale aisée des prestations exhaustives et sur mesure en matière de gestion de fortune.

UBS Asset Management

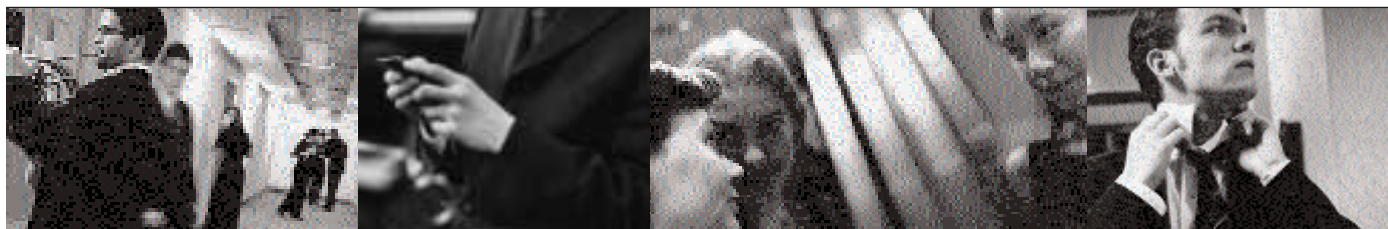
Comptant parmi les principaux gestionnaires d'actifs institutionnels et promoteurs de fonds de placement, nous offrons aux institutionnels et à la clientèle privée du monde entier une large gamme de services et de produits relevant de la gestion de fortune.

UBS Warburg

UBS Warburg est le spécialiste mondial des transactions sur titres, de la banque d'affaires et de la gestion des actifs. Il offre à notre clientèle d'entreprises et d'institutionnels, mais aussi aux autres unités d'affaires du Groupe UBS, des produits innovants, des services d'analyse financière et de conseil de premier ordre, tout en leur donnant accès aux marchés internationaux des capitaux. PaineWebber, qui a rejoint le Groupe UBS en novembre 2000, est l'un des principaux gestionnaires de fortune aux Etats-Unis, avec des actifs sous gestion totalisant 794 milliards de francs.

Corporate Center

Notre portefeuille d'activités doit permettre de générer à long terme des plus-values pour les actionnaires. Le Corporate Center veille à ce que les Groupes d'affaires collaborent en tant qu'entités cohérentes et efficaces pour atteindre les objectifs supérieurs de la banque.



Chiffres et faits

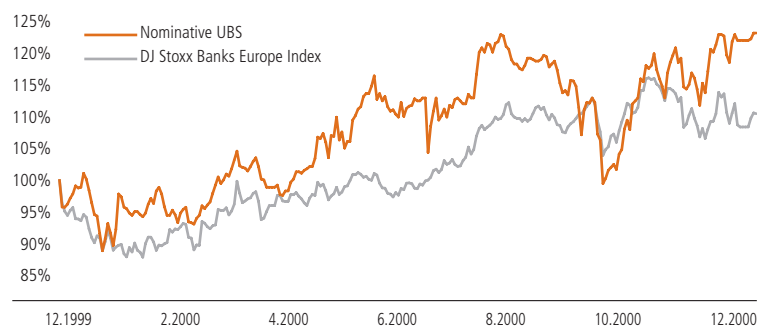
Chiffres clés ¹	2000	1999 ²
Produit d'exploitation (mio. de CHF)	36 402	26 587
Charges d'exploitation (mio. de CHF)	25 763	20 534
Résultat avant impôts (mio. de CHF)	10 639	6 053
Résultat du Groupe (mio. de CHF)	8 132	4 665
Rapport charges/produit avant goodwill (en %)	69,2	73,3
Résultat par action avant goodwill, non dilué (CHF)	21.83	12.37
Rendement des fonds propres avant goodwill (en %)	24,3	18,2
Capitalisation boursière (mio. de CHF)	112 666	92 642
Somme du bilan (mio. de CHF)	1 087 123	896 556
Fonds propres (mio. de CHF)	44 833	30 608
Ratio BRI (fonds de catégorie 1: capital-actions et réserves)	11,7	10,6
Actifs sous gestion (mrd de CHF)	2 469	1 744
Collaborateurs	71 076	49 058
Suisse	30 095	32 747
Etats-Unis	28 174	5 075
Asie/Pacifique	3 487	3 315
Europe	9 320	7 921
Distribution par action (CHF)	6.10 ³	5.50

¹ Les chiffres ont été ajustés en fonction des facteurs financiers exceptionnels, pour de plus amples détails voir Le Groupe UBS en chiffres. ² Les chiffres pour 1999 ont été adaptés afin de refléter les changements rétroactifs dans la méthode de comptabilisation résultant de l'adoption des nouveaux standards IAS et de changements dans la présentation. ³ Dividende plus réduction de la valeur nominale.

Dates importantes

Assemblée générale	Jeudi 26 avril 2001
Publication des résultats du 1 ^{er} trimestre	Mardi 15 mai 2001
Publication des résultats du 2 ^e trimestre	Mardi 14 août 2001
Publication des résultats du 3 ^e trimestre	Mardi 13 novembre 2001

Evolution du cours de l'action UBS



Notations à long terme

	2000	1999
Fitch, Londres	AAA	AAA
Moody's, New York	Aa1	Aa1
Standard & Poor's, New York	AA+	AA+



Cette Revue de l'année 2000 fournit des descriptions succinctes de nos Groupes d'affaires et un bref aperçu des activités durant l'année. Elle est disponible en français, en allemand, en italien, en anglais et en espagnol (SAP-80530-0101) et est complétée par divers rapports détaillés:

Financial Report 2000

Notre rapport financier contient les comptes annuels vérifiés assortis d'analyses détaillées. Il est disponible en anglais et en allemand (SAP-80531-0101).

Handbook 2000/2001

Ce rapport comporte des descriptions détaillées de nos Groupes d'affaires et d'amples informations, entre autres, sur la gestion et le contrôle des risques, la gestion des avoirs et engagements, la direction d'entreprise (Corporate Governance), UBS et l'environnement, ainsi que sur les principes d'établissement de notre rapport financier. Il est disponible en anglais et en allemand (SAP-80532-0101)

Rapports trimestriels

UBS publie des rapports financiers trimestriels détaillés et des analyses, y compris des commentaires sur la marche des affaires et les initiatives stratégiques clés. Ils sont disponibles en anglais.

Notre engagement 1999/2000

«Notre engagement 1999/2000» illustre comment nous créons de la valeur ajoutée pour nos clients, collaborateurs et la société, et la façon dont la banque assume sa responsabilité envers tous les groupes d'interlocuteurs. Il est disponible en français, en allemand et en anglais (SAP-81011-0001).

→ *Ces rapports sont disponibles sur Internet:
www.ubs.com/investor-relations*

→ *Ils peuvent aussi être commandés sous forme d'imprimé, en indiquant le numéro de référence et la langue désirée, à UBS SA, Centre d'information, CA50-XMB, case postale, CH-8098 Zurich, Suisse.*

A nos actionnaires

Lettre aux actionnaires 4

Le Groupe UBS

Organes de la banque 12
Nos collaborateurs 16

Nos Groupes d'affaires

UBS Suisse 22
UBS Asset Management 28
UBS Warburg 32
Corporate Center 40

Les chiffres

Compte de résultat 44
Commentaire succinct
des résultats du Groupe 46
Chiffres clés 49
Comptes de gestion 50



«Ce qui rend le musicien exceptionnel, c'est sa sensibilité au monde et son désir de la partager.»

Issue d'une famille de musiciens, **Valeria Kafelnikov** (Paris et Saint-Petersbourg) fait ses débuts sur scène à l'âge de six ans dans le chœur d'enfants de l'Opéra de Saint-Petersbourg. Un an plus tard, elle commence à jouer de la harpe. A 14 ans, elle gagne le premier prix au concours international «Lily Laskin», section junior et, à l'âge de 18 ans, le Concours International de Musique de Chambre d'Arles. Plus tard, elle a la chance de jouer à l'Académie de l'Orchestre de Toulouse, soutenue par Gaëlle Thouvenin, excellente harpiste, qui lui transmet le plaisir de jouer en osmose avec d'autres musiciens.

Actuellement en dernière année au Conservatoire National Supérieur de Paris, elle souhaite poursuivre ses études après l'obtention de son diplôme et s'ouvrir à d'autres genres de musique tels que la musique baroque, le jazz ou l'improvisation. Etre membre du Verbier Youth Festival Orchestra est une grande chance: «J'ai la possibilité de réaliser un excellent travail d'orchestre et de profiter de l'expérience et du **talent de** chefs d'orchestre et de musiciens exceptionnels», affirme-t-elle.





Lettre aux actionnaires



Mesdames, Messieurs, chers Actionnaires,

Nous pouvons faire le bilan d'un excellent exercice qui a considérablement contribué à la mise en œuvre de notre objectif stratégique qui est de devenir un groupe mondial de services financiers dans lequel l'activité de conseil destinée à une clientèle exigeante est une activité centrale. La fusion avec PaineWebber en a constitué le point d'orgue. Notre bénéfice net annuel après impôts s'inscrit à 7792 millions de CHF. Corrigé des coûts de restructuration et d'autres charges et provisions non récurrentes, le bénéfice consolidé a progressé de 74% par rapport à 1999 pour s'établir à 8132 millions de CHF. Cette croissance reflète notre bon positionnement, le savoir-faire et l'engagement de nos collaborateurs. Dans un environnement difficile pour les marchés boursiers, le cours de notre action a progressé de 23%.

Les revenus ont été les plus impor-

tants au premier semestre lorsque la bonne orientation des marchés nous a offert, ainsi qu'à nos clients, d'excellentes opportunités. Avec des bénéfices par action qui ont surpassé pour chaque trimestre ceux du meilleur trimestre de 1999, nous avons pu prouver que nous sommes en mesure de dégager de manière durable de très bons résultats, même en périodes de conditions changeantes des marchés. Les actifs gérés ont augmenté de 725 milliards, pour s'établir à 2469 milliards de CHF. La reprise de PaineWebber y a notablement contribué, compensant ainsi largement les effets de la faiblesse des marchés boursiers en fin d'année.

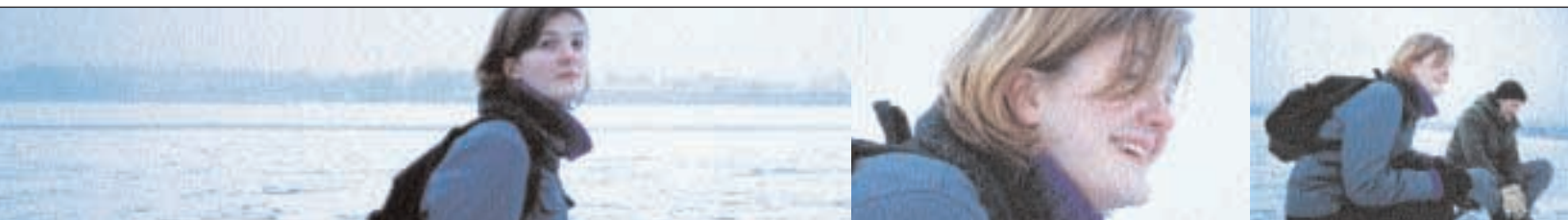
En octobre, nous avons versé un dividende de 4.50 CHF par action au titre des trois premiers trimestres de l'année 2000 pour satisfaire aux arrangements conclus dans le cadre de la reprise de PaineWebber. Le

Conseil d'administration recommande à l'Assemblée générale de verser au titre du quatrième trimestre une distribution de 1.60 CHF par action sous forme d'une réduction de la valeur nominale. La distribution pour l'ensemble de l'exercice se montera donc à 6.10 CHF par action, contre 5.50 CHF pour 1999.

Solides résultats de nos Groupes d'affaires

L'unité d'affaires Clientèle privée et Entreprises de *UBS Suisse* a enregistré un excellent résultat, avec un bénéfice avant impôts de 1993 millions de CHF, en hausse de 57% par rapport à l'exercice précédent. Les efforts déployés pour mener à bien la fusion de l'UBS et de la SBS en 1998 se sont traduits durant l'exercice sous revue par une réduction des charges et une amélioration de la qualité de notre portefeuille de crédits. L'accent mis sur une maîtrise durable des coûts et le succès de nos services en ligne de haute qualité créent des perspectives encourageantes pour notre croissance future.

L'exubérance des marchés d'actions au premier semestre a contribué à l'augmentation du bénéfice annuel avant impôts de l'unité Private Banking à 3682 millions de CHF, en hausse de 25% par rapport à 1999. Au cours de la seconde moitié de l'année, la rentabilité a été sensiblement plus forte qu'en 1999, démontrant ainsi le succès de la nouvelle structure intégrée au sein de UBS Suisse et les avantages tirés des initiatives nouvelles lancées pendant l'exercice.



Grâce à ses stratégies clés axées sur le ratio prix/valeur sur des marchés d'actions volatils, *UBS Asset Management* a redémarré et réalisé des performances remarquables au cours de l'exercice. Ce retournement de tendance montre que le retour à des taux de croissance sains, tant des actifs des clients que des bénéficiaires, semble une perspective réaliste.

Quant à l'unité d'affaires Corporate and Institutional Clients de *UBS Warburg*, elle a plus que doublé sa performance déjà honorable de 1999 en dégagant un bénéfice avant impôts de 5023 millions de CHF (+ 134% par rapport à 1999). L'intégration de l'activité marché des capitaux de PaineWebber nous a apporté une plate-forme enviable aux Etats-Unis avec, par exemple, une couverture en matière d'analyse financière portant sur 90% des valeurs phares américaines. En plus de cet impact direct, UBS Warburg est maintenant nettement mieux positionné en tant qu'employeur de choix sur le marché clé américain avec plus de 26 500 employés aux Etats-Unis. Conséquence de l'envergure prise et de ses fortes performances durant l'exercice 2000, UBS Warburg a pu engager plusieurs cadres confirmés aux Etats-Unis, notamment dans le Corporate Finance.

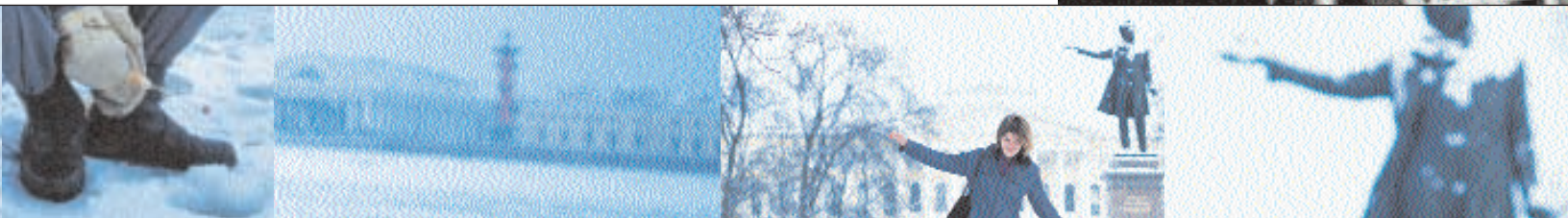
Succès comme source de fierté

L'ampleur du succès d'UBS en 2000 constitue pour nous une source de fierté particulière. Après deux années au cours desquelles nous avons dû mener à bien une fusion des plus compliquées, les espoirs que nous avons formulés l'an dernier se sont réalisés. Toutes nos activités se sont

développées en 2000 avec le lancement de produits novateurs et de services axés sur la clientèle, une meilleure performance de nos investissements et une rentabilité en nette amélioration. Le souci de nos collaborateurs de dégager des résultats hors du commun et leur fierté d'œuvrer au sein d'UBS ont permis d'enregistrer un excellent exercice.

Notre engagement stratégique

L'objectif d'UBS est d'être un groupe mondial de services financiers intégrés de premier plan et la première banque de Suisse. Nous sommes le premier prestataire mondial de services de Private Banking et l'un des plus importants gestionnaires d'actifs à l'échelon international. Dans les activités d'Investment Banking et sur titres, nous figurons parmi les tout premiers établissements mondiaux. En Suisse, nous sommes incontestablement le leader du marché dans les segments Entreprises et Grand public. En tant que groupe intégré sans être un holding, nous créons de la valeur ajoutée à l'intention de nos clients en tirant parti des ressources et du savoir-faire de toutes nos activités. Notre stratégie vise à fournir des produits d'investissement et des conseils de premier ordre à une base de clientèle haut de gamme dans l'ensemble des segments de clientèle: individuelle, institutionnelle et entreprises. UBS entend faire profiter une base de clientèle encore plus large de son savoir-faire d'excellence en élargissant sa distribution par le biais d'acquisitions ou de partenariats stratégiques.



Lettre aux actionnaires

Nos clients ont un profil de plus en plus international que ce soit par leur localisation ou par leurs investissements. Toutes nos activités sont donc confrontées à une concurrence mondiale. Nous nous devons d'atteindre l'envergure nécessaire dans toutes nos activités clés: il y a donc lieu d'offrir une gamme complète de services avec un maximum d'efficacité.

Modèle d'affaires intégré

Nous restons totalement confiants dans le succès de notre modèle d'affaires intégré. Les récentes consolidations intervenues dans le secteur financier suggèrent que l'on ne peut dissocier l'offre de produits d'une distribution axée sur le client. La marque n'a jamais été aussi importante dans le secteur financier. En 2000, nous avons renforcé et harmonisé notre architecture en lançant la marque UBS Warburg. Sur un marché des services financiers aussi fragmenté qu'aujourd'hui, une marque reconnue et prestigieuse n'a pas de prix. Toutes nos activités majeures s'effectuent maintenant sous celle d'UBS, soulignant ainsi la puissance du groupe intégré. Vu les progrès réalisés dans l'intégration en douceur et les avantages tangibles tirés de la combinaison, nous avons accéléré nos projets d'incorporer PaineWebber dans notre structure de marque. La nouvelle marque UBS PaineWebber reflète l'importance prise par le partenaire américain en tant que facteur clé de notre devenir.

Conseil et choix

Nous pensons que le choix est déterminant pour améliorer l'offre et en-

tendons élargir notre choix de produits en ajoutant à ceux maison une sélection de produits tiers dûment filtrés.

Le lancement de UBS Fund Solutions en décembre 2000 a constitué un pas important en direction d'une architecture de produits ouverte. PaineWebber a ouvert la voie en adoptant avec grand succès cette approche aux Etats-Unis. Nous sommes convaincus de pouvoir faire de même dans toutes nos activités Private Clients.

Notre approche de la clientèle est axée sur le conseil et repose sur l'établissement de rapports privilégiés. Nous offrons un accès convivial à nos produits et prestations grâce à de multiples canaux électroniques et classiques, le conseil demeurant cependant toujours au cœur de la relation. Bien qu'ayant à cœur de maintenir UBS au sein de l'élite technologique, nous ne considérons pas le commerce électronique comme une fin en soi, mais comme faisant partie intégrante de toutes nos activités. Nous entendons recourir à la technologie pour avoir accès à des clients et des marchés jusqu'ici hors de portée, améliorer et accroître les produits et services demandés et réduire au maximum les prix de revient.

Nous sommes convaincus que le commerce électronique est générateur d'une profonde mutation tant culturelle que technologique. Nous pensons que ces nouveaux outils renforcent plus que ne remplacent le capital humain et nous permettent de transmettre à chaque client les connaissances dont l'ensemble du Groupe UBS dispose.

Nous avons déjà mis en place l'une des premières plates-formes de commerce électronique d'Europe dotées d'interconnexions business-to-business de premier plan en lançant «Investment Banking on-line» (IBOL) de UBS Warburg et des services d'opérations bancaires en ligne sur le marché suisse. Des initiatives qui nous ont d'ailleurs valu récemment d'être désignés comme deuxième banque «on line» d'Europe.

Gestion efficace du capital

UBS est l'un des établissements bancaires les plus fortement capitalisés du monde. Au cours de l'année 2000, nous avons démontré notre attachement à gérer le capital de manière efficace dans l'intérêt de nos actionnaires en procédant à des rachats d'actions et en structurant l'intégration de PaineWebber afin de minimiser l'effet de dilution. Malgré les rachats d'actions et les charges occasionnées par la reprise de PaineWebber, notre ratio de catégorie 1 selon la BRI demeure élevé et le Conseil d'administration a proposé un nouveau programme d'annulation d'actions à compter de mars 2001.

Plus une transformation qu'une fusion

Nous estimons que la culture ouverte et fondée sur le mérite d'UBS est l'un de nos atouts les plus précieux. L'histoire d'UBS est jalonnée de partenariats et d'enrichissements au fil de l'intégration des cultures et des connaissances de nouveaux collègues. Et PaineWebber exerce maintenant





sur nous une influence qui dépasse largement le cadre des Etats-Unis. Nous tenons à vous remercier du soutien apporté lors de notre reprise de PaineWebber. Nous avons ainsi créé l'un des rares établissements financiers du monde disposant d'un capital de clientèle de haut niveau regroupant des particuliers, des institutionnels et des entreprises.

Lors de la cotation de notre titre à la Bourse de New York en mai 2000, nous avons déclaré que cette opération visait surtout à faciliter notre expansion aux Etats-Unis en nous concentrant sur des opportunités offrant de fortes similitudes culturelles, conformes à notre logique stratégique et présentant un intérêt financier manifeste. Nous estimons que ces objectifs ont été atteints et que la fusion a constitué un acte important pour nos clients, nos collaborateurs et les actionnaires d'UBS et de PaineWebber.

Objectifs atteints

L'intégration s'est faite en douceur et a répondu à toutes nos attentes. Les activités de marchés des capitaux ont maintenant totalement fusionné avec notre unité d'affaires Corporate and Institutional Clients, l'unité US private clients de UBS Warburg est totalement intégrée dans la structure de gestion de UBS PaineWebber et l'activité de gestion d'actifs de Mitchell Hutchins fait maintenant partie de UBS Asset Management.

L'annonce de la reprise a été très bien accueillie par le personnel de PaineWebber. Nous disposons maintenant d'une plate-forme enviable aux Etats-Unis, qui regroupe 39% de notre



A nos actionnaires

Lettre aux actionnaires

effectif mondial, et nous tablons sur la poursuite du succès de PaineWebber en tant qu'entreprise de croissance dans un secteur lui aussi en pleine expansion.

Nous avons également déclaré que l'intégration de PaineWebber aurait une incidence bien au-delà des États-Unis. UBS dispose maintenant de la plus grande entité de Private Banking du monde et de l'une des premières maisons de courtage des États-Unis, ce qui constitue une combinaison unique. Ces deux manières différentes d'opérer en affaires, aux traditions elles-mêmes dissemblables, ont beaucoup à apprendre l'une de l'autre. Nous voulons que nos clients aient accès au meilleur des deux traditions, à la gamme complète de notre savoir-faire quel que soit l'endroit où ils effectuent leurs transactions, que ce soit dans leur pays de résidence ou partout ailleurs dans le monde.

Nouveau modèle européen

Dans le but de réaliser ce projet, nous sommes en train de réunir nos activités Private Clients domestique et internationale en Europe et de transmettre à cette nouvelle entité l'esprit et le savoir-faire de UBS PaineWebber, catalyseur clé pour bâtir un futur d'exception. Mais loin de nous l'idée «d'exporter» simplement UBS PaineWebber en Europe. Nous avons déjà développé des activités Private Clients domestiques sur les marchés clés que sont l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France, l'Italie et l'Espagne. Notre intention est de nous appuyer sur ceux-ci en y ajoutant le savoir-faire et l'expérience de l'équipe de UBS PaineWebber en marketing, innovation de



produits, formation et technologie, et en y transférant les connaissances et les ressources de l'unité internationale de Private Banking. Les conseillers à la clientèle joueront un rôle décisif pour le succès de nos projets et nous envisageons d'augmenter leur nombre de 250 en moyenne par an au cours des cinq prochaines années, en fonction des opportunités offertes par les marchés concernés.

UBS est déjà très bien positionnée pour faire face aux tendances majeures affectant le monde de l'investissement. Indépendamment des cycles à court terme du marché, la confiance croissante des particuliers dans les placements en actions, qu'il s'agisse de leur épargne ou de leur prévoyance retraite, profitera à toutes les sociétés de gestion d'actifs ou à celles qui négocient des produits financiers. La combinaison de cette tendance croissante en faveur des placements en actions avec l'augmentation et la concentration de la fortune privée générera une énorme demande de services de Private Banking. Nous pensons qu'en combinant le meilleur des deux traditions nous pourrions constituer une plate-forme de gestion de fortune difficile à égaler.

en Suisse nous donne cependant quelques espoirs.

UBS est bien positionnée dans les opérations de crédit du fait qu'elle a évité de dégager des revenus qui contribuaient surtout à la croissance du bilan. En revanche, elle ne s'attend pas à pouvoir procéder à des suppressions de provisions pour crédit de la même ampleur que l'an dernier. Vu le ralentissement des marchés, UBS Asset Management affiche un optimisme prudent dans son espoir de saisir de bonnes chances de croissance grâce à son style d'investissement fondé sur la valeur et a déjà prouvé sa force sur des marchés moins haus-

siers. Quant à UBS Warburg, il a déjà démontré qu'il pouvait dégager durablement des résultats honorables, même quand les conditions du marché se faisaient moins favorables. La plus grande chance à saisir par UBS cette année consistera à tirer pleinement parti de l'intégration de PaineWebber afin de profiter, pas seulement aux Etats-Unis, de l'énergie et du savoir-faire en matière de services à la clientèle, de marketing, de capacité d'innovation de nos nouveaux partenaires pour créer le premier établissement mondial de gestion de fortune.



Alex Krauer
Président du Conseil d'administration



Marcel Ospel
Président du Directoire du Groupe

15 mars 2001

Perspectives

L'année 2000 a été excellente pour UBS et, globalement aussi, un bon millésime pour les marchés. Alors que nous avançons dans l'année, il est encore difficile d'établir des prévisions sur l'évolution des marchés et de l'environnement international des crédits. La récente reprise de l'activité

Merci, Monsieur le président

Alex Krauer, président de notre Conseil d'administration, a décidé de démissionner à l'issue de l'Assemblée générale du 26 avril 2001. Depuis son entrée en fonction, à l'automne 1998, il a supervisé la fusion réussie entre l'Union de Banques Suisses et la Société de Banque Suisse, ainsi que l'intégration en douceur de PaineWebber dans notre Groupe. Il quitte son poste en laissant UBS dans une situation financière saine.

Au nom du Conseil d'administration, du Directoire du Groupe et de toute la banque, nous lui adressons nos plus sincères remerciements.

Alberto Togni
Vice-président du Conseil d'administration

Marcel Ospel
Président du Directoire du Groupe



Mack

«Si votre instrument reflète
l'imagination, alors vous êtes
vraiment un grand musicien.»





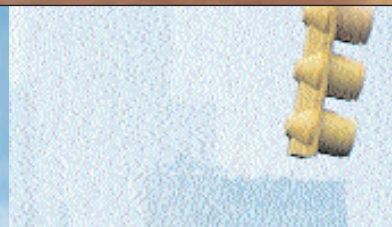
Antione Hackney (Ann Arbor, Etats-Unis) ne croit pas au talent. «Pour réussir, il suffit d'être assidu et de développer une meilleure technique que celle de vos pairs. Par contre, la virtuosité exige profondeur, imagination et une pointe de génie.» S'il est vrai que ses premiers pas dans la carrière ont été influencés par l'analyse de cassettes vidéos de grands interprètes et l'imitation de la façon dont Isaac Stern tenait son instrument, encore plus déterminantes ont été les personnes qui ont cru en lui dans sa jeunesse. Par exemple, John Madison, un altiste de tout premier plan, qui a d'abord hésité à le prendre comme élève, mais s'est ravisé en l'écoutant jouer. Antione veut devenir membre à part entière d'un orchestre. Son objectif ultime est de toucher le cœur des gens par son interprétation. Et il met tout autant de ferveur à se distinguer dans d'autres domaines. C'est ainsi qu'au bowling, l'un de ses passe-temps favoris, il réalise une moyenne de 205 qui lui permettrait sans peine de passer professionnel. Il considère la possibilité de jouer dans l'UBS Verbier Festival Youth Orchestra comme une expérience unique et enrichissante: «Le dialogue interactif et la création musicale avec des gens venus du monde entier me permettent d'exaucer l'un des mes vœux les plus chers.»

Notre engagement envers les actionnaires est le ciment de notre organisation structurelle.

La structure UBS garantit le respect des normes internationales de gestion d'entreprise les plus sévères ainsi que l'équilibre adéquat entre le Conseil d'administration et le Directoire du Groupe. La responsabilité suprême des deux organes est d'assurer le succès d'UBS dans l'intérêt de ses actionnaires, de ses clients, de son personnel et du public.

L'organisation de la direction de notre entreprise répond aux prescriptions de la législation suisse ainsi qu'aux «Codes of Best Practice» internationaux. Cela implique, entre autres, une séparation entre le Conseil d'administration et le Directoire du Groupe, tous deux dotés de compétences et de responsabilités qui leur sont propres. Nos structures garantissent un strict contrôle et équilibre, tout en fournissant au management la souplesse et la responsabilité nécessaires de nos jours dans un environnement en mutation rapide. Nous sommes toutefois conscients que même la meilleure organisation ne vaut que ce que valent les gens qui la composent. C'est pourquoi nous attachons une importance toute particulière au choix de nos cadres supérieurs.

L'audit constitue un élément essentiel de notre Corporate Governance. La Révision du Groupe est directement subordonnée au président du Conseil d'administration. Elle surveille les activités du Groupe en concentrant son attention sur les risques de marché, juridiques, opérationnels et de réputation. Nos organes de révision externes, qui travaillent en étroite coopération avec l'audit interne du Groupe, assument toutes leurs fonctions de révision indépendantes conformément aux exigences légales et réglementaires et aux meilleures pratiques internationales. Le travail des



Pierre de Weck (1950)
CEO UBS Capital

Georges Gagnebin (1946)
CEO Private Banking

Joseph J. Grano Jr. (1948)
Président et CEO UBS PaineWebber

Stephan Haeringer (1946)
CEO UBS Suisse

Peter A. Wuffli (1957)
Chairman et CEO UBS Asset Management

Markus J. Granziol (1952)
Chairman et CEO UBS Warburg

Marcel Ospel (1950)
Group Chief Executive Officer

Luqman Arnold (1950)
Group Chief Financial Officer



réviseurs externes est soumis à la surveillance du Comité d'audit du Conseil d'administration. Ce dernier surveille l'organisation et l'efficacité des procédures de contrôle internes, d'établissement des comptes du Groupe et contrôle l'interaction entre l'audit interne et les organes de révision externes.

Changements au sein du Conseil d'administration

Alex Krauer, président du Conseil d'administration, a annoncé sa démission après la tenue de l'Assemblée générale 2001. Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale du 26 avril 2001 d'élire en son sein Marcel Ospel, président du Directoire du Groupe, et lui confiera ultérieurement la présidence.

Pour mieux refléter l'envergure internationale d'UBS à l'échelle du Conseil d'administration, il est proposé en outre à l'Assemblée générale de compléter celui-ci en élisant trois nouveaux membres, à savoir un Anglais, un Néerlandais et un Américain: Sir Peter Davis (1941), Chief Executive

Officer de J. Sainsbury plc., Londres, Johannes Antonie de Gier (1944), ancien président et Chief Executive Officer de Warburg Dillon Read, Londres, et Lawrence Allen Weinbach (1940), président et Chief Executive Officer d'Unisys Corporation, New York.

Changements au sein du Directoire du Groupe

Le Conseil d'administration a élu Luqman Arnold, Group Chief Financial Officer, comme nouveau président du Directoire du Groupe.

Il a aussi désigné Joseph J. Grano Jr. comme membre du Directoire du Groupe à partir du 1^{er} janvier 2001. Joseph Grano est président et CEO de UBS PaineWebber.

→ *Pour de plus amples informations sur la Corporate Governance, veuillez consulter notre Handbook 2000 (en anglais et allemand uniquement).*

Nos organes de révision

Chef de la Révision du Groupe

Walter Stürzinger (jusqu'au 31 décembre 2000)
Markus Ronner (à partir du 1^{er} janvier 2001)

Révision externe

Ernst & Young SA, Bâle
Réviseur des comptes du groupe et organe de révision
(élu jusqu'à l'Assemblée générale 2001, réélection proposée)

Deloitte & Touche Experta SA, Bâle
Organe de révision spécial
(élu jusqu'à l'Assemblée générale 2003)

Notre Conseil d'administration (situation au 1^{er} janvier 2001)

Alex Krauer (1931)

Président
(démission après l'AG 2001)

Alberto Togni (1938)

Vice-président
(élu jusqu'à l'AG 2001, réélection proposée)

Markus Kündig (1931)

Vice-président
(élu jusqu'à l'AG 2002)

Peter Böckli (1936)

Associé du cabinet d'avocats Böckli, Bodmer & Partner, Bâle
(élu jusqu'à l'AG 2003)

Eric Honegger (1946)

Président du Conseil d'administration de SAirGroup, Zurich-Airport
(élu jusqu'à l'AG 2003)

Rolf A. Meyer (1943)

Consultant
(élu jusqu'à l'AG 2003)

Hans Peter Ming (1938)

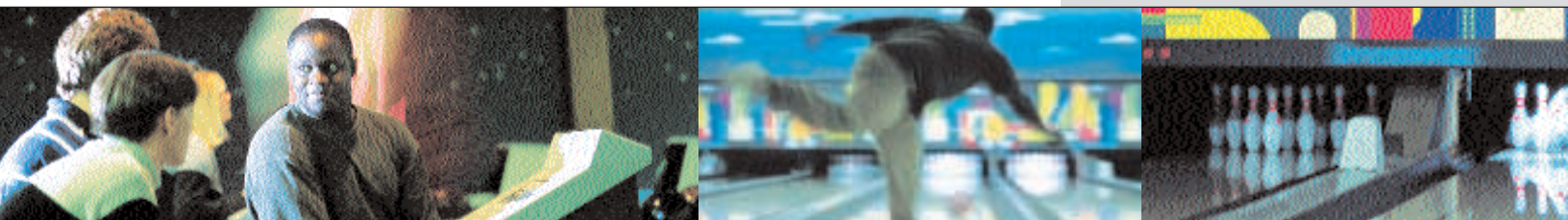
Président du Conseil d'administration de Sika Finanz SA, Baar
(élu jusqu'à l'AG 2004)

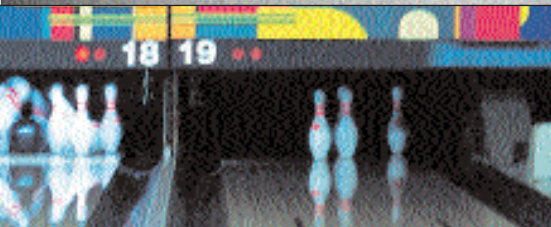
Andreas Reinhart (1944)

Président du Conseil d'administration de Volkart Frères Holding SA, Winterthur
(démission après l'AG 2001)

Secrétaire du Conseil

d'administration
Gertrud Erisman-Peyer





Le savoir-faire de nos collaborateurs crée de la valeur ajoutée pour nos clients, consolidant ainsi l'assise de notre réussite.

Pour nos collaborateurs, l'année 2000 a été synonyme de changements et d'évolutions qui ont culminé avec la reprise de PaineWebber au cours de laquelle notre effectif s'est accru de 23 600 personnes pour s'établir à 71 000 au niveau mondial.

En tant que groupe de services financiers international, UBS opère sur un marché de l'emploi des plus compétitifs. Etre un employeur des plus attrayants du monde pour des collaborateurs hautement qualifiés et axés sur la clientèle est une de nos priorités stratégiques. Notre culture d'entreprise est orientée sur la performance. Nous cherchons à créer pour notre personnel un cadre de travail motivant et qui l'incite à atteindre des performances et des résultats hors du commun. Pour mesurer ces résultats, nous utilisons au niveau du Groupe notre Performance Measurement and Management qui permet d'évaluer tous les collaborateurs selon la même échelle et les mêmes critères. Notre politique de rémunération vise à attirer, retenir et motiver nos collaborateurs et à améliorer leurs performances, leur intégrité et leur travail en équipe avec tous les Groupes d'affaires. Une part appréciable de leur rémunération leur est versée sous forme d'actions pour qu'ils partagent

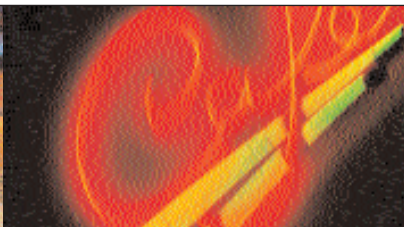
eux aussi les intérêts des actionnaires. En moyenne, les collaborateurs détiennent quelque 8% des actions en circulation et des options représentant environ 6% de ces titres.

Recruter les meilleurs

En temps qu'employeur de choix, nous faisons de grands efforts en vue de détecter et de recruter les meilleurs candidats de chaque spécialité et nous mettons l'accent sur le développement interne comme préalable pour occuper des postes de haut niveau. Pour assurer l'avenir de la société, nous investissons massivement dans le recrutement et la formation de jeunes collaborateurs. En Suisse, nous proposons des formations intéressantes tant à nos apprentis qu'à des stagiaires généralistes à la sortie du cycle d'enseignement secondaire. Nous voulons engager tous les ans dans le monde entier un minimum de 800 universitaires et diplômés de grandes écoles, qui, dans leurs disciplines, figurent dans le premier cinquième du classement. En 2000, nous avons lancé avec succès notre nouveau site Internet de recrutement de diplômés au niveau du Groupe (www.ubs.com/graduates). Nous avons développé une série de programmes spéciaux à l'intention de jeunes gens talentueux visant à l'ex-

Principes UBS

Pour démontrer notre volonté de réussir et de contribuer à créer une culture d'entreprise à l'échelon international, nous avons formulé les principes UBS qui ont été publiés en septembre 2000. Ceux-ci indiquent quels sont les principes de base qui nous unissent. Il incombe aux cadres et dirigeants d'UBS à tous les échelons de veiller au vécu de ces principes. Ils deviendront partie intégrante de notre Performance Measurement and Management process.



cellence et susceptibles de satisfaire aux grands espoirs que nous plaçons en eux. Nos Graduate Programs et notre International Mobility Program (IMP) ont fait de nous un employeur très convoité parmi les diplômés universitaires. A la fin de l'année 2000, UBS dénombrait quelque 1000 diplômés de niveau universitaire, et près de 150 participants à l'IMP se trouvaient en formation dans plus de 20 sites au niveau mondial.

Investir dans les carrières

Pour être un employeur attrayant nous devons ajouter de la valeur à la carrière et au profil de chacun. Nous nous devons donc d'offrir à nos collaborateurs des possibilités de formation complètes on- et off-the-job. En 2000, nous avons encore développé et amélioré nos programmes de formation en ligne. L'apprentissage des nouvelles technologies, ou e-learning, est en train de transformer la manière dont les sociétés forment leur personnel. Internet redéfinit l'apprentissage au poste de travail en termes de livraison, de rapidité, de coûts, de choix, de contenu dynamique, d'expérience d'apprentissage et de coopération avec des experts et des collègues. Au cours de l'année 2000, nous avons acquis au sein du Groupe UBS un capital d'expérience en recourant avec succès à une multitude de médias y compris des modules interactifs sur le Web, des programmes vidéos en réseau à des fins de formation connectés à des chats sur Internet et de multiples présentations et de vidéo-émissions à des fins de communication avec notre personnel et nos clients. Nous entendons ainsi profiter



Le Groupe

Nos collaborateurs



pleinement des avantages offerts par l'apprentissage des nouvelles technologies pour améliorer au niveau mondial notre culture axée sur la performance.

Acquérir la maîtrise des nouvelles technologies

Le commerce électronique a radicalement transformé notre activité. Dans le secteur des services financiers, les gagnants seront ceux dont le personnel a une parfaite maîtrise des nouvelles technologies. Aussi pour que ces derniers en prennent conscience, nous avons lancé deux initiatives d'ampleur en la matière. Chez UBS Warburg, un programme a été développé conjointement avec une société réputée d'apprentissage des nouvelles technologies et répercuté dans toute l'organisation. Ainsi, en l'espace de trois mois, dans 32 pays, les deux tiers du personnel ont assimilé avec succès tous les éléments du programme. Le retour d'information d'un sondage effectué parmi les participants a indiqué que plus de 70% estimaient que le programme avait amélioré leurs connaissances de la «révolution numérique». Une initiative analogue a été lancée en direction du personnel en Suisse avec un programme d'apprentissage en ligne sur Internet et le commerce électronique.

Une diversité valorisante

Entreprise d'envergure mondiale, la force de notre compétitivité réside dans l'optimisation de nos diversités culturelles, des perspectives, des savoir-faire et des expériences pour atteindre nos objectifs communs. Au cours de l'année 2000, une initiative

internationale a été lancée, visant à promouvoir la diversité parmi nos employés et reflétant notre base de clientèle, les sites où nous sommes présents et les exigences spécifiques de nos activités.

Tirer parti d'un partenariat

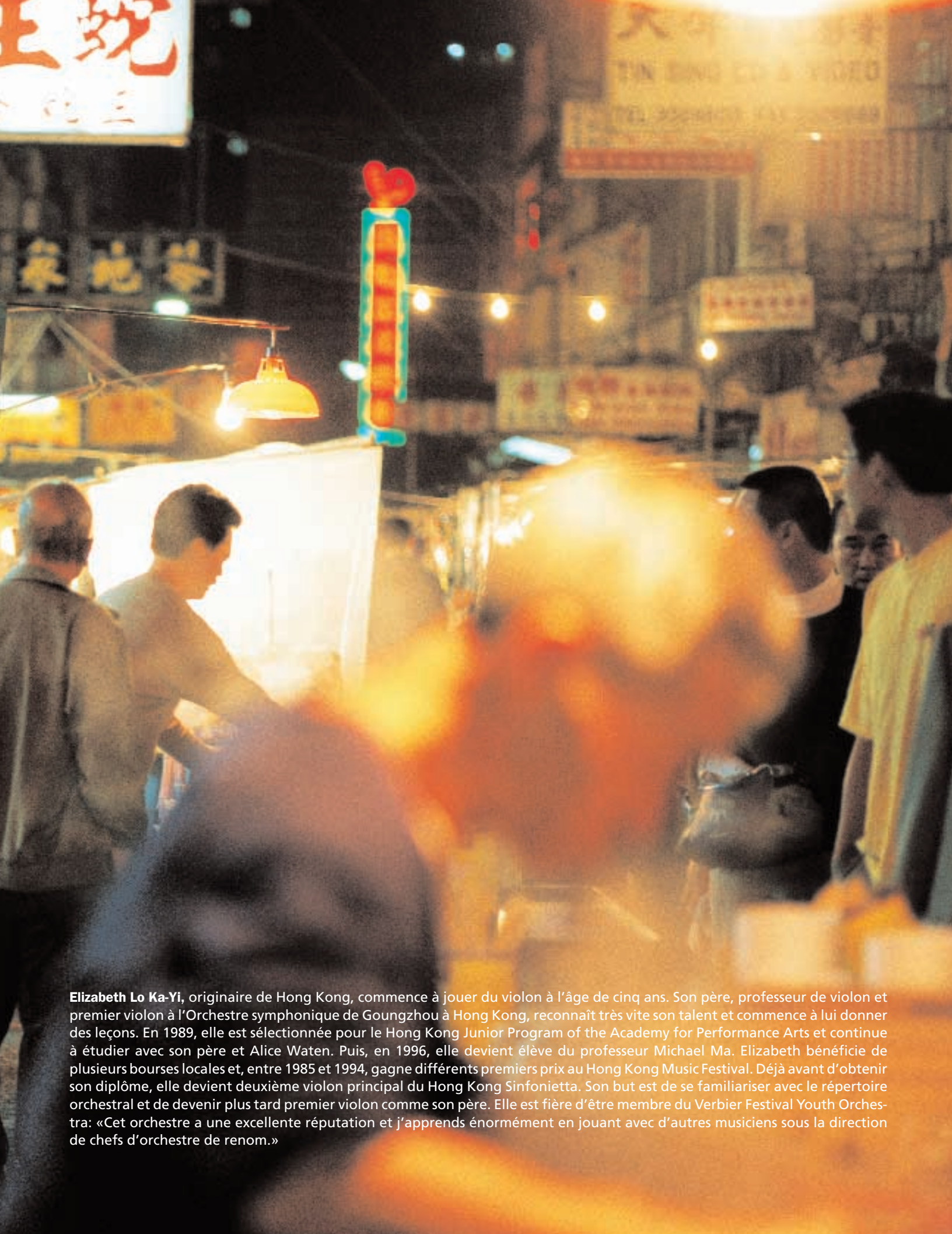
La reprise de PaineWebber en novembre 2000 est la dernière d'une série de fusions et acquisitions qui ont donné à UBS sa forme actuelle. Tout au long de son histoire, la capacité d'UBS d'apprendre a été un des atouts majeurs qui nous ont permis d'intégrer le meilleur des cultures des sociétés avec lesquelles nous avons fusionné, qu'il s'agisse de la gestion du risque et de la culture du négoce de O'Connor ou de l'approche de Brinson Partners en matière de gestion d'actifs, chaque acquisition a apporté sa propre contribution distincte au développement de la banque. Ce processus se poursuit aujourd'hui avec l'acquisition de PaineWebber et les leçons qu'UBS peut tirer de son style unique de gestion de fortune.

→ *Pour de plus amples renseignements sur le management et nos principes en matière de direction, veuillez consulter Notre engagement en 1999 et 2000.*



A vibrant night market scene in an Asian city. The street is filled with people, mostly of East Asian descent, engaged in various activities. In the foreground, there are several food stalls with large metal pots and baskets. A woman in a light blue jacket is looking towards the camera. The background is filled with more stalls, people, and illuminated signs, including one with the Chinese characters '專門店' (Specialty Store) and another with a red character '喜' (Joy). The overall atmosphere is bustling and lively.

«Pour être exceptionnel, un musicien doit maîtriser parfaitement la technique, savoir charmer et avoir de la personnalité.»



Elizabeth Lo Ka-Yi, originaire de Hong Kong, commence à jouer du violon à l'âge de cinq ans. Son père, professeur de violon et premier violon à l'Orchestre symphonique de Goungzhou à Hong Kong, reconnaît très vite son talent et commence à lui donner des leçons. En 1989, elle est sélectionnée pour le Hong Kong Junior Program of the Academy for Performance Arts et continue à étudier avec son père et Alice Waten. Puis, en 1996, elle devient élève du professeur Michael Ma. Elizabeth bénéficie de plusieurs bourses locales et, entre 1985 et 1994, gagne différents premiers prix au Hong Kong Music Festival. Déjà avant d'obtenir son diplôme, elle devient deuxième violon principal du Hong Kong Sinfonietta. Son but est de se familiariser avec le répertoire orchestral et de devenir plus tard premier violon comme son père. Elle est fière d'être membre du Verbier Festival Youth Orchestra: «Cet orchestre a une excellente réputation et j'apprends énormément en jouant avec d'autres musiciens sous la direction de chefs d'orchestre de renom.»

«UBS Suisse met l'accent sur les atouts et les valeurs du Swiss Banking, reposant sur la confiance, la qualité, la sécurité et la discrétion.»

UBS Suisse regroupe les unités Private Banking et Clientèle privée et Entreprises. Les premières étapes décisives en vue d'ouvrir notre architecture de placement à des produits de tiers ont été franchies durant l'exercice et des progrès majeurs accomplis dans l'exploitation des synergies entre les deux unités. Nous avons également étoffé notre offre dans le segment du e-banking.

Nos activités

UBS Suisse est la banque leader pour les particuliers et les entreprises en Suisse, ainsi que le premier établissement mondial de Private Banking.

Private Banking

A partir de ses points d'appui en Suisse et sur les cinq continents, l'unité Private Banking offre des services exhaustifs de gestion de fortune à une clientèle aisée dans le monde entier. Notre stratégie Private Banking est centrée sur le conseiller à la clientèle qui, assisté par une technologie de pointe, peut mettre la totalité du savoir-faire d'UBS au service de chaque client. Nous visons à entretenir des relations personnelles durables et fournissons une gamme complète

de produits et de prestations maison destinée à la clientèle aisée, que nous élargissons par d'autres produits et services de tiers dûment sélectionnés. En fin d'année, les actifs gérés se montaient à 681 milliards de CHF.

Clientèle privée et Entreprises

En Suisse, l'unité Clientèle privée et Entreprises fournit une gamme complète de services bancaires et d'opérations sur titres. Nous mettons l'accent sur la qualité des services, la rentabilité et l'expansion via une distribution multicanaux qui offre à la clientèle une souplesse maximale. Les clients peuvent effectuer leurs opérations bancaires par le biais d'Internet, du téléphone, de nos distributeurs automatiques ultra-sophistiqués ou au guichet d'une des 349 succursales de notre réseau. Notre offre de services bancaires informatisés (electronic banking) est jugée comme l'une des meilleures d'Europe. En fin d'année, l'unité gérait plus de 4 millions de comptes de la clientèle individuelle et entretenait des relations d'affaires avec quelque 160 sociétés phares, près de 7500 grandes entreprises et 180 000 PME.

UBS e-banking: la liberté même

Plus de 540 000 clients utilisent actuellement UBS e-banking pour effectuer leurs transactions quotidiennes plus rapidement et de manière plus conviviale qu'auparavant. En 2000, UBS s'est vu décerner deux fois le titre de meilleur courtier en ligne suisse par BlueSky International pour l'excellence de ses services «on line». Et dans l'étude de Forrester Research, «Best of Europe's Net Banking», publiée en novembre 2000, notre établissement figure au deuxième rang des banques Internet en Europe.



Exploitation des synergies

Bien qu'offrant des produits et des services différents, les unités Private Banking ainsi que Clientèle privée et Entreprises coopèrent étroitement en vue d'exploiter les synergies au sein de UBS Suisse. Par exemple, elles peuvent compter sur les pools de compétences mis en commun, telle que l'équipe de planification financière et de gestion de fortune du Private Banking, partagent largement leur infrastructure matérielle et informatique et utilisent le potentiel qu'offre une distribution commune via notre architecture multicanaux en rapide expansion. Et en plus de ses propres ressources, UBS Suisse peut recourir aux produits et aux compétences d'autres Groupes d'affaires d'UBS.

Rétrospective 2000

Après la création de UBS Suisse en début d'année, nous avons lancé de nouvelles initiatives en vue de garantir la pleine réalisation des avantages tirés de la coopération. Notre Investment Center est désormais responsable de l'analyse financière et de la stratégie pour l'ensemble de UBS Suisse, dans le droit fil de la tradition de notre établissement qui est de fournir un conseil en placement de premier ordre. L'unité e-Channels and Products coordonne toutes les initiatives de la banque électronique. Même si le commerce électronique a une incidence directe sur l'allègement des charges de UBS Suisse, l'essentiel n'est pas la compression des coûts. Notre objectif est d'utiliser le e-banking pour optimiser notre connais-



sance des clients et leur offrir des informations et des services attrayants de la manière la plus conviviale possible. Nous avons encore renforcé nos prestations en ligne cette année, en élargissant les plages d'heures de négoce, l'accès à un plus grand nombre de Bourses et de titres, et en fournissant davantage d'informations économiques, de placement et de négoce. En septembre, nous avons été l'une des premières banques du monde à offrir des transactions boursières au moyen des téléphones portables WAP. L'intérêt croissant des clients pour nos services e-banking a généré de nouveaux revenus substantiels.

Clientèle privée et Entreprises

Distribution multicanaux

Nous voulons fournir à nos clients un accès convivial et efficace à nos services, tout en assurant une parfaite maîtrise des coûts. Le redéploiement de notre stratégie de distribution multicanaux vise à atteindre cet objectif, non seulement par le recours à Internet et au Phone banking, mais par des changements dans notre réseau physique. Durant l'année, nous avons installé 149 nouveaux distributeurs automatiques multi-fonctionnels (ATM) en Suisse. Ces automates constituent une alternative intégrale aux appareils traditionnels et aux opérations au guichet, permettant à nos clients d'exécuter les transactions bancaires de base 24 heures sur 24. Parallèlement, nous avons commencé à mettre en œuvre dans nos succursales le concept des deux zones avec un espace automatique pour les opé-

rations courantes, et une zone-conseil pour les clients aux besoins plus complexes. Ces initiatives nous ont aidés à éliminer les chevauchements qui se sont produits au niveau du réseau de succursales au moment de la fusion entre l'UBS et la SBS. En 2000, 36 autres succursales ont été fermées, ce qui réduit le réseau à 349 unités, soit 62% du total avant la fusion.

Amélioration de la qualité des actifs

En 2000, nous avons réduit notre portefeuille de crédits de 165 milliards de CHF à 155 milliards de CHF. Cette réduction est essentiellement attribuable au règlement de crédits auparavant douteux et à la vente de la Banque de Soleure pour satisfaire à une des exigences posées par la Commission fédérale de la concurrence au moment de la fusion entre l'UBS et la SBS.

La qualité des actifs et les marges se sont améliorées grâce à l'adoption d'une tarification en fonction des risques encourus, de l'accent mis sur les crédits présentant un meilleur rapport risque/rendement et de la reprise de l'économie suisse.

Adapté aux besoins de la clientèle

A la fin du troisième trimestre 2000, nous avons lancé l'Hypothèque Moneyline UBS, nouveau produit hypothécaire basé sur le taux LIBOR qui permet aux clients de profiter des taux du marché monétaire, habituellement inférieurs aux taux hypothécaires classiques, et de limiter le risque de fluctuation.

Au quatrième trimestre, son Advanced Marketing System (AMS) a valu à UBS le SAS Enterprise Computing Award 2000. Ce logiciel d'analyses sophistiqué utilise les sources de données (data mining) pour fournir une identification effective des opportunités de ventes croisées et nous permet de cibler avec plus de précision les informations, produits et services dont la clientèle a besoin.

UBS Life, notre nouvelle compagnie d'assurance vie, a débuté ses opérations au début de 2001 et offre aux clients en Suisse des produits d'assurance vie spécialement adaptés à la constitution de patrimoine et à l'épargne prévoyance. UBS continuera aussi de distribuer des produits d'assurance vie dûment sélectionnés de compa-

Swiss Economic Award

Parrainé par UBS, le Swiss Economic Forum (SEF) est l'un des événements majeurs de l'année pour les petites et moyennes entreprises suisses. Chefs d'entreprise et leaders du monde de l'économie et de la politique en Suisse et à l'étranger se retrouveront pour la troisième fois à Thoune les 18 et 19 mai 2001. La remise du Swiss Economic Award constitue un des temps forts de la manifestation. Ce prix est destiné à récompenser de jeunes chefs d'entreprise qui contribuent à créer des emplois par leur engagement et leur esprit entrepreneurial. Il a été attribué en 2000 à Roberto Dal l'Ara d'Opto Speed SA, une entreprise high-tech sise à Mezzovico au Tessin. (www.swisseeconomic.ch.)





gnies tierces par le biais de son architecture ouverte de vente.

Private Banking

Ouverture de notre architecture de placement

Le choix est un élément crucial de renforcement de notre attrait auprès des clients. Nous élargissons ce choix par l'adjonction à la gamme de nos produits maison de produits de tiers dûment sélectionnés. Nous avons franchi une étape décisive dans la mise en place de cette architecture ouverte avec le lancement en décembre de UBS Fund Solutions. Cette prestation donne accès à une sélection des meilleurs fonds de placement de la gamme UBS et de promoteurs tiers, permettant ainsi aux clients de choisir ce qu'il y a de mieux. L'éventail complet des fonds disponibles en Suisse est examiné à la loupe par Investment Center de UBS Suisse. Chaque client potentiel se voit proposer par le conseiller à la clientèle une palette de fonds sélectionnés qui correspondent à ses objectifs de placement, à sa propension au risque et pour laquelle il s'acquitte d'une commission forfaitaire en fonction de l'importance de ses actifs.

Des stratégies de placement attrayantes

L'Investment Center du Groupe d'affaires UBS Suisse a démarré ses opérations en octobre, combinant les activités d'analyse de placement du Private Banking et de l'unité Clientèle privée et Entreprises. L'Investment Center s'appuie sur les analyses effec-



tuées au sein d'UBS et par des tiers afin d'élaborer une politique de placement autonome et cohérente, taillée sur mesure pour répondre aux besoins et attentes des clients. Outre le contrôle de l'allocation d'actifs pour les produits Active Advisory et les portefeuilles à mandat de gestion, l'Investment Center joue un rôle capital dans le lancement de produits UBS Fund Solutions.

Des initiatives au service de la clientèle

Au premier trimestre, nous avons lancé deux nouvelles prestations de surveillance et de conseil en matière de portefeuille. Elles sont destinées aux clients désirant être activement impliqués dans la gestion de leurs placements. Avec Active Portfolio Supervision (APS), le client reçoit de nouvelles recommandations de placement, dès que son portefeuille sort de paramètres définis au préalable. Active Portfolio Advisory (APA) lui fournit des stratégies d'investissement sur mesure avec accès direct à un spécialiste des placements. Conçus pour répondre à l'évolution des exigences des clients, il s'agit de nos premiers produits à offrir des services de conseil sur une base tarifaire à des clients sans mandat de gestion et compre-

nant également une option all-in-fee. Ces deux services ont enregistré une rapide expansion des mandats depuis leur lancement, ce qui conforte nos efforts de délaissier les revenus volatils tirés des courtage, en faveur de commissions stables générées par l'activité de conseil.

Notre taille et l'expérience financière hors pair au sein du Groupe, nous permettent d'offrir à des segments de clientèle spécifiques un conseil sur mesure. Le lancement de Sports and Entertainment Group (SEG) au deuxième trimestre constitue un bon exemple à ce sujet: SEG répond aux besoins spécifiques de sportifs de haut niveau qui touchent le gros de leur revenus pendant une courte période de leur vie. Il leur propose un modèle intégré de planification patrimoniale et leur fournit une solution globale comprenant toute une série de produits.

→ Pour de plus amples renseignements sur les activités de UBS Suisse, veuillez consulter notre Handbook 2000/2001

→ Pour un commentaire détaillé des résultats financiers de UBS Suisse, veuillez consulter notre Financial Report 2000

Best in class

La prolifération des fonds de placement sur le marché permet de moins en moins à l'investisseur individuel de conserver une vue d'ensemble des produits offerts et de sélectionner ceux qui lui conviennent. Avec le lancement récent de UBS Fund Solutions, UBS a apporté une réponse optimale à ce problème: elle offre activement à ses clients des fonds de promoteurs tiers sélectionnés, en complément de ses propres produits, le tout assorti d'un service conseil faisant partie intégrante de la prestation. Ces meilleurs fonds de leur catégorie sont identifiés par nos spécialistes, filtrés par une sélection à plusieurs niveaux et combinés sous forme de portefeuilles sur mesure pour répondre aux besoins individuels du client.

Chiffres clés

L'unité *Clientèle privée et Entreprises* a enregistré un très bon exercice, avec un bénéfice record avant impôts de 1993 millions de CHF, en hausse de 57% sur 1999. Le produit d'exploitation s'est inscrit à 6684 millions de CHF (+ 9% par rapport à 1999), notamment grâce à l'augmentation des recettes de commissions et à la réduction des correctifs de valeur pour risques de crédit due à l'amélioration du portefeuille. Quant aux charges d'exploitation, elles ont diminué de 4%, à 4691 millions de CHF, essentiellement du fait de la baisse des charges de personnel dans le sillage de la compression des effectifs. Les autres charges d'exploitation ont reculé de 6% d'une année à l'autre, ce qui atteste nos efforts constants de maîtrise des coûts.

Le bénéfice avant impôts de l'unité *Private Banking* a progressé de 25%, à 3682 millions de CHF. Ce résultat réjouissant est attribuable à l'environnement favorable du marché au premier semestre, ainsi qu'à l'incidence positive sur les marges de nouveaux produits à valeur ajoutée. L'augmentation des marges brutes a généré une progression du produit d'exploitation de 21%, à 6714 millions de CHF. Quant aux charges d'exploitation, elles se sont alourdies de 16%, à 3032 millions de CHF. Compte tenu du renforcement des effectifs et du versement de primes de résultat plus élevées dues à la bonne performance enregistrée, les charges de personnel se sont accrues de 18%. Les autres charges d'exploitation ont augmenté de 13% du fait de l'alourdissement des coûts informatiques et de traitement.

UBS Suisse

En millions de CHF	2000	Variation sur 1999
Produit d'exploitation	13 398	15%
Charges d'exploitation	7 723	3%
Résultat du Groupe d'affaires avant impôts	5 675	35%
		Variation par rapport au 31.12.99
	31.12.00	31.12.99
Actifs gérés (milliards de CHF)	1 121	1%
Effectif	28 785	(8)%



Nous nous distinguons par la diversité et l'envergure mondiale de nos capacités d'investissement.

En février 2000, nous avons regroupé toutes nos activités de gestion d'actifs sous le toit de UBS Asset Management. La performance relative de nos investissements s'est fortement améliorée en 2000 car notre approche de placement clé reposant sur la valeur nous a positionnés favorablement face aux fléchissements des marchés d'actions au cours de l'année. Nous avons également amélioré nos capacités d'investissement, étoffé notre gamme de produits et développé la distribution de nos fonds de placement par des tiers via des canaux de distribution électroniques.

Nos activités

Notre Groupe d'affaires Asset Management nous permet d'offrir des services et des produits de gestion d'actifs dans le monde entier à une large gamme d'institutionnels et de clients de fonds de placement. Nous sommes l'un des cinq premiers gestionnaires d'actifs institutionnels du monde, le plus important promoteur de fonds d'Europe et le premier de Suisse. Nos marques américaine et britannique, Brinson Partners et Phillips and Drew, sont parmi les plus connues sur leurs marchés respectifs.

Institutional Asset Management

UBS Asset Management offre un vaste savoir-faire en matière de gestion institutionnelle dans chaque catégorie d'actifs, du traditionnel à l'alternatif. Notre objectif clé porte sur la gestion du ratio cours/valeur qui consiste à exploiter les écarts périodiques existant entre la valeur intrinsèque et le cours du marché d'un investissement. Nos stratégies de placement sont taillées sur mesure en fonction des objectifs de risque/rendement de chaque client. Avec 14 implantations au niveau international, notre présence mondiale nous permet de suivre au plus près les principaux marchés financiers. Ce qui nous distingue est notre aptitude à mobiliser nos capaci-

tés d'investissement au niveau mondial pour répondre à la demande de nos clients locaux dans le respect des lois et règlements auxquels ils sont soumis.

Fonds de placement/GAM

UBS Asset Management offre également des fonds de placement commercialisés principalement par UBS Suisse. Nous aspirons cependant à élargir notre rayon d'action en les faisant distribuer par des tiers à des particuliers ne faisant pas partie de la clientèle du Groupe UBS. La gestion de ces fonds est généralement assumée par Institutional Asset Management, le Département Fonds de placement se concentrant sur le développement des produits et leur distribution.

Global Asset Management (GAM), acquis fin 1999, est un groupe de gestion d'actifs diversifié, offrant une large gamme de styles de gestion. Dans le but de permettre aux clients de GAM d'accéder aux meilleurs spécialistes mondiaux, ses fonds sont gérés par son propre personnel et quelque 80 gérants soigneusement sélectionnés.

Rétrospective 2000

En février 2000, nous avons regroupé toutes nos activités de gestion d'actifs sous un même toit en transférant GAM et le Département Fonds de placement de Private Banking pour constituer UBS Asset Management. Après avoir pâti de la prédominance des stratégies de placement axées sur la croissance en 1999, le style



d'investissement de UBS Asset Management, reposant sur une approche cours/valeur, a été honoré par les marchés en 2000, avec une nette amélioration de la performance par rapport à la concurrence et aux indices de référence. Les pertes de mandats de clients du début de l'année 2000 ont nettement ralenti en fin d'année alors que notre performance s'est améliorée.

Institutional Asset Management

Des performances hors du commun

Sur les marchés d'actions internationaux, le regain de faveur des valeurs traditionnelles a été le fait marquant de l'année 2000 et s'est accompagné d'un sensible recul des titres des télécoms et de la technologie, tandis que les valeurs de l'ancienne économie ont généralement battu les indices. Cette tendance s'est accélérée vers la fin de l'année alors que l'économie américaine commençait à s'essouffler, aidant ainsi Institutional Asset Management à dégager la meilleure performance relative annuelle de son histoire. Selon le dernier sondage CAPS (Combined Actuarial Performance Services), qui est le principal outil de

mesure de la performance des gestionnaires de fonds du Royaume-Uni, Phillips & Drew a été le gestionnaire de fonds de caisses de pension le plus performant de Grande-Bretagne l'an dernier.

Une plate-forme d'investissement intégrée

Au cours de cet exercice, nous avons intégré Brinson Partners et Phillips & Drew, nos unités aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, pour constituer une plate-forme unique de gestion financière internationale. Partageant la même philosophie d'investissement, reposant sur la détection par l'analyse fondamentale des écarts entre le prix et la valeur d'un placement, et des cultures analogues axées sur le mérite, cette intégration a donné naissance à une équipe de spécialistes financiers internationaux de premier ordre pratiquant une approche d'investissement commune.

Lancement de O'Connor

En juin, UBS Asset Management et UBS Warburg ont créé un nouveau département, O'Connor, pour répondre à une demande croissante émanant des fonds de pension et

d'autres investisseurs en placements alternatifs. O'Connor intègre la recherche, les investissements et la distribution au niveau international de UBS Asset Management avec les compétences de UBS Warburg en matière de négoce et de dérivés. Ses stratégies d'investissement visent à dégager des performances attrayantes pondérées en fonction du risque et présentant une faible corrélation avec les investissements traditionnels. Depuis la création de O'Connor, d'importants fonds de clients ont été drainés.

Fonds de placement/GAM

L'activité fonds de placement évolue vers une structure de distribution ouverte et multicanaux, destinée à saisir de nouvelles opportunités pour vendre ses fonds de premier ordre. Nous sommes en train de mettre en place des partenariats de distribution en développant des canaux de vente électroniques et en combinant des efforts de distribution avec Institutional Asset Management sur divers marchés afin de mieux saisir les opportunités offertes par les caisses de pension.

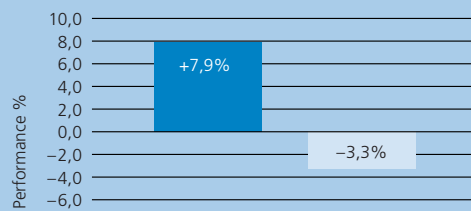
Elargir notre plate-forme de distribution

Cet automne, nous avons lancé funds@ubs, canal de distribution de fonds de placement par Internet. Destiné à renforcer la distribution de nos fonds par des tiers, funds@ubs s'adresse aux investisseurs individuels via des intermédiaires non tradition-

Phillips & Drew a excellé en 2000

Au cours de l'année 2000, Phillips & Drew, la division institutionnelle de UBS Asset Management au Royaume-Uni a réalisé d'excellentes performances. Ainsi, son fonds de placement phare à l'intention des investisseurs institutionnels, le Managed Exempt Fund, a progressé de 7,9% en 2000 alors que la moyenne du secteur s'est établie à -3,3%. Cette surperformance de 11,2% a constitué un record pour Phillips & Drew, ce qui le place en toute première place sur 67 fonds.

■ Phillips & Drew Managed Exempt Fund
■ Industry average



Nos Groupes d'affaires

UBS Asset Management



nels tels que des sociétés, des services publics et des organisations sans but lucratif. L'intermédiaire reçoit une solution intégrée qu'il peut livrer directement à ses clients tandis que nous assumons l'assistance technique, administrative et opérationnelle. Notre premier partenariat, avec Lufthansa, donne accès aux membres de son programme de fidélisation (Lufthansa Miles and More) aux fonds de placement UBS grâce à un site Internet dûment réservé. Celui-ci comporte un programme d'initiation aux placements financiers, des conseils en stratégie d'investissement, des outils d'aide à la décision et des instruments automatisés d'achat de fonds en ligne. Nous espérons par ailleurs pouvoir annoncer des accords de coopération analogues en 2001 avec d'autres intermédiaires non traditionnels qui utiliseront la même plate-forme technique.

En Asie, au troisième trimestre 2000, deux initiatives ont été mises en place, qui contribueront à développer notre profil dans cette zone. A Taïwan, nous avons pris une participation majoritaire dans un promoteur de fonds de placement, Fortune Securities Investment & Trust Company, ce qui nous permet de produire et de distribuer des fonds de placement, répondant à la législation locale, aux investisseurs de ce pays. Au Japon, nous avons annoncé le lancement en 2001 d'un fonds de placement immobilier en coopération avec Mitsubishi Corporation. Cette co-entreprise a l'intention de créer des fonds de placement immobiliers au Japon à l'intention des particuliers et des institutionnels.



A la fin octobre, nous avons acheté Fondvest SA, société suisse spécialisée dans la distribution ouverte de fonds. Elle constitue pour les banques, les compagnies d'assurances et autres gestionnaires d'actifs un moyen aisé d'offrir à leur clientèle une gamme complète de fonds de tiers.

Développer notre gamme de produits

Nous recherchons en permanence des occasions de développer et d'approfondir notre gamme de produits afin de renforcer son attrait aux yeux de la clientèle et des clients potentiels. Au cours de cet exercice, nous nous sommes particulièrement attachés à permettre à nos clients d'accéder à des investissements alternatifs offrant une diversification accrue dans la mesure où leurs performances ne présentent qu'une faible corrélation avec celles des placements traditionnels. UBS (CH) Alternative Fund – Growth Program, lancé au second trimestre, a été notre premier fonds de placement alternatif faisant l'objet d'une distribution publique en Suisse. En tant

que fonds de fonds, il investit dans un grand nombre de fonds alternatifs indépendants, ce qui permet à nos clients d'accéder à certains des meilleurs gestionnaires de fonds du monde. En octobre, nous avons lancé UBS Alternative Portfolio A, fonds combinant la large gamme de compétences de UBS Asset Management en matière de gestion alternative. Les actifs de ce fonds, conçu surtout comme véhicule à l'intention des clients Private Banking, seront répartis dans les secteurs Private Equity, «timber», immobilier ainsi que les fonds O'Connor et GAM.

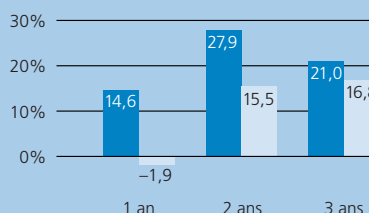
→ Pour de plus amples renseignements sur les activités de UBS Asset Management, veuillez consulter notre Handbook 2000/2001.

→ Pour un commentaire détaillé des résultats financiers de UBS Asset Management, veuillez consulter notre Financial Report 2000.

GAM: excellentes performances sur des marchés en baisse

Depuis que Global Asset Management (GAM) fait partie d'UBS, les clients du Groupe ont accès à une gamme de placements élargie. La plupart des fonds GAM ont dégagé des surperformances notables en 2000, année difficile pour les marchés d'actions. Les fonds multigérants de GAM ont été particulièrement brillants: des stratégies non corrélées et une sélection de gérants parmi les plus talentueux sont à la base de ces bons résultats.

■ GAM Star Europa Fund – Euro Class
■ MSCI Europa Index EUR



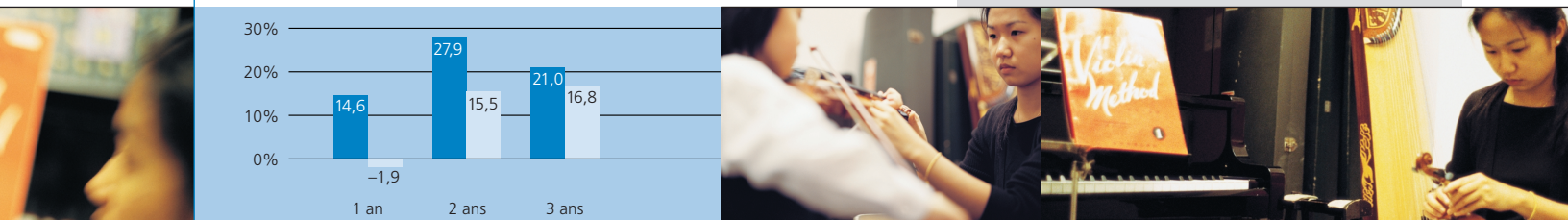
Chiffres clés

Le bénéfice avant impôts de *Institutional Asset Management* s'est monté à 227 millions de CHF, en retrait de 30% par rapport à 1999. Le produit d'exploitation a augmenté de 18%, à 1301 millions de CHF, à la suite de l'acquisition de UBS Realty Investors et du lancement des activités de O'Connor, mais il s'est trouvé en partie compensé par une chute de revenus consécutive à la perte de mandats de clients. Quant aux charges d'exploitation, elles ont crû de 39%, à 1074 millions de CHF, à la suite d'acquisitions et d'initiatives de croissance.

Le bénéfice avant impôts du département *Fonds de placement/GAM* a reculé de 15%, à 95 millions de CHF. Le produit d'exploitation s'est accru de 141%, à 652 millions de CHF, à la suite notamment de l'acquisition de GAM et les charges d'exploitation se sont inscrites en hausse de 253%, à 557 millions de CHF, reflétant ainsi l'acquisition de GAM et les dépenses en rapport avec d'autres initiatives stratégiques, y compris la distribution par des tiers.

UBS Asset Management

Millions de CHF	2000	Variation sur 1999
Produit d'exploitation	1 953	43%
Charges d'exploitation	1 631	75%
Résultat du Groupe d'affaires avant impôts	322	(26)%
		Variation par rapport au 31.12.99
	31.12.00	31.12.99
Actifs gérés (milliards de CHF)	522	(13)%
Effectif	2 860	11%



La reprise de PaineWebber nous rapproche de notre objectif d'être le premier prestataire de services financiers destinés aux entreprises, aux institutionnels et à la clientèle privée aisée.

UBS Warburg a enregistré un exercice 2000 d'excellente cuvée, durant lequel le Groupe d'affaires a participé à une multitude de transactions internationales majeures de Corporate finance et a consolidé notre position de pointe comme l'un des leaders sur les marchés mondiaux des capitaux dans le segment de la clientèle institutionnelle. Par ailleurs, nous avons encore étendu et amélioré nos offres pointues de commerce électronique. L'intégration de PaineWebber dans UBS Warburg s'est effectuée en douceur au quatrième trimestre et a immédiatement généré les premiers avantages tangibles.

Nos activités

UBS Warburg opère dans le monde entier en qualité de maison de titres, de banque d'affaires et de gestionnaire de fortune répondant aux besoins de la clientèle. UBS Warburg fournit aux entreprises, aux institutionnels et aux autres unités du Groupe des produits novateurs, une analyse et des conseils de première qualité et permet un accès illimité aux marchés des capitaux internationaux. Par le biais de UBS PaineWebber, la quatrième société financière pour particuliers aux Etats-Unis, nous offrons un conseil et des produits haut de gamme destinés à la clientèle aisée américaine.

Depuis la reprise de PaineWebber en novembre 2000, UBS Warburg se compose de quatre unités d'affaires.

Corporate and Institutional Clients

L'unité Corporate and Institutional Clients est l'une des principales banques d'affaires mondiales et d'opérations sur titres. Exceptionnelles, l'étendue et la diversité de l'accès direct mondial aux investisseurs sont

encore renforcées par une technologie de pointe propre à favoriser les relations.

UBS Capital

UBS Capital, le véhicule de placement de UBS Warburg dans le segment Private Equity, investit des capitaux d'UBS et de tiers dans des entreprises non cotées en Bourse. Même si l'accent est essentiellement mis sur les financements d'entreprises bien établies, une petite partie du portefeuille est aussi affectée à des investissements de démarrage dans les secteurs de la technologie et des télécommunications. UBS Capital dispose d'un portefeuille en rapide croissance, bien diversifié par régions et secteurs. Ses quatorze équipes couvrent quelque 30 pays et allient ainsi présence locale et mondiale.

US Private Clients

Opérant sous la marque UBS PaineWebber, US Private Clients est la quatrième maison de courtage des Etats-Unis, sa base de clientèle étant la plus fortunée du secteur. Ses 9000 conseillers financiers offrent une gamme complète de services de gestion de fortune à quelque 2,7 millions de ménages aisés d'Amérique du Nord. L'accent est mis sur une clientèle disposant de plus de 500 000 USD de capitaux à investir, le segment le plus large qui connaît la plus rapide croissance aux Etats-Unis.

International Private Clients

L'unité International Private Clients offre des services et des produits Private Banking à des clients aisés hors





des Etats-Unis et de Suisse, et qui effectuent leurs opérations bancaires dans leur pays de résidence. En 2001, le segment européen de nos activités sera intégré dans l'unité de Private Banking de UBS Suisse et le segment Asie/Pacifique fusionné avec les unités US Private Clients.

Rétrospective 2000

Corporate and Institutional Clients

L'intégration de PaineWebber a accru les capacités de nos divers domaines d'affaires, y compris l'analyse d'actions, où elle a permis une meilleure couverture. Cela a aussi renforcé notre position d'employeur de choix sur le marché âprement disputé de la banque d'affaires aux Etats-Unis, où nous avons pu recruter un bon nombre de collaborateurs de niveau senior.

Année faste pour les fusions et acquisitions

Durant l'exercice, nous nous sommes ménagé une position de pointe dans le segment des fusions et acquisitions européennes et mondiales et avons aussi sensiblement amélioré nos clas-

sements. Nous avons participé à une série de transactions dans nombre de régions et secteurs industriels. Nous avons été étroitement impliqués dans la restructuration de l'industrie alimentaire américaine, faisant fonction de conseiller financier lors de la reprise du département de spiritueux de Seagram par Diageo et Pernod Ricard, ainsi que de la vente de Nabisco à Philip Morris, la plus grande adjudication publique de l'histoire, et de l'acquisition de Bestfood par Unilever, la plus importante transaction transfrontalière jamais réalisée. En Asie, nous avons assisté de nos conseils Pacific Century Cyberworks à l'occasion de sa reprise de Hong Kong Telecom, la plus grosse transaction jamais effectuée dans la région. Nous avons aussi conseillé la société italienne Internet Tiscali dans le cadre de son offre de reprise, d'un montant de 5,4 milliards d'USD, du fournisseur néerlandais de services Internet, World Online. Il s'est agi de

la plus grande opération de F&A réalisée à ce jour en Europe dans le segment de la nouvelle économie.

Position de pointe dans le segment Revenu fixe

Nous avons continué à jouer un rôle de leader sur le marché obligataire international en nous classant numéro un pour les euro-obligations. Concernant l'ensemble des emprunts internationaux, nous sommes passés de la 6^e à la 5^e place et avons sensiblement accru notre part de marché. Nous avons été désignés «Eurobond House of the Year» et «Sterling Bond of the Year» par International Financing Review. Nos investissements dans les domaines du financement par endettement et celui des emprunts américains à haut rendement ont généré de meilleurs flux transactionnels et de revenus, assortis d'une progression dans les classements.

Opérations sur actions en pleine expansion

Nous avons encore amélioré notre performance sur les marchés primaires internationaux et avons été chef de file dans un bon nombre de

Performance de top niveau dans les introductions en Bourse

Malgré une année marquée par la volatilité, UBS Warburg s'est hissé tout en haut du classement sur deux marchés mondiaux clés par ses performances dans les introductions en Bourse (IPO). Aux Etats-Unis, UBS Warburg a été le seul parmi les 17 premières sociétés à dégager un rendement moyen positif sur prix d'émission. En Allemagne, le Groupe d'affaires a enregistré de nouveau de bons résultats, à l'inverse de bien des concurrents, et a fait fonction de chef de file pour l'entrée en Bourse de Deutsche Post Worldnet.



transactions inédites, y compris l'émission de «MILES» (Market Index-Linked Equity Securities) pour Allianz, ce qui a contribué à conforter notre position de numéro un dans les émissions internationales d'emprunts convertibles et à option.

La contraction des parts de marché et le recul dans les classements par rapport à 1999 sont dus en partie à notre relative sous-pondération dans les secteurs technologie, médias et télécommunications (TMT). Certes, nous n'avons pas eu à pâtir de l'effondrement de ces secteurs au second semestre, mais nous avons manqué quelques bonnes opportunités au premier.

Nous avons lancé plusieurs initiatives stratégiques visant à améliorer notre position à long terme, y compris l'élargissement de nos opérations dans le secteur mondial des TMT, le renforcement de notre présence en Allemagne et en France et l'extension de nos transactions sur blocs de titres et emprunts convertibles. En outre, l'intégration de PaineWebber a sensiblement accru nos capacités de distribution pour les particuliers et les institutionnels aux États-Unis.

Formules en ligne novatrices

À l'occasion de la remise de son premier prix Internet, euromoney.com a décerné à UBS Warburg sa plus haute distinction pour le site client d'avant-garde «Euro-Commercial Paper (ECP)». Lancé en avril 1999, le site ECP a permis d'accroître notre part de marché de près de 50%, en offrant des fonctionnalités inédites comme par exemple un lien direct des clients au service de vente ECP. Globalement, UBS Warburg n'a reçu que des éloges pour ses produits novateurs en ligne et la transparence accrue qu'il offre aux émetteurs.



Développement de l'analyse d'actions

Nos analyses mondiales, sectorielles et régionales continuent d'être très appréciées. Nous avons reçu un certain nombre de distinctions décernées par les principaux observateurs de la branche et qui vont de la 4^e place dans «Global Equity Research Team» de Institutional Investor à plusieurs têtes de palmarès dans les classements de «Reuters Emerging Markets Survey». L'intégration de PaineWebber a sensiblement augmenté l'ampleur de nos analyses d'actions aux Etats-Unis, où nous disposons maintenant de plus de 100 analystes, effectif équivalent à celui des grandes sociétés américaines, ce qui nous permet de couvrir 90% des titres phares américains.

Amélioration des formules de commerce électronique

L'objectif de notre e-commerce est d'intensifier les relations déjà nouées et d'utiliser une technologie de pointe pour élargir encore notre base de clientèle. Durant l'exercice, nous avons continué d'augmenter et d'améliorer notre offre par le lancement d'Investment Banking On-Line (IBOL), notre portail Internet destiné aux entreprises et aux institutionnels. Par un seul point d'accès, IBOL ouvre la porte à tous nos produits et services en ligne, de l'information immédiate à l'analyse de marché en passant par les possibilités de négoce on ligne, avec services complets de recherche et prestations individualisées. ResearchWeb, notre site phare d'informations, a été désigné comme l'un des trois

meilleurs sites de sociétés dans ce domaine dans l'étude Primark Extel. Nos analyses d'actions destinées à notre clientèle institutionnelle sont désormais disponibles sur les ordinateurs de poche (palmtop), un appareil qui nous permet ainsi de mieux répondre à la demande croissante d'accès mobile aux informations.

UBS Capital

Durant l'exercice, nous avons poursuivi notre stratégie de diversification du portefeuille par secteurs et régions. La valeur comptable des participations est passée de 3 milliards de CHF à fin de 1999 à 5,5 milliards de CHF à fin 2000. Nous avons non seulement opéré de nouveaux investissements d'un montant de 2,1 milliards de CHF, mais aussi étoffé ceux déjà effectués tant dans l'ancienne que dans la nouvelle économie. Ceux-ci englobent la plus grande restructuration jamais effectuée en Thaïlande par un preneur de participations, nos premiers investissements en Inde et le plus gros rachat d'entreprise par effet de levier réalisé jusqu'ici sur le marché de Hong Kong et garanti financièrement par un sponsor.

Malgré le plongeon des valeurs technologiques et des télécommunications vers la fin de l'année, UBS Capital a pu se défaire avec succès de ses participations dans plusieurs entreprises de ces secteurs au cours du quatrième trimestre. Vu la taille et la nature des participations de UBS Capital, les désengagements sont plus axés sur les ventes que les introductions en Bourse, de sorte que l'unité est moins affectée en cas d'environnement défavorable des marchés d'actions.

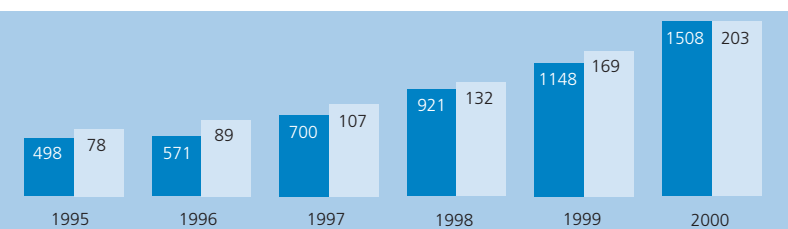
Adoption d'un nouveau modèle d'affaires

En 2001, nous introduisons un nouveau modèle d'affaires pour UBS Capital, axé sur les possibilités de croissance du marché international de Private Equity. UBS Capital se propose d'augmenter la part de tiers dans le capital et de réduire ainsi sa dépendance à l'égard des fonds propres d'UBS. Une société de conseil indépendante en matière d'investissement sera donc fondée à cette fin et détenue à hauteur de 80% par le management d'UBS Capital et de 20% par UBS. La société sera dotée d'une nouvelle identité en 2001, tout en restant

Hausse des revenus de commissions

Alors que les «discount brokers» offrent des services à courtage réduit en fonction du volume des transactions opérées, UBS PaineWebber adopte une démarche axée sur le conseil, génératrice de valeur ajoutée, et qui vise la clientèle aisée. Les actifs du client sont investis dans une large gamme de produits, avec fourniture de services sur mesure pour répondre aux besoins effectifs, le tout assorti de l'assistance d'un conseiller financier personnel. De plus en plus fournis sur la base de commissions, ces services ont généré une expansion constante des actifs gérés sur ce modèle et des revenus réguliers qui en sont tirés, permettant de mieux faire coïncider les intérêts de l'entreprise et ceux de ses clients.

■ Commissions régulières (millions d'USD)
 ■ Actifs gérés sur base de commissions (milliards d'USD)





étroitement liée à UBS. UBS restera un important investisseur et envisage de porter ses engagements dans le Private Equity de 5 milliards à 7,5 milliards de CHF.

US Private Clients

Le 3 novembre 2000, le Groupe UBS a eu le plaisir d'accueillir PaineWebber en son sein. L'unité d'affaires US Private Clients englobe désormais les activités clés du partenaire américain. Effectuée en douceur, l'intégration n'a occasionné aucune perturbation pour notre clientèle et a été plébiscitée à une majorité écrasante par le personnel de PaineWebber.

Premiers bénéfices de l'intégration

Nous avons retiré les premiers avantages dès l'intégration en novembre en introduisant PaineWebber dans notre modèle d'affaires intégré par le lancement de GOAL aux Etats-Unis. Conçus par UBS Warburg, les GOAL sont des titres liés à des actions qui constituent un produit de placement entièrement nouveau pour la clientèle de PaineWebber. Leur création et leur vente requièrent toute l'expérience de UBS Warburg dans le montage de produits structurés, les solides canaux de distribution de PaineWebber, ainsi que le rating et la puissance financière d'UBS pour soutenir l'élément crédit du produit. Avant l'intégration, PaineWebber n'aurait pas pu offrir ce produit à sa clientèle et UBS Warburg n'aurait pas été en mesure de le distribuer aux Etats-Unis.



Corporate Employee Financial Services

Avec la constitution de Corporate Employee Financial Services (CEFS), PaineWebber a fait connaître au quatrième trimestre 2000 l'extension de ses activités déjà performantes dans la gestion de programmes d'options de collaborateurs. CEFS a pour objectif d'élargir sa part dans ce segment des stocks-options (1000 milliards d'USD) que diverses entreprises américaines accordent à leurs employés. PaineWebber fournit déjà ces prestations à des entreprises de renom telles que Cisco, Enron, General Electric et Texas Instruments. Ces services lui permettront non seulement d'exercer les options, mais aussi de fidéliser leurs détenteurs comme clients et de gérer le patrimoine ainsi généré. Nous tablons sur une forte croissance de ces activités en 2001.

International Private Clients et e-services

Ces deux unités d'affaires ont réalisé de grands progrès en 2000. Gagnant en dynamisme, International Private Clients a constamment accru ses revenus durant l'exercice, tandis que l'unité e-services a créé l'ossature technologique nécessaire pour assister

nos efforts redoublés dans le segment du Private Banking européen. L'intégration de PaineWebber nous fournit l'opportunité unique de cibler le marché de la clientèle aisée en Europe par une gestion de fortune élargie axée sur le conseil, en profitant du savoir-faire de PaineWebber et de services en ligne de premier ordre.

→ *Pour de plus amples renseignements sur les activités de UBS Warburg, veuillez consulter notre Handbook 2000/2001*

→ *Pour un commentaire détaillé des résultats financiers de UBS Warburg, veuillez consulter notre Financial Report 2000*

Chiffres clés

Corporate and Institutional Clients a enregistré un excellent résultat avec, après prise en compte des facteurs financiers exceptionnels, un bénéfice avant impôts de 5023 millions de CHF, en hausse de 134% sur 1999. Durant l'exercice, le produit a progressé de 44% à 18 033 millions de CHF. L'unité a continué de bien maîtriser les coûts, avec un ratio charges/produit avant goodwill de 70%, niveau bien inférieur à celui de 1999.

UBS Capital a réalisé un bénéfice avant impôts en progression de 10%, à 173 millions de CHF. Le produit d'exploitation s'est accru de 17% et les charges d'exploitation se sont alourdies de 23%, augmentation due essentiellement aux primes versées. Durant l'exercice, UBS Capital a enregistré une plus-value résultant des bénéfices réalisés et non réalisés de 0,6 milliard de CHF, qui atteste du succès impressionnant de ses investissements.

UBS Private Clients a accusé une perte nette de 19 millions de CHF durant la période comprise entre l'achèvement de l'intégration le 3 novembre et la fin de l'année. Corrigée des sommes versées pour fidéliser certains collaborateurs, la performance est encourageante avec des revenus mensuels à peine inférieurs de 2% à ceux du troisième trimestre 2000.

Le produit d'exploitation de l'unité *International Private Clients* a augmenté de 45%, à 282 millions de CHF, tandis que les charges d'exploitation se sont alourdies de 17%, à 610 millions de CHF. L'unité a bien progressé depuis sa phase de démarrage, réduisant sensiblement ses pertes plus l'année avançait.

UBS Warburg

Millions de CHF	2000	Variation sur 1999
Produit d'exploitation	19 532	54%
Charges d'exploitation	15 274	42%
Résultat du Groupe d'affaires avant impôts	4 258	120%
		Variation par rapport au 31.12.99
	31.12.00	31.12.99
Actifs gérés (milliards de CHF)	827	—
Effectif	38 445	169%





«Nos Groupes d'affaires sont gérés conjointement dans le but d'optimiser la valeur actionnariale, générant un tout supérieur à la somme des parties.»

Nos activités

Notre engagement pour une stratégie d'affaires intégrée est plus fort que jamais. UBS n'est pas une simple société holding, mais est constituée de Groupes d'affaires qui se complètent, sont gérés conjointement afin de réaliser une valeur actionnariale optimale, et où le tout est supérieur à la somme des parties. Chaque Groupe d'affaires fonctionne sur la base d'un concept intégré, où les produits des unités grand public sont distribués par celles qui s'occupent de la clientèle individuelle, profitant ainsi aux deux entités.

Nos Groupes d'affaires sont responsables de leurs résultats et jouissent d'une très grande liberté pour

atteindre leurs objectifs commerciaux. D'où le besoin d'un Corporate Center fort en contrepartie. Celui-ci a pour mission de maximiser la valeur actionnariale de manière durable en coordonnant les activités des Groupes d'affaires. Et il assure que ces derniers forment un Groupe cohérent et efficient avec des valeurs et des principes communs. A cet égard, le Corporate Center évite partout où c'est possible le monopole des processus et érige des normes et des principes, ce qui permet de travailler avec moins de personnel.

→ Pour de plus amples renseignements sur le Corporate Center, en particulier en matière de gestion du risque et des processus de contrôle, de gestion du bilan et des relations entretenues avec les organes habilités à édicter des règlements, veuillez consulter notre Handbook 2000/2001.

→ Pour un commentaire détaillé des résultats financiers du Corporate Center, veuillez consulter notre Financial Report 2000

Cotation au NYSE

Le mardi 16 mai a constitué un moment historique pour UBS, puisque c'est ce jour-là que nous sommes devenus le premier groupe de services financiers suisse à être coté au New York Stock Exchange. Cette cotation nous a sensiblement rapproché de notre objectif d'être une société mondiale de services financiers intégrés et a ouvert la voie à la reprise de PaineWebber plus tard dans l'année. Elle a été menée à bien en temps record par une équipe de projet du Corporate Center.




Chiffres clés

Le Corporate Center a clos l'exercice sur un bénéfice avant impôts, corrigé des facteurs financiers exceptionnels, de 384 millions de CHF, après une perte avant impôts de 529 millions de CHF en 1999. Le produit d'exploitation s'est élevé à 1519 millions de CHF, en hausse de 699 millions de CHF. Cette différence est due essentiellement aux recouvrements comptabilisés dans le Corporate Center qui correspondent à l'écart entre les pertes prévisibles, imputées aux unités d'affaires, et les recouvrements qui figurent dans les comptes financiers du Groupe. La vigueur inattendue de l'économie suisse en 2000 a permis au Groupe de dissoudre des provisions superflues. Les charges d'exploitation ont baissé de 16% à 1135 millions de CHF.

Corporate Center

Millions de CHF	31.12.00	Variation sur 1999
Produit d'exploitation	1 519	85%
Charges d'exploitation	1 135	(16)%
Résultat du Groupe d'affaires avant impôts	384	n/d
Effectif	986	14%





«Il faut savoir user de son talent avec générosité et être prêt à donner beaucoup de soi-même.»

Pascal Viglino (Martigny, Suisse) a appris lors de sa première répétition avec l'Orchestre de la Suisse Romande qu'un musicien doit savoir faire preuve d'une grande sensibilité dans son jeu tout en gardant les deux pieds sur terre. Très nerveux, il oublie de respirer, s'évanouit et manque ainsi son entrée en scène. A huit ans, Pascal Viglino joue du tambour dans la fanfare du village et prend des cours de batterie. Actuellement, il prépare son examen final au Conservatoire supérieur à Genève et souhaite ensuite poursuivre sa formation à l'étranger. Une tournée avec l'Orchestre philharmonique de Sarajevo peu de temps après la fin de la guerre fait partie des temps forts de sa carrière. L'enthousiasme témoigné par le public d'assister à nouveau à une manifestation culturelle pour la première fois depuis longtemps l'a fortement impressionné. La tournée européenne avec le UBS Verbier Festival Youth Orchestra lui laisse également des souvenirs marquants: «Cela fait très plaisir de jouer avec des personnes que l'on connaît bien, avec qui l'on peut rire et dont on partage la vie pendant quelque temps.»



Compte de résultat du Groupe UBS

En mio. de CHF, exceptions indiquées Exercice clôturé le	31.12.00	31.12.99 ¹	Variation en % par rapport au 31.12.98 ¹ 31.12.99	
Produit d'exploitation				
Produit des intérêts	51 745	35 604	37 442	45
Charges des intérêts	(43 615)	(29 695)	(32 424)	47
Résultat des opérations d'intérêts	8 130	5 909	5 018	38
Correctifs de valeur pour risques de crédit	130	(956)	(951)	
Résultat des opérations d'intérêt après correctifs de valeur pour risques de crédit	8 260	4 953	4 067	67
Résultat des prestations de service et des commissions	16 703	12 607	12 626	32
Résultat des opérations de négoce	9 953	7 719	3 313	29
Produit de la vente de sociétés affiliées et de filiales	83	1 821	1 119	(95)
Autres résultats	1 403	1 325	1 122	6
Total produit d'exploitation	36 402	28 425	22 247	28
Charges d'exploitation				
Charges de personnel	17 163	12 577	9 816	36
Autres charges d'exploitation	6 765	6 098	6 735	11
Amortissements	2 275	1 857	1 825	23
Total charges d'exploitation	26 203	20 532	18 376	28
Résultat avant impôts et part des intérêts minoritaires	10 199	7 893	3 871	29
Impôts	2 320	1 686	904	38
Résultat avant déduction de la part des intérêts minoritaires	7 879	6 207	2 967	27
Part des intérêts minoritaires	(87)	(54)	5	61
Résultat net	7 792	6 153	2 972	27
Résultat par action non dilué (CHF) ³	19.33	15.20	7.33	27
Résultat par action avant amortissement du goodwill, non dilué (CHF) ^{2,3}	20.99	16.04	8.18	31
Résultat par action dilué (CHF) ³	19.04	15.07	7.20	26
Résultat dilué par action avant amortissement du goodwill (CHF) ^{2,3}	20.67	15.90	8.03	30

¹ Les chiffres pour 1999 et 1998 ont été adaptés afin de refléter les changements rétroactifs dans la méthode de comptabilisation résultant de l'adoption de nouveaux standards IAS et de changements dans la présentation. ² Les amortissements au titre de la survaleur (goodwill) et les autres immobilisations incorporelles ne sont pas compris dans ce calcul.

³ Le nombre d'actions pour 1999 et 1998 a été adapté au split 1:2, entré en vigueur le 8 mai 2000.





Commentaire succinct des résultats du Groupe

Objectifs du Groupe

Nous axons nos efforts sur quatre objectifs clés visant à garantir que nous dégagions pour nos actionnaires des résultats en constante amélioration.

– Nous cherchons à accroître la valeur du Groupe UBS par un rendement durable des fonds propres de 15 à 20% après impôts, même en périodes de conditions changeantes des marchés.

– Nous cherchons à dégager des plus-values pour nos actionnaires par une croissance à deux chiffres du bénéfice par action (BPA) annuel moyen après impôts, même en périodes de conditions changeantes des marchés.

– Par des compressions des coûts et des initiatives visant à améliorer les revenus, nous entendons ramener le ratio charges/produit du Groupe à un niveau nous permettant de nous mesurer avantageusement aux meilleurs concurrents.

– Nous visons une tendance claire de croissance des afflux d'argent frais dans les opérations avec la clientèle privée.

Les trois premiers objectifs sont tous avant amortissement du goodwill et corrigés des facteurs financiers exceptionnels.

Sur cette base, le rendement des fonds propres pour l'exercice 2000 ressort à 24,3%, soit nettement au-dessus de l'objectif fixé de 15 à 20%.

Toujours sur base ajustée, le bénéfice

par action avant goodwill a progressé de 76%, à 21.83 CHF par rapport à 1999, ce qui constitue une très belle performance, inégalée par nos concurrents mondiaux.

L'accent constant mis sur la maîtrise des coûts et l'importance des revenus que nous avons dégagés au cours de l'exercice ont permis de ramener le ratio charges/produit avant goodwill de 73,3% en 1999 à 69,2% en 2000. L'afflux net d'argent frais dans les unités de clientèle privée (Private Banking, US Private Clients et International Private Clients) a totalisé 18 milliards de CHF au cours de l'exercice, contre 4 milliards de CHF en 1999, dont 8 milliards de CHF d'afflux net d'argent frais pour UBS PaineWebber en deux mois seulement.

Compte de résultat

Le *bénéfice net* a atteint 7792 millions de CHF, en hausse de 27% par rapport à 1999. Après prise en compte des facteurs financiers exceptionnels, il s'établit à 8132 millions de CHF, soit une progression de 74% sur 1999. Abstraction faite des effets tangibles de la reprise de PaineWebber, le bénéfice net corrigé se serait inscrit en hausse de 80% pour l'ensemble de l'exercice par rapport à 1999.

Le *résultat des opérations d'intérêts* avant correctifs de valeur pour risques de crédit a augmenté de 38%, à 8130 millions de CHF, en raison notamment des opérations de négoce.

L'excellente santé inespérée de l'économie suisse durant l'année a permis de dissoudre des provisions devenues superflues pour risques de crédit d'un montant de 130 millions de CHF, alors que les correctifs de valeur constitués à cet effet s'élevaient à 956 millions de CHF en 1999.

Le *résultat des prestations de service et des commissions* s'est accru à 16 703 millions de CHF, en hausse de 32% par rapport à 1999. Cette augmentation est due au niveau très élevé des courtages dans le sillage des excellentes dispositions des marchés en début d'année, à la forte performance du Corporate Finance, ainsi qu'à la contribution de nos nouvelles entités - PaineWebber, O'Connor et Global Asset Management (GAM). Le *résultat des opérations de négoce* a progressé de 29% à 9953 millions de CHF, en raison de l'activité des marchés internationaux, notamment en début d'année, et de la solide position de UBS Warburg sur les marchés secondaires.

Les *charges de personnel* se sont alourdies de 36% à 17 163 millions de CHF par rapport à 1999. Cette augmentation est essentiellement attribuable au versement de primes plus élevées du fait des bons résultats enregistrés au cours de cet exercice. UBS verse en effet une part importante des salaires sous forme de bonus et autres primes variables. De plus, la rémunération des membres de la direction est composée pour une large part d'actions ou d'options UBS et tous les collaborateurs sont vivement encouragés à profiter des plans de participation du personnel. Ces mesures visent à faire partager au



personnel et à la direction les intérêts des actionnaires. Les actions détenues par les collaborateurs représentent environ 8% des actions UBS en circulation et des options représentant environ 6% de ces titres.

Quant aux *autres charges d'exploitation*, elle se sont établies à 6765 millions de CHF, en hausse de 11%, du fait notamment des coûts afférents à l'intégration de PaineWebber. La comparaison avantageuse avec le produit d'exploitation, en hausse de 28%, est attribuable à notre maîtrise réussie des coûts non liés aux revenus. Les *amortissements* ont augmenté de

418 millions de CHF, à 2275 millions de CHF, essentiellement en raison de la reprise de PaineWebber et de l'acquisition de GAM à la fin du quatrième trimestre 1999.

Les *impôts* se sont alourdis à 2320 millions de CHF, soit une pression fiscale de 22,8% par rapport à un taux de 21,4% en 1999.

→ *Pour un commentaire détaillé des résultats financiers d'UBS, veuillez consulter notre Financial Report 2000.*

Affectation du bénéfice

Le Conseil d'administration propose à l'Assemblée générale du 26 avril 2001 d'affecter comme suit le bénéfice de la maison mère:

	Millions de CHF
Bénéfice de la maison mère pour l'exercice 2000	7 906
Bénéfice reporté de l'exercice précédent	7
Prélèvement sur les autres réserves pour le dividende partiel (5.10.2000)	1 764
Total à affecter	9 677
Dotation aux réserves légales générales	165
Distribution d'un dividende partiel (1.1.-30.9.2000)	1 764
Dotation aux autres réserves	7 748
Affectation totale	9 677

La distribution du dividende partiel de CHF 4.50 par action pour les trois premiers trimestres de l'exercice sous revue, a été approuvée lors de l'Assemblée générale extraordinaire du 7 septembre 2000. Le versement a été effectué le 5 octobre 2000, déduction faite de l'impôt fédéral anticipé de 35%, à ceux des actionnaires qui détenaient des actions UBS le 2 octobre.

Au lieu de la distribution d'un dividende résiduel pour les mois d'octobre à décembre 2000, le Conseil d'administration a demandé le remboursement de CHF 1.60 de la valeur nominale de l'action. Le capital-actions se trouve ainsi réduit de quelque 682 millions de CHF, la valeur nominale de l'action revenant à CHF 8.40. Si la proposition est acceptée et sous réserve d'entrée en vigueur de l'article 622 révisé, alinéa 4 du Code suisse des obligations, le remboursement de la valeur nominale aux actionnaires qui détenaient des actions UBS le 13 juillet, ou à leur banque dépositaire, interviendra le 18 juillet 2001, sans déduction de l'impôt fédéral anticipé.





Chiffres clés du Groupe UBS

En mio. CHF, exceptions indiquées

Pour l'exercice clôturé le	31.12.00	31.12.99 ¹	Variation en % par rapport au	
			31.12.98 ¹	31.12.99
Chiffres clés du compte de résultat				
Produit d'exploitation net	36 402	28 425	22 247	28
Charges d'exploitation	26 203	20 532	18 376	28
Résultat avant impôts	10 199	7 893	3 871	29
Résultat du Groupe	7 792	6 153	2 972	27
Charges / produit d'exploitation (%) ²	72,2	69,9	79,2	
Charges / produit d'exploitation avant amortissement du goodwill (%) ^{2,3}	70,4	68,7	77,7	
Données par action (CHF)				
Résultat par action, non dilué ⁶	19,33	15,20	7,33	27
Résultat par action avant amortissement du goodwill, non dilué ^{3,6}	20,99	16,04	8,18	31
Résultat par action, dilué ⁶	19,04	15,07	7,20	26
Résultat par action avant amortissement du goodwill, dilué ^{3,6}	20,67	15,90	8,03	30
Rendement des fonds propres (%)				
Rendement des fonds propres ⁴	21,5	22,4	10,7	
Rendement des fonds propres avant goodwill ^{3,4}	23,4	23,6	12,0	

	31.12.00	31.12.99 ¹	Variation en % par rapport au	
			31.12.98 ¹	31.12.99
Chiffres clés du bilan				
Total des actifs	1 087 552	896 556	861 282	21
Fonds propres	44 833	30 608	28 794	46
Capitalisation boursière	112 666	92 642	90 720	22
Ratios BRI				
Fonds de catégorie 1 (%)	11,7	10,6	9,3	
Total catégorie 1+2 (%)	15,7	14,5	13,2	
Actifs pondérés en fonction du risque	273 290	273 107	303 719	0
Total actifs sous gestion (mrd de CHF)	2 469	1 744	1 573	42
Effectif du personnel (en équivalent temps plein)⁵	71 076	49 058	48 011	45

Résultats corrigés des facteurs financiers exceptionnels

En mio. CHF, exceptions indiquées	31.12.00	31.12.99 ¹	Variation en %	
			31.12.98 ¹	
Produit d'exploitation net	36 402	26 587		37
Charges d'exploitation	25 763	20 534		25
Résultat avant impôts	10 639	6 053		76
Résultat du Groupe	8 132	4 665		74
Charges / produit d'exploitation avant goodwill (%) ^{2,3}	69,2	73,3		
Résultat par action avant goodwill, non dilué (CHF) ^{3,6}	21,83	12,37		76
Résultat par action avant goodwill, dilué (CHF) ^{3,6}	21,50	12,26		75
Rendement des fonds propres avant goodwill (%) ^{3,4}	24,3	18,2		

¹ Les chiffres pour 1999 et 1998 ont été adaptés afin de refléter les changements rétroactifs dans la méthode de comptabilisation résultant de l'adoption de nouveaux standards IAS et de changements dans la présentation.

² Charges d'exploitation/produit d'exploitation avant correctifs de valeur pour risques de crédit.

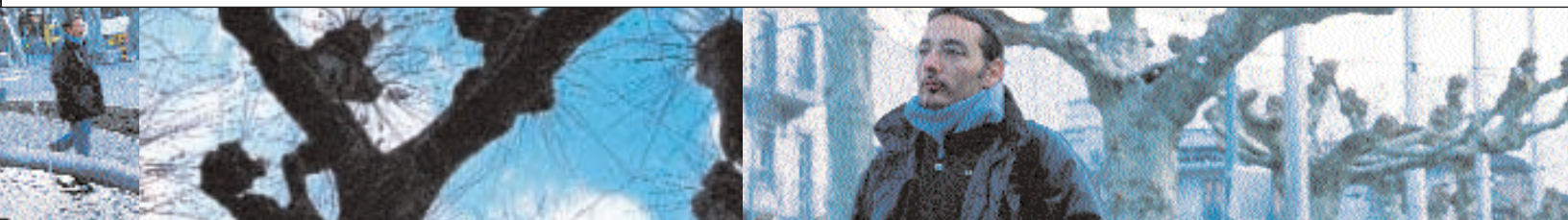
³ Les amortissements au titre de la survaleur (goodwill) et les autres immobilisations incorporelles ne sont pas compris dans ce calcul.

⁴ Résultat du Groupe/moyenne des fonds propres moins dividendes.

⁵ L'effectif de la Klinik Hirslanden AG n'est pas inclus dans l'effectif total du Groupe (1839 au 31 décembre 2000 et 1853 au 31 décembre 1999).

⁶ Le nombre d'actions pour 1999 et 1998 a été adapté au split 1:2, entré en vigueur le 8 mai 2000.

Sauf indication contraire, tous les chiffres au 31 décembre 2000 figurant dans ce rapport tiennent compte de l'incidence de l'acquisition de PaineWebber, effectuée le 3 novembre 2000.



Comptes de gestion ¹

En millions de CHF	UBS Suisse		UBS Asset Management		UBS Warburg		Corporate Center		Groupe UBS	
	31.12.00	31.12.99 ²	31.12.00	31.12.99 ²	31.12.00	31.12.99 ²	31.12.00	31.12.99 ²	31.12.00	31.12.99 ²
Exercice clôturé le										
Produit d'exploitation	14 182	12 761	1 953	1 369	19 779	13 041	358	372	36 272	27 543
Correctifs de valeur pour risques de crédit ³	(784)	(1 071)	0	0	(247)	(333)	1 161	448	130	(956)
Total produit d'exploitation	13 398	11 690	1 953	1 369	19 532	12 708	1 519	820	36 402	26 587
Charges de personnel	4 759	4 691	880	516	10 916	7 278	490	548	17 045	13 033
Autres charges d'exploitation	2 394	2 308	439	271	3 408	2 680	281	385	6 522	5 644
Amortissements sans goodwill	508	460	49	32	652	659	320	366	1 529	1 517
Amortissement du goodwill et d'autres immobilisations incorporelles	62	23	263	113	298	154	44	50	667	340
Total charges d'exploitation	7 723	7 482	1 631	932	15 274	10 771	1 135	1 349	25 763	20 534
Résultat avant impôts	5 675	4 208	322	437	4 258	1 937	384	(529)	10 639	6 053
Impôts									2 420	1 334
Résultat avant déduction de la part des intérêts minoritaires									8 219	4 719
Part des intérêts minoritaires									(87)	(54)
Résultat net									8 132	4 665

¹ Les chiffres dans ce tableau ont été corrigés des facteurs financiers exceptionnels. ² Les chiffres pour 1999 ont été adaptés, afin de refléter les changements rétroactifs dans les méthodes de comptabilisation et de changements dans la présentation. ³ Afin de donner toute leur signification aux résultats propres à chacun des Groupes d'affaires, il est fait état ici non pas des charges / recouvrements effectivement comptabilisés au titre des risques de crédit, mais des charges prévisibles. Ces pertes statistiques recouvrent le risque de contrepartie et le risque pays inhérents à chaque portefeuille. La différence entre les pertes statistiquement prévisibles et les pertes sur crédit effectivement reportées dans les comptes consolidés selon IAS est imputée au Corporate Center. Les (charges) / recouvrements comptabilisés en 1999 au titre des risques de crédit s'élevant à CHF (956) millions se décomposent comme suit pour les Groupes d'affaires: UBS Suisse CHF (965) millions, Corporate Center 9 millions. Les (charges) / recouvrements comptabilisés en 2000 au titre des risques de crédit s'élevant à CHF 130 millions se décomposent comme suit pour les Groupes d'affaires: UBS Suisse CHF 695 millions, UBS Warburg CHF (565) millions.

True and fair

Comme le confirme Ernst & Young SA, les comptes consolidés d'UBS SA telles qu'ils figurent dans le rapport financier détaillé «donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats d'UBS en accord avec les International Accounting Standards («true and fair view») et sont conformes aux lois suisses.»

UBS

Financial Report
2000

Cautionary statement regarding forward-looking statements

This communication contains statements that constitute "forward-looking statements", including, without limitation, statements relating to the implementation of strategic initiatives, including the implementation of the new European wealth management strategy and the implementation of a new business model for UBS Capital, 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 credit-worthiness of our customers, obligors and counterparties, (6) legislative developments and (7) other key factors that we have indicated could adversely affect our business and financial performance which are contained in our past and future filings and reports, including those 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. 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.

Pour de plus amples renseignements

UBS SA, Investor Relations G41B, Case postale, CH-8098 Zurich

Téléphone: +41-1-234 41 00, Fax: +41-1-234 34 15

E-mail: SH-investorrelations@ubs.com, www.ubs.com/investor-relations

Changements d'adresse

UBS SA, Shareholder Services GUMV, Case postale, CH-8098 Zurich

Téléphone: +41-1-235 62 02, Fax: +41-1-235 31 54

E-Mail: SH-shareholder-services@ubs.com

Publié par UBS SA

Edition, rédaction, conception: UBS SA, Group Management Support et Investor Relations.

Réalisation: heusser kommunikation design, Zurich.

Illustrations: Marcel Grubenmann, Zurich; Viennapaint, Vienne.

Langues: français, allemand, italien, anglais, espagnol. Copyright: UBS SA.



UBS SA
Case postale, CH-8098 Zurich
Case postale, CH-4002 Bâle

www.ubs.com