

米国のウェルスマネジメント～世界最大手モルスタもカストディ銀行 世界最大手BNYも無手数料ファンド！ フィデリティ同様、SMAやETF等に投資 するアドバイザー口座(マネージドアカウント)へ誘導、暗号SMA vs 暗号資産ETF～

三菱UFJアセットマネジメント株式会社 商品マーケティング企画部 松尾 健治 (kenji-matsuo@am.mufg.jp)
窪田 真美 (mamii-kubota@am.mufg.jp)

※三菱UFJアセットマネジメントがお届けする、内外の資産運用に関連する情報を発信するコラムです。

●ウェルスマネジメント世界最大手の米モルガン・スタンレーが無手数料ファンド！

先月 2025 年 4 月 14 日に、**ウェルスマネジメント世界最大手の米モルガン・スタンレー/Morgan Stanley(モルスタ)が無手数料ファンドを発表した**(2025 年 4 月 14 日付 Morgan Stanley/E*TRADE from Morgan Stanley Introduces No Fee Index Mutual Funds)～ <https://www.morganstanley.com/press-releases/etrad-no-fee-index-mutual-funds-announcement-morgan-stanley>)。

モルガン・スタンレーは 100% 子会社の Eトレード/E*TRADE from Morgan Stanley

とモルガン・スタンレー・インベストメント・マネジメント/Morgan Stanley Investment

Management/MSIM、米国において 2025 年 3 月 31 日現在投信会社純資産 19 位)を、各々、証券会社と投

資顧問会社とする販売手数料 0%&経費率 0%/no commission, 0% expense ratio (0.00%

management fee)のミューチュアルファンドを 5 本設定した。



MSIM の無手数料ファンドは Eトレードのセルフサービス・ブローカレッジ口座のみの取り扱いで、モルガン・スタンレー・ウェルス・マネジメント/Morgan Stanley Wealth Management の口座に移管出来る(モルガン・スタンレー・ウェルス・マネジ
メント以外の金融機関に移管出来ない)。モルスタは「**Eトレードはモルガン・スタンレー・ウェルス・マネジメントの 3 つの
主要な顧客チャネルの 1 つ/one of three core client channels within Morgan Stanley Wealth Management。**」と言っている(インターネット証券で

日本は米国の 15 年連続～2020 年 6 月 12 日付投信調査コラム No.388「ウズコロ」(日本版「ウズコロ」)の中、米投信でファイナンシャル・アドバイザー?～ <https://www.am.mufg.jp/text/whirase/200612.pdf>)◎

2024 年 12 月 31 日現在(一部例外あり)



世界のウェルスマネジメント会社運用資産ランキング/Largest Wealth Management Firms by AUM

順位	本拠	ウェルスマネジメント会社	運用資産 /AUM (単位: 兆円)	アドバイザー 数 (単位: 人)
1	米国	モルガン・スタンレー・ウェルス・マネジメント /Morgan Stanley Wealth Management	1,022	16,000
2	スイス	UBSグローバル・ウェルス・マネジメント /UBS Global Wealth Management	959	11,000
3	米国	JPモルガン・プライベート・バンク /J.P. Morgan Private Bank	629	5,500
4	米国	ゴールドマン・サックス・プライベート・ウェルス・マネジメント /Goldman Sachs Private Wealth Management	494	3,000
5	米国	エドワード・ジョーンズ /Edward Jones	346	20,000
6	米国	バンク・オブ・アメリカGWIM(グローバル・ウェルス・アンド・インベストメント・マネジメント) /Bank of America GWIM(Global Wealth and Investment Management)	299	20,000
7	ニュージーランド	FNZ グループ /FNZ Group	267	13,000
8	米国	シティバンク /Citibank	157	3,000
9	スイス	ジュリアス・バア /Julius Baer	86	8,000
10	カナダ	CIファイナンシャル /CI Financial	83	-
11	米国	チャールズ・シュワブ・ウェルス・マネジメント /Charles Schwab Wealth Management	75	14,000
12	フランス	BNPパリバ・ウェルス・マネジメント /BNP Paribas Wealth Management	72	7,000
13	オーストラリア	インシグニア・ファイナンシャル /Insignia Financial	51	1,500

(出所: Investing in the Webより三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

2025 年 4 月 25 日付米 InvestmentNews にあった記事によると、「**2023 年 12 月 31 日現在の米国ウェルスマネジメント運用資産/AUM の 1 位はモルガン・スタンレー/Morgan Stanley4 兆米ドル/約 564 兆円、2 位はメリルリンチ/Merrill Lynch3.2 兆米ドル/約 451 兆円、3 位はウェルズ・ファargo/Wells Fargo2.1 兆米ドル/約 296 兆円、4 位はエドワード・ジョーンズ/Edward Jones1.8 兆米ドル/約 254 兆円強。**」(強調下線は当コラム筆者、2025 年 4 月 25 日付 InvestmentNews「Edward Jones announces

C-suite shakeup with eye toward next chapter - Investment News」～ <https://www.investmentnews.com/broker-dealer/edward-jones-announces-c-suite-shakeup-with-eye-toward-next-chapter/26026>)となっている。

モルスタは 2020 年 2 月に米ネット証券 4 位の Eトレード買収合意を発表、2020 年 10 月に契約、2021 年 6 月に Eトレード最高マーケティング責任者をモルガン・スタンレー・ウェルス・マネジメント最高マーケティング責任者にするなど幹部人事を発表したが、その頃からモルガン・スタンレー・ウェルス・マネジメントの主要顧客チャネル 3 つを「アドバイザー主導/Advisor-Led(Financial Advisory)」、「個人投資&取引/Retail Investing And Trading(Self-Directed)」、「職域/Workplace」とし、「提供無し/No Offering」だった「個人投資&取引/Retail Investing And Trading(Self-Directed)」を Eトレードで埋めたのである(2020 年 2 月 20 日付 Morgan Stanley「Morgan Stanley to Acquire E*TRADE」～ <https://www.morganstanley.com/press-releases/morgan-stanley-to-acquire-e-trade>)

2021 年 7 月 26 日付投信調査コラム No.338「ポストコロナ(バックトゥー・ザ・オフィス)の中、米国でファイナンシャル・アドバイズは?」～ https://www.am.mof.go.jp/text/oshirase_210726_2.pdf)

●無手数料ファンドの先行順: フィデリティ(米投信 2 位・証券口座数 1 位)、Salt、SoFi、BNY(カストディ銀行世界最大手)、そして、モルスタ(ウェルスマネジメント世界最大手)

モルスタは 2025 年 4 月 14 日の無手数料ファンド発表時、「E*トレードのしてきたネットでの投信取引手数料廃止や上場株&ETF&オプション取引の無料に加わるもので、E*トレードの輝かしい歴史に新たな章を刻むものである。」と言った(2025 年 4 月 14 日付 Morgan Stanley「E*TRADE from Morgan Stanley Introduces No Fee Index Mutual Funds」～ <https://www.morganstanley.com/press-releases/etrade-no-fee-index-mutual-funds-announcement-morgan-stanley>)

米国でリテール向けネット証券取引は 1983 年 7 月にトレード・プラス/TRADE*PRUS つまり Eトレード/E*TRADE が初めてで、Eトレードはその後の手数料戦争にも参戦した(2018 年 9 月 3 日付投信調査コラム No.235「米国で投信のコミッションやフィーの値下げ戦争が勃発! ノーロードで経費率ゼロのミューチュアルファンドも誕生!」～ https://www.am.mof.go.jp/text/oshirase_180903.pdf)、2020 年 1 月 27 日

付投信調査コラム No.294「ネット証券手数料無料化で先行する米国で進んできた機関投資家・アドバイザー(ラップ口座/SMA 等)向け投信、ETF、保険、そして、非上場 REIT へのシフト～無料化した手数料に代わる代替収益源～」

https://www.am.mof.go.jp/text/oshirase_200127.pdf)



2025年4月末現在(純資産は2025年3月末現在)

米国の経費率ゼロファンドの純資産上位10本とETF4本全てとモルガン・スタンレー/Eトレードの経費率ゼロファンド(純資産の大きい順)

*ミューチュアルファンド(※CMF)とETFで目論見書経費率/Prospectus Expense Ratioが現在ゼロのもの。米国の経費率ゼロファンドは2018年8月2日設定の「Fidelity ZERO Total Market Index Fund」(ティッカー: FZROX)が最初である。「Fidelity Series Investment Grade Bond」(ティッカー: FSIIGB)は2008年10月8日設定だが、2018年以降に0.00%(Morningstar DirectのAnnual Report Adjusted Expense Ratio)、運用報告書の経費率/Annual Report Expense Ratioはゼロと限らない。

ファンド/クラス名	ファンド形態	大分類	グローバル分類	投信会社	設定日	運用報告書総経費率 Annual Report Net Expense Ratio(%)	純資産(クラス) (億円) 2025年3月末	純資産(クラス) (億円) 2025年3月末	機関投資家向けファンドかどうか	インデックスファンドかどうか	販売会社
1 Fidelity Series Total Market Index	MF	株式	米国大型フレンド株	フィデリティ	2019/4/26	0.00	110,156	737	No	Yes	フィデリティ
2 Fidelity Series Investment Grade Bond	MF	中長期債	米国債券	フィデリティ	2008/10/8	0.00	52,974	354	No	No	フィデリティ
3 Fidelity Series Bond Index	MF	中長期債	米国債券	フィデリティ	2019/4/26	0.00	41,033	274	No	Yes	フィデリティ
4 Fidelity ZERO Total Market Index	MF	株式	米国大型フレンド株	フィデリティ	2018/8/2	0.00	36,864	247	No	Yes	フィデリティ
5 Fidelity Series Long-Term Trs Bd Idx	MF	中長期債	米国債券	フィデリティ	2016/7/7	0.00	31,103	208	No	Yes	フィデリティ
6 Fidelity Series Large Cap Stock	MF	株式	米国大型フレンド株	フィデリティ	2012/12/6	0.00	28,964	194	No	No	フィデリティ
7 Fidelity Series Growth Company	MF	株式	米国大型グロース株	フィデリティ	2013/11/7	0.00	23,570	158	No	No	フィデリティ
8 Fidelity Series Value Discovery	MF	株式	米国大型バリュー株	フィデリティ	2012/12/6	0.00	18,934	127	No	No	フィデリティ
9 Fidelity Series Stk Selec Lg Cp Val	MF	株式	米国大型バリュー株	フィデリティ	2012/12/6	0.00	18,123	121	No	No	フィデリティ
10 Fidelity ZERO Large Cap Index	MF	株式	米国大型フレンド株	フィデリティ	2018/9/13	0.00	17,844	119	No	Yes	フィデリティ
22 BNY Mellon US Large Cap Core Equity ETF	ETF	株式	米国大型フレンド株	BNY	2020/4/7	0.00	4,754	32	No	Yes	ETF
26 BNY Mellon Core Bond ETF	ETF	中長期債	米国債券	BNY	2020/4/22	0.00	2,969	20	No	Yes	ETF
52 MAX S&P 500 4X Leveraged ETN	ETF	その他	トレーディングツール	バンク オブ モントリオール	2023/12/4	0.00	236	2	No	Yes	ETF
59 ETRACS Mny Py 2xLgd US Hg Dv Lw VI ETN B	ETF	その他	トレーディングツール	UBS	2019/10/25	0.00	14	0	No	Yes	ETF
67 E*TRADE No Fee U.S. Bond Index	MF	中長期債	米国債券	モルガン・スタンレー	2025/4/11	0.00	0	0	No	Yes	モルガン・スタンレー
68 E*TRADE No Fee International Index	MF	株式	グローバル大型株	モルガン・スタンレー	2025/4/11	0.00	0	0	No	Yes	モルガン・スタンレー
69 E*TRADE No Fee Total Market Index	MF	株式	米国大型フレンド株	モルガン・スタンレー	2025/4/11	0.00	0	0	No	Yes	モルガン・スタンレー
69 E*TRADE No Fee Large Cap Index	MF	株式	米国大型フレンド株	モルガン・スタンレー	2025/4/11	0.00	0	0	No	Yes	モルガン・スタンレー
70 E*TRADE No Fee Municipal Bond Index	MF	中長期債	米地方債	モルガン・スタンレー	2025/4/11	0.00	0	0	No	Yes	モルガン・スタンレー
70本 *純資産は合計、他は平均(blank除く)。					2016/9/30	0.02	542,419	3,627			
最新もしくは最大(blank除く)					2025/4/11	0.59	110,156	737			
最古もしくは最小(blank除く)					1983/10/17	0.00	0	0			

(出所: Morningstar Directより三菱UFJアセットマネジメント商品 マーケティング企画部が作成)

モルスタが参入した無手数料ファンド、米国の経費率ゼロファンド(販売手数料0%)は投信会社でも販売チャネルでもフィデリティ/Fidelity が 92.8%と圧倒的

(フィデリティとモルスタ…2020 年 3 月 2 日付投信調査コラム No.299「米国でモルガン・スタンレーがネット証券ビジネスに参入! モルスタは E*トレード

買収により、ゴールドマンと同様、フィデリティとシェア、JP モルガンとバンカミに挑む!」～ https://www.am.mof.go.jp/text/oshirase_200302.pdf)

経費率ゼロファンド(ミューチュアルファンドと ETF、目論見書の経費率/Prospectus Expense Ratio がゼロ)はフィデリティが 2018 年 8 月 2 日に設定した「Fidelity ZERO Total Market Index Fund」(ティッカー: FZROX)が最初である(2008 年 10 月 8 日設定の「Fidelity Series Investment Grade Bond」は 2018 年以降に経費率が 0.00%になったもの、フィデリティの無手数料ファン

ド…2018 年 9 月 3 日付投信調査コラム No.235「米国で投信のコミッションやフィーの値下げ戦争が勃発! ノーロードで経費率ゼロのミューチュアルファンドも誕生!」～ https://www.am.mof.go.jp/text/oshirase_180903.pdf)

フィデリティは2025年3月31日現在米投信会社純資産2位、アドバイザー支援プラットフォームRIAカストディアン2位、証券会社口座数1位、401k等運営管理機関預り残高1位である

(2024年3月末時点、2019年6月3日付投信調査コラムNo.267『米国資産運用

業界最新動向』アセットマネジメントのみならずファイナンシャル・サービスを重視、資

産運用/AUMのみならず資産管理/AUAを重視! “金融業界のアマゾン”フィデリティ

へ!」～ https://www.ammf.jp/text/ohsawa_190601.pdf、2018年10月5日付Barron's Fidelity

Is Thriving. Here's What It Needs to Keep Thriving.」～

<https://www.barrons.com/articles/fidelity-is-thriving-here-what-it-needs-to-keep-thriving-1326746334> ○

フィデリティの無手数料ファンドはフィデリティのセルフサービス・ブローカレッジ口座のみの取り扱いで、「Fidelity Go」等フィデリティのマネージドアカウント/Managed Accountsに移管出来る。

これをモルスタは参考としたと思われる。

フィデリティを追う形で2019年3月12日に「Salt Low truBeta US Market ETF」(ティッカー: LSLT、現在「Pacer Salt Low truBeta US Market ETF」)が設定され(初の経費率マイナスファンド、2019年5月20日付投信調査コラムNo.265『米国ウェルスマネジメント最新動向』アドバイザーの未来、フィーの未来～

https://www.ammf.jp/text/ohsawa_190520.pdf)、2019年4月10日に「SoFi Select 500 ETF」(ティッカー: SFY)と「SoFi Next 500 ETF」(ティッカー: SFYXY)が設定された。ただ、最初から各々「2020年5月末まで」と「少なくとも2020年6月末まで」であり、現在、無手数料ファンドではない(現在、「Pacer Salt Low truBeta US Market ETF」が0.60%、「SoFi Select 500 ETF」が0.05%、「SoFi Next 500 ETF」が0.06%)○

「無手数料ファンドでフィデリティは明らかに最も成功、他のファンドは大きな支持を得られなかった/Fidelity's launch has clearly been the most successful, while the others have failed to gain significant traction。」となったのである(2020年4月13日付

TheStreet「BNY Mellon Launches The Latest 0% ETF - ETF Focus on TheStreet: ETF research and Trade Ideas」～ <https://www.thestreet.com/etffocus/trade-ideas/byn-mellon-launches-the-latest-0-etf>、フィデリティのゼロ・インデックス・ファンドは今…2019年10月21日付投信調査コラムNo.285「米オンライン証券業界で第三手数料値下げ競争勃発! ゼロ・コミッション銘柄増加競争から手数料撤廃へ!」～ https://www.ammf.jp/text/ohsawa_191021.pdf ○

ここに米国銀行最古でカストディ銀行/largest global custody bank in the world 世界最大のバンク・オブ・ニューヨーク・メロン(BNY Mellon)/Bank of New York Mellon(BNY Mellon)が参入した(2024年6月11日に「BNY」と言うブランドに変更、正式名称はバンク・オブ・ニューヨーク・メロンのまま)。2020年4月7日に「BNY Mellon US Large Cap Core Equity ETF」(ティッカー: BKLC)、2020年4月22日に「BNY Mellon Core Bond ETF」(ティッカー: BKAG)を設定した(投信会社のBNY Investmentsは2025年3月31日現在米投信会社純資産55位)。SaltとSoFiのETFの様な一時的な無・マイナス手数料でなく、ETF貸出収益で賄う事もしない(貸出収益は全額投資家に還元～フィデリティと同じ)。「"ファンドの費用の全て負担/will pay substantially all the expenses of the fund"と言う、からくり無しの経費率ゼロETFであり/zero fee ETF, with zero gimmicks、BNY Mellonは『無料ETFは競争の激しい市場で目立つ為にも他で得られない体験を客に提供したい』と言う。」(2020年4月19日付ETF Stream「BNY Mellon lists zero fee ETF, with zero gimmicks, after month delay」～ <https://www.etfstream.com/articles/byn-mellon-lists-zero-fee-etf-with-zero-gimmicks-after-month-delay>)○

BNY Mellonはアドバイザー支援プラットフォーム(RIAカストディアン)3位の100%子会社パーシング/Pershing(Indirect Wholly Owned Subsidiary of The Bank of New York Mellon)を使い、「収益性の高いプロダクトにクロスセル/cross-sellする」と言っていた(2020年4月13日付TheStreet「BNY Mellon Launches The Latest 0% ETF - ETF Focus on TheStreet: ETF research and Trade Ideas」～ <https://www.thestreet.com/etffocus/trade-ideas/byn-mellon-launches-the-latest-0-etf>)。

「BKLCは3年のリターンが+36.2%と『SPDR S&P 500 ETF Trust』(ティッカー: SPY、経費率0.0945%)の+34.95%を1.25%ポイントもアウトパフォームしている。」(2024年11月12日付ETF Trends「Are Zero-Fee ETFs too Good to Be True?」～ <https://www.etftrends.com/portfolio-strategies-channel/are-zero-fee-etfs-good-true/>)とも言う。



米国の経費率ゼロファンドを提供する会社(純資産の大きい順)

*ミューチュアルファンド(除CMMF)とETFで目録掲載経費率/Prospectus Expense Ratioが現在ゼロのもの。米国の経費率ゼロファンドは2018年8月2日設定の「Fidelity ZERO Total Market Index Fund」(ティッカー: FZROX)が最初である。
「Fidelity Series Investment Grade Bond」(ティッカー: FSIQX)は2008年10月8日設定だが、2018年以降に0.00%(Morningstar DirectのAnnual Report Adjusted Expense Ratio)、運用報告書の経費率/Annual Report Expense

順位	投信会社	ファンド(クラス)本数	純資産(百万ドル)	比率(%)	順位	販売チャネル	ファンド(クラス)本数	純資産(百万ドル)	比率(%)
1	フィデリティ	44	336,735	92.8	1	フィデリティ	44	336,735	92.8
2	アドバンスト・シリーズ・トラスト	2	11,762	3.2	2	ブルデンシャル(米保険傘下)	2	11,762	3.2
3	BNY	2	5,165	1.4	3	ETF	4	5,332	1.5
4	スリベント	1	3,492	1.0	4	スリベント(米証券会社)	1	3,492	1.0
5	ルーミス・セイレス	2	1,974	0.5	5	ナティクス(仏銀行傘下)	2	1,974	0.5
6	アライアンス・バーンスタイン	3	1,252	0.3	6	アライアンス・バーンスタイン	3	1,252	0.3
7	ニコラス	1	947	0.3	7	クエーサー(米証券会社)	1	947	0.3
8	ボヤ	4	728	0.2	8	ボヤ(米証券会社)	4	728	0.2
9	UBS	2	330	0.1	9	UBS	1	320	0.1
10	ブランドス	1	183	0.1	10	フォーサイド	1	183	0.1
11	バンク・オブ・モンテリオール	1	158	0.0	11	ウルティムス(米証券会社)	2	1	0.0
12	フィッシャー	2	1	0.0	12	モルガン・スタンレー	5		
13	モルガン・スタンレー	5							
	全13社計	70	362,725	100.0		全12チャネル計	70	362,725	100.0

(出所: Morningstar Directより三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

●フィデリティ同様、モルスタは無手数料ミューチュアルファンドでアドバイザリー口座へ誘導！(全ての人に対し‘手数料ゼロ’恒久化の意図が見える BNY の無手数料 ETF ではなく)

ウェルスマネジメント世界最大手モルスタ最大の収入源モルガン・スタンレー・ウェルスマネジメントのヘッドであるジェド・フィン/Jed Finn 氏はウェルスマネジメント・ビジネスの成長促進の為に注力している 4 つの‘原動力’/key

driver’があると言う(2025 年 2 月 25 日付 InvestmentNews「Morgan Stanley’s ‘key driver’ is wealth management, analyst notes」～ <https://www.investmentnews.com/Tech/morgan-stanley-key-driver-is-wealth-management-analyst-notes/23041>)

モルガン・スタンレー・ウェルスマネジメントの‘原動力’/Morgan Stanley’s ‘key driver’ is wealth management

- ①既存顧客との関係を深め**新規顧客を獲得**/deepening relationships with existing clients, as well as **winning new ones**
- ②**顧客資産を有償アドバイザリー口座に移管**/pushing more client assets into advisory accounts that charge annual fees
- ③顧客にオルタナティブ投資をより多く販売/selling more alternative investments
- ④顧客に当座預金等銀行サービス促進/driving clients to look to the firm for banking services, like checking accounts

(出所: 2025 年 2 月 25 日付 InvestmentNews「Morgan Stanley’s ‘key driver’ is wealth management, analyst notes」)



モルスタ・ウェルスマネジメントの‘原動力’の①新規顧客を獲得と②顧客資産を有償アドバイザリー口座に移管に、2025 年 4 月 14 日発表の無手数料ファンド(モルスタ・ウェルスマネジメントの口座に移管出来る)が深く関わるものと思われる。BNY(メロン)が無手数料 ETF を開始した 5 年前は「BNY メロンの‘手数料ゼロ/zero-fee’の ETF は意義深い。これまでの‘手数料ゼロ’アプローチは、**フィデリティのインデックスミューチュアルファンド/Fidelity index mutual funds の様に‘囚われの聴衆(いやでも聞かなければならない投資家)/captive audiences’**にするか、SoFi の ETF の様に**関連プロダクトへの注目を集めたいか/drive attention to related products のどちらかで、明確な隠された意図/clear ulterior motive があつたが、BNY メロンの ETF は**全ての人に対し‘手数料ゼロ’恒久化の意図/intended to be permanent**が見える。**」と言われていたが(強調)

下線は当コラム筆者、2020 年 3 月 5 日付 ETF Trends「The Race to Zero Fee ETFs Is Finally Here」～ <https://www.etftrends.com/the-race-to-zero-fee-etfs-is-finally-here/>)、モルスタは全ての人に対し‘手数料ゼロ’恒久化の意図が見える BNY の無手数料 ETF でなく、フィデリティの無手数料ミューチュアルファンドを参考にし、有償アドバイザリー口座(マネージドアカウント)へ誘導出来る可能性が高いと考えたのであろう。

モルスタはアドバイザリー口座最大手であるものの、「**ワイヤーハウス/wirehouse がシェアを低下、2025 年までに独立系およびハイブリッド型 RIA/independent and hybrid Registered Investment Advisers/投資顧問業者(ハイブリッド型 RIA はアドバイザー兼ブローカー)のシェアがアドバイザリー口座資産の 30.6%に達する**」という課題があり(ワイヤーハウス…米国フルサービス大手証券会社のモルスタと UBS とバンク・オブ・アメリカと

カとマリリン・バンク/ Bank of America Merrill Lynch とウェルズ・ファーゴ/ Wells Fargo、2022 年 9 月 12 日付 Nasdaq「Expanding Your SMA Business」～ <https://www.nasdaq.com/articles/expanding-your-sma-business>)、**「投信業界では手数料/fees が劇的に低下したが、**アドバイザーの対顧客手数料/fees for clients は年 1%程度で 2008 年の金融危機以降驚くほど安定**している。顧客がアドバイザーを選ぶ際に最も考慮するのは手数料である/Expenses will be the biggest consideration for customers when choosing a financial advisor。ただ、**顧客は手数料の低さを求めると言うより、より多くより良いサービス、より包括的なアプローチを求めている。**」**と言われる中(強調下線は当コラム筆者、2025 年 5 月 5 日付 Investment News「Advisors watching for dip in fees on biggest clients: Cerulli」～ <https://www.investmentnews.com/rise/advisors-watching-for-dip-in-fees-on-biggest-clients-cerulli/28033>)、アドバイザー・フィー…2019 年 5 月 20 日付投信調査コラム No.265「米国ウェルスマネジメント最新動向」アドバイザーの未来、フィーの未来」～ <https://www.ammf.org/jp/text/oshirase/190520.pdf>)、**フィデリティの様に、‘囚われの聴衆’ファンドや特定マネージドアカウント専用投信などの無手数料ミューチュアルファンドで、アドバイザー・フィーのある口座へ誘導する方法が(全ての人に対し‘手数料ゼロ’恒久化の意図が見える BNY の無手数料 ETF より)効果的と考えたのであろう**(アドバイザー口座最大手モルスタ…2019 年 2 月 18 日付投信調査コラム No.256「SMA(ラップ)等マネージド・アカウント最新の変化(進化)である投信のモデル・ポートフォリオ化～米国セパレート・アカウントで最大の運用規模を誇る米国 PIMCO と販売規模を誇る米国モルガン・スタンレーの事例」～ <https://www.ammf.org/jp/text/oshirase/190218.pdf>)、フィデリティ無手数料ファンド…2018 年 9 月 3 日付投信調査コラム No.235「米国で投信のコミッションやフィーの値下げ競争が勃発! ノーロードで経費率ゼロのミューチュアルファンドも誕生!!」～ <https://www.ammf.org/jp/text/oshirase/180903.pdf>) および 2019 年 6 月 3 日付投信調査コラム No.267「米国資産運用業界最新動向」～ <https://www.ammf.org/jp/text/oshirase/190603.pdf>)、無料で誘導…2020 年 8 月 28 日付投信調査コラム No.314「ゼロ化とコロナ禍と規制強化の中で米大手金融機関は無料のロボアドバイザー等デジタル・ツールでフリーミアム・モデルを採用!」～フィデリティ vs シュワブ、さらに、JP モルガン vs パンカメ vs モルスタ vs ゴールドマン!! (参考: 日本のロボアドバイザー)～ <https://www.ammf.org/jp/text/oshirase/200828.pdf>)

フィデリティはワイヤーハウスが支配的だった SMA/Separately Managed Accounts で 2021 年 12 月 31 日にチャールズ・シュワブ/Charles Schwab と共に食い込んでいる(SMA

…ラップ口座や総合一任勘定/Unified Managed Account/UMA の中で MF や ETF と共に使われる投資戦略やモデル・ポートフォリオの事で、日本では SMA 専用投信が近い、2022 年 6 月 27 日付日本版 ISA の道 359「米国インデックス法 vs

12 人の新皇帝たち(パッシブ投資の権力者)、SEC vs インデックス&モデル・ポートフォリオ(IFA 等が多用)!!」～ https://www.ammf.org/jp/text/oshirase/220627_2.pdf)、2022 年 8 月 29 日付投信調査コラム No.363「ダイレクト・インデックスは次世代インデックス投資 3.0 で

ETF 後継? SMA 最新版(アドバイザーの希望、ESG 投資の進化)? 議決権も暗号資産(仮想通貨)も!」～米国ではモルガン・スタンレー、ブラックロック、パンカメ、フィデリティ、シュワブなどと続々参入～」～ https://www.ammf.org/jp/text/oshirase/220829_3.pdf)

SMA は「セルーリ・アソシエイツ/Cerulli Associates の予想によると、SMA 全体で約 3 兆米ドルの資産が集まっており、

2027 年末までに 5 兆米ドルに膨れ上がると言う。…

(略)…。モーニングスター/Morningstar によると、SMA の手数料(SMA マネジメント・フィー)もしくは SMA マネージャー・フィー)は純資産加重平均は年

約 0.64% となっていると言う。これには、アドバイザー・フィーの約 1% は含まれていない。パッシブ型 ETF の平均は約 0.13% である。」と言う(強調下線は当コラム筆者、

米国のセパレートリー・マネージド・アカウント/Separately Managed Accounts(SMA)運用資産ランキング/Largest SMA Firms by AUM

2021年12月31日現在

順位	SMA スポンサー会社	運用資産 /AUM (単位: 兆円)	シングル契約SMA /Single Contract SMA/UMA (顧客はアドバイザーと契約、アドバイザーはSMAプラットフォームで資産運用)				デュアル契約SMA /Dual Contract SMA (顧客はアドバイザーと資産運用会社の両方と契約)			
			マネージャー・トレードSMA /Manager-Traded SMA(アドバイザーが売買)		モデル・デリバードSMA /Model-Delivered SMA(証券会社の売買)					
			(単位: 兆円)	比率 (単位: %)	(単位: 兆円)	比率 (単位: %)	(単位: 兆円)	比率 (単位: %)	(単位: 兆円)	比率 (単位: %)
1	モルガン・スタンレー・ウェルス・マネジメント /Morgan Stanley Wealth Management	89	6	7.2%	27	30.8%	55	62.0%		
2	バンク・オブ・アメリカGWIM(グローバル・ウェルス・アンド・インベストメント・マネジメント) /Bank of America GWIM(Global Wealth and Investment Management)	48	28	58.1%	18	37.8%	2	4.1%		
3	チャールズ・シュワブ /Charles Schwab	29	9	31.9%	0	0.0%	20	68.1%		
4	UBSグローバル・ウェルス・マネジメント /UBS Global Wealth Management	28	11	38.8%	13	47.3%	4	14.0%		
5	フィデリティ /Fidelity	26	5	17.8%	7	26.1%	15	56.1%		
6	ウェルズ・ファーゴ・アドバイザー /Wells Fargo Advisors	18	4	21.7%	11	64.2%	2	14.1%		
7	エンベストネット /Envestnet	13	2	13.1%	11	86.9%	0	0.0%		
8	JPモルガン・プライベート・バンク /J.P. Morgan Private Bank	12	4	36.0%	8	64.0%	0	0.0%		
9	レイモンド・ジェームズ /Raymond James	8	4	46.6%	3	35.8%	1	17.7%		
10	SEI	4	1	24.0%	3	76.0%	0	0.0%		
11	その他	18	5	30.1%	10	53.9%	3	16.0%		
	運用資産/AUMは合計、比率は平均。	293	79	29.6%	111	47.5%	102	22.9%		

(出所: Nasdaqより三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

2024 年 12 月 18 日付 Bloomberg「Wall Street Is

Selling Custom-Made Portfolios to the Masses」～ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-12-18/wall-street-is-selling-tailor-made-portfolios-to-the-masses> 〇

全ての人に対し‘手数料ゼロ’恒久化の意図が見える無手数料 ETF をしている BNY も SMA などへ誘導すべく「BNY はマネージド・アカウント・テクノロジー大手/provider of managed account technology のアーチャー/Archer を買収する。有価証券を直接所有する SMA や、有価証券だけでなく、ファンドも保有するユニファイド・マネージド・アカウント/unified managed accounts(UMA)を拡大する。…(略)…。アーチャーのソフトウェアでは、損益通算/tax loss harvesting やダイレクト・インデックス(ダイレクト・インデクシング)/direct indexing がよく使用される。」と言って、SMA や UMA 等アドバイザー口座(マネージドアカウント)のテクノロジー強化をしている(強調下線は当コラム筆者、2024 年 9 月 5 日付 Financial Times「BNY seeks growth in investment services with managed account deal」～

<https://www.ft.com/content/13a1bcb-3f14-4366-964f-53971f6d406>), UMA…2021 年 7 月 26 日付投信調査コラム No.338「ポストコロナ(バックトゥー・ザ・オフィス)の中、米国でファイナンシャル・アドバイスは? 鍵を握る介護、相続、フィー(サブスク)、テクノロジー、UMA プラット

フォーム(モデルポート)、コーチ」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.210726_2.pdf 、ダイレクト・インデックス…2022 年 8 月 29 日付投信調査コラム No.363「ダイレクト・インデックスは次世代インデックス投資 3.0 で ETF 後継? SMA 最新版(アドバイザーの希望、

ESG 投資の進化)? 議決権も暗号資産(仮想通貨)も可! ～米国ではモルガン・スタンレー、ブラックロック、バンガード、フィデリティ、シュワブなど続々参入～」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.220829_2.pdf 〇

SMA はテクノロジーが重要だ。「モルガン・スタンレー・インベストメント・マネジメントのダイレクトインデックス部門/direct-indexing arm of Morgan Stanley Investment Management であるパラメトリック/Parametric の共同社長兼最高投資責任者のトーマス・リー/Thomas Lee 氏は『テクノロジー無しでは、何十万もの SMA を管理する事は出来ない。』と言う。…(略)…。SMA を利用すれば、節税はもちろん、直接所有する有価証券を売却せずに直接寄付する事も可能だ。自身の価値観に反する投資を除外したり、特定の企業や業界への投資を減らしたり増やしたりする事を柔軟に出来る。』と言われる(強調下線は当コラム筆者、2024 年 12 月 18 日付 Bloomberg「Wall Street Is Selling Custom-Made Portfolios to the Masses」～ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-12-18/wall-street-is-selling-tailor-made-portfolios-to-the-masses> 〇

今後の手数料について、「2026 年までにファイナンシャル・アドバイザーの 54%が、収益の少なくとも 90%をアドバイザー・フィーから得ると予想、これは 2024 年の 44%から増加している。アドバイザー・フィーとコミッションを組み合わせ/combination of fees and commissions の割合は今後 24 か月で 12%から 2%に低下する可能性。…(略)…。2026 年までに、アドバイザーの 83%は投資可能資産 10 万米ドルは 1.25%、500 万米ドル超は 1%割れ、1,000 万米ドル超は 0.66%と予想。…(略)…。多くの若い潜在顧客は多様な手数料モデルに慣れ、アドバイザーを選ぶ際にも同様の選択肢を期待、定額フィー/flat rates、時間当たりフィー/hourly billing、サブスクリプション・フィー/subscription fees など非伝統的な手数料モデルが活用される様になっている。」と言う(強調下線は当コラム筆者、2025 年 4 月 30 日付 InvestmentNews「Shift toward fee-based models

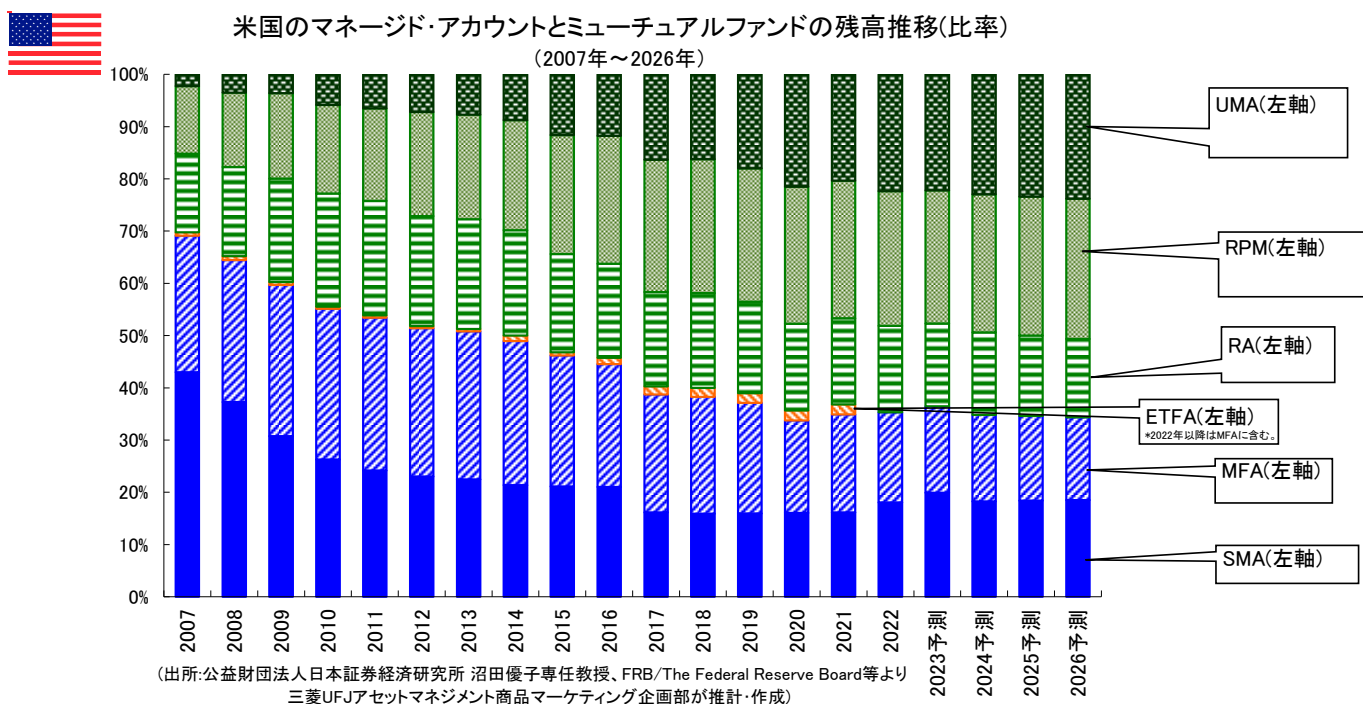
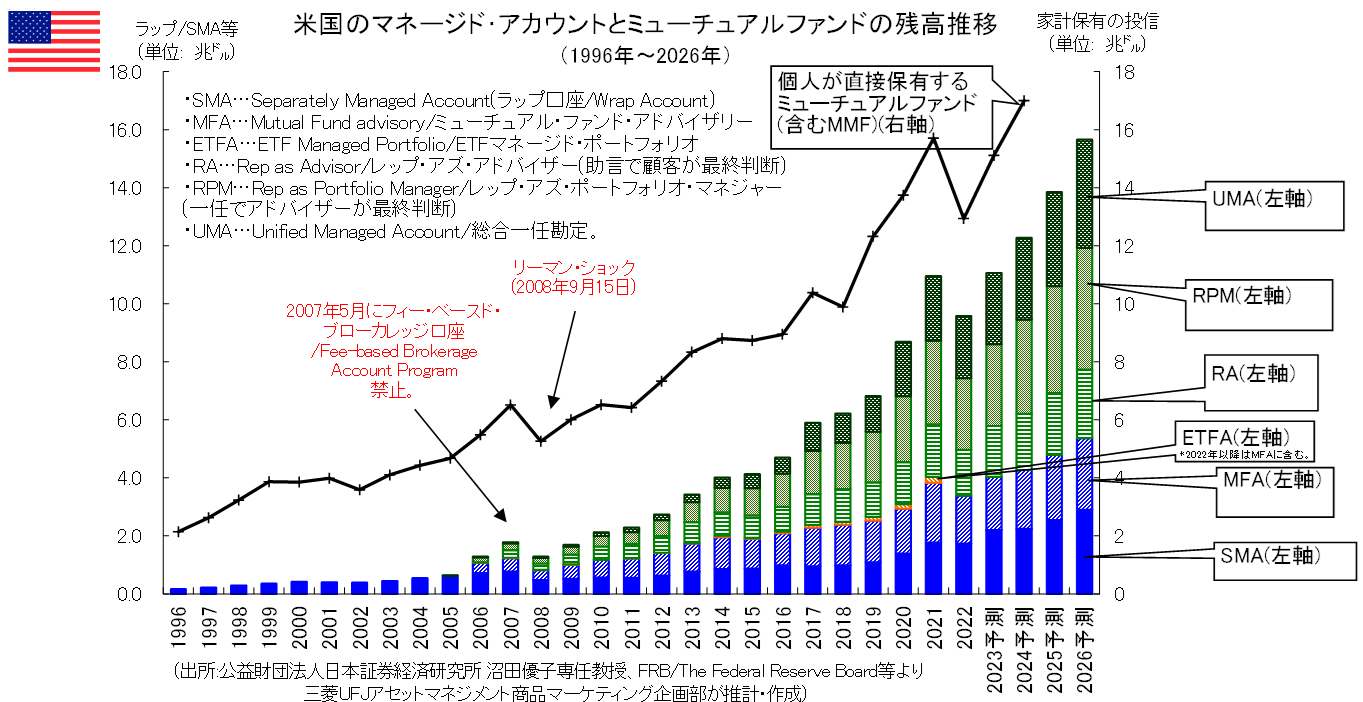
accelerates among independent advisors」～ <https://www.investmentnews.com/rin/shift-toward-fee-based-models-accelerates-among-independent-advisors/260327> および 2025 年 4 月 30 日付 ThinkAdvisor「The 1% AUM Fee Is Fading Fast: Cerulli」～ <https://www.thinkadvisor.com/2025/04/30/1--cerulli/> 、多様な手数料モデルに…2019 年 4 月 22 日付投信調査コラム No.263「アドバイザーのフィーにサブスクリプション(リタイナー)・フィー? 革新を生んだ『ウォール街のメーデー』に匹敵するシュワブの戦略」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.190422.pdf> および

2019 年 5 月 20 日付投信調査コラム No.265「『米国ウェルスマネジメント最新動向』アドバイザーの未来、フィーの未来」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.190520.pdf> 〇

●SMA や ETF 等に投資するマネージドアカウント～暗号 SMA vs 暗号資産 ETF～

SMA や ETF 等に投資するアドバイザー口座(マネージドアカウント/Managed Accounts)を見る。セラー・アソシエイツ/Cerulli Associates によると、米国マネージドアカウントの残高は 2024 年末に前年比+20%増の 13.8 兆米ドル/約 2,169 兆円と言うが(2025 年 4 月 3 日付「MMI-Cerulli Q4 2024 Advisory Solutions Data」～<https://www.mmi-cerulli.com/insight/mmi-cerulli-q4-2024-advisory-solutions-data>)、下記グラフに示される通り、今後も拡大が予想されている。「1990 年代に大手証券が中心となり、SMA とファンドラップを本格的に拡大させた。当初、これらは社内の投資顧問部が、商品や投資顧問業者を選別・モニタリングし、営業担当者には投資の裁量を基本的に与えないものが主流であった。しかし RIA が台頭してきたこと等もあり、近年は、営業担当者には投資の裁量を与えるタイプ(注文執行前に顧客の承諾を必要とする投資助言型とこれを必要としない投資一任型)が急速に拡大している。また SMA は運用業者を通じた株式・債券の運用、ファンドラップは投資信託による運用しかできない不便さがあったことから、近年は様々な資産をまとめて総合投資一任口座(UMA)に組み込む動きも増えた。こうした投資顧問型サービスの残高は年平均 13%の成長を遂げ、2026 年には 16 兆米ドルに達する見込みである。」(2025 年 3 月 14 日付日本証券経済研究所編「図説 アジアの証券

市場 2025 年版」沼田優子専任教授より https://www.perise.jp/public/market/pdf/market_35/35_all.pdf)



過去 12 か月間でマネージドアカウントの中では SMA が最も高い成長率+24.4%を記録、UMA も成長している(2024 年

11 月 21 日付 PLANSOR「Product & Service Launches」～ <https://www.plansor.com/product-service-launches-121214/>)。 先述したが、SMA は全体で約 3 兆米ドルの資産が集まっており、2027 年末までに 5 兆米ドルに膨れ上がるという(2024 年 12 月 18 日付 Bloomberg「Wall Street Is Selling Custom-Made Portfolios to the Masses」～

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-12-18/wall-street-is-selling-tailor-made-portfolios-to-the-masses>)。 前頁上方の図表に示される通り、「SMA は推計 2.7 兆米ドルで、そのうち半分以上(1.6 兆米ドル)が証券会社チャネル、4,840 億米ドルが RIA チャネルで運用されている。」という(2025 年 4 月 15 日付 Cerulli Associate「In

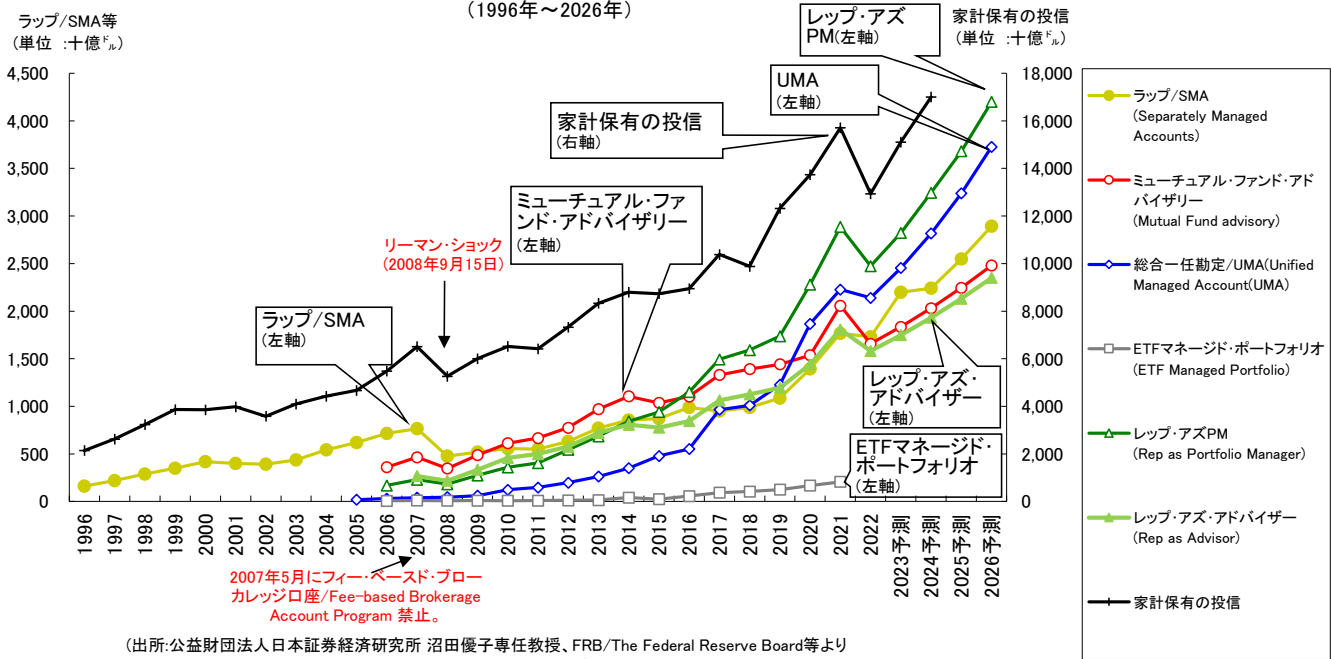
the U.S. Market, Conversions of SMAs to ETFs Are Growing」～ <https://www.cerulli.com/press-releases/in-the-u.s.-market-conversions-of-sma-to-etfs-are-growing>)



米国のマネージド・アカウントと家計保有の投信の

残高推移

(1996年～2026年)



(出所:公益財団法人日本証券経済研究所 沼田優子専任教授、FRB/The Federal Reserve Board等より
三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が推計・作成)

最後に、SMA・ETF・ミューチュアルファンド等投資対象(投資ビークル/Investment Vehicle)のシェアを見る。ETF が 2013 年に 4.7%から 2023 年に 12.3%へ 2.6 倍となり最もシェアが拡大、次に SMA が続く(The Cerulli Report「The State of U.S. Retail and Institutional

Asset Management 2024」U S Market Sizing Components by Investment Vehicle Marketshare, 2013-2023～ <https://s3.us-east-1.amazonaws.com/cerulli-website-assets/documents/Info-Packs/2024/Cerulli-The-State-of-US-Retail-and-Institutional-Asset-Management-2024-Information-Packet.pdf>)



米国の投資ビークル市場シェア 2013年～2023年 (10年間のシェア拡大の大きい順)



Investment Vehicle	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	10年間で何倍になったか。
ETFs	4.70%	5.10%	5.30%	6.00%	7.20%	7.20%	8.00%	9.00%	10.60%	10.80%	12.30%	2.6倍
SMA→	0.70%	0.80%	0.80%	0.80%	0.80%	1.00%	1.10%	1.30%	1.20%	1.30%	1.50%	2.1倍
SMA→	0.90%	0.90%	0.90%	1.00%	1.10%	1.10%	1.20%	1.20%	1.30%	1.50%	1.70%	1.9倍
SMA→	0.80%	0.90%	0.90%	0.90%	1.10%	0.90%	0.90%	1.00%	1.20%	1.20%	1.30%	1.6倍
	6.10%	6.20%	6.40%	6.70%	6.50%	6.60%	7.00%	7.50%	8.00%	7.70%	8.50%	1.4倍
	7.60%	7.00%	6.90%	6.40%	6.10%	6.50%	6.60%	7.10%	7.10%	8.00%	9.00%	1.2倍
SMA→	21.40%	20.50%	20.50%	20.40%	22.80%	21.90%	22.60%	23.90%	23.70%	21.90%	22.20%	1.0倍
	2.00%	1.90%	2.00%	2.00%	1.80%	1.90%	1.70%	1.60%	1.50%	1.90%	1.90%	1.0倍
	31.50%	31.00%	29.50%	29.40%	31.10%	28.70%	29.70%	29.80%	30.50%	27.00%	27.90%	0.9倍
	6.00%	5.90%	5.60%	5.40%	5.20%	5.10%	4.60%	4.20%	4.10%	4.10%	3.90%	0.7倍
	0.70%	0.70%	0.60%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.40%	0.40%	0.40%	0.40%	0.6倍
	13.60%	15.50%	17.30%	17.30%	12.70%	15.90%	13.50%	10.50%	8.10%	12.50%	7.50%	0.6倍
	1.80%	1.60%	1.60%	1.50%	1.40%	1.30%	1.30%	1.20%	1.10%	0.90%	0.90%	0.5倍
	0.20%	0.30%	0.20%	0.20%	0.20%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.5倍
	1.80%	1.70%	1.50%	1.40%	1.40%	1.20%	1.20%	1.20%	1.10%	0.90%	0.90%	0.5倍
	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.0倍

(出所: The Cerulli Report「The State of U.S. Retail and Institutional Asset Management 2024」～<https://s3.us-east-1.amazonaws.com/cerulli-website-assets/documents/Info-Packs/2024/Cerulli-The-State-of-US-Retail-and-Institutional-Asset-Management-2024-Information-Packet.pdf> にアクセス(2025/5/30)より、三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

米国ではファイナンシャル・アドバイザーがマネージドアカウントなどで ETF 志向をかなり強めている(2024 年 10 月 28 日付投信調査

コラム No.412「世界の ETF ～暗号資産(仮想通貨)ETF、ヘッジファンド保有 ETF、アクティブ ETF、テーマ&パフパーETF～」～ https://www.ammf.jp/report/investigate/column_241028.pdf)。 SMA から ETF へのシフトの可能

性もあるという(2024 年 12 月 9 日付投信調査コラム No.415「私募投信や SMA から ETF へ? 米国ではファンドマネジャーもファイナンシャル・アドバイザーも ETF 志向、日本(欧州)では?」～

https://www.ammf.jp/report/investigate/column_241209.pdf)

フィナンシャル・タイムズ/Financial Times が次の様に言っている。一部を引用すると、「**米国を中心に急成長しているETFは、ミューチュアルファンドを食い潰しているが、SMAも食い潰す可能性**がある。2021年初めから米国ではミューチュアルファンドから1兆米ドル以上の資金純流出となる一方、ETFは2兆米ドルの純流入となっている。ミューチュアルファンドからETFへの転換/mutual fund-to-ETF conversionsが続く中、**米国ではSMAからETFへの転換/SMA-to-ETF conversion**が起きており、英国でも欧州初のSMAからETFへの転換が起きている。…(略)…。SMAは、米国だけでも資産は2017年の9,520億米ドルから2023年末に2.2兆米ドルにまで増加している。…(略)…。**SMAからETFへの転換により小規模な顧客への扉が開かれる。**米国では、ミューチュアルファンドと同様、**SMAは毎年、実現利益にキャピタルゲイン税を支払わなければならない、SMAを運用するRIAは行き詰まっているが、ETFへの転換によって改善出来る**可能性がある。…(略)…。ただETFは私募債やその他の流動性の低い商品を保有出来ない。」(強調下線は当コラム筆者、2024年8月12日付Financial Times「ETFs' huge appetite extends to SMAs」～ <https://www.ft.com/content/0d160a-3e66-4c11-ad5f-0b63126211>)

「SMAからETFへの転換により小規模な顧客への扉が開かれる。」とあるが、「**フィデリティはカスタマイズは可能だが個別アドバイスは提供されないデジタルリテール版SMAポートフォリオ/digital retail version of SMA portfoliosを5,000米ドルから提供している。**」(2024年12月18日付Bloomberg「Wall Street Is Selling Custom-Made Portfolios to the Masses」～ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-12-18/wall-street-is-selling-tailor-made-portfolios-to-the-masses>) などと言う様にSMAでも小規模な顧客への扉が開いている。

「SMAは毎年、実現利益にキャピタルゲイン税を支払わなければならない、SMAを運用するRIAは行き詰まっているが、ETFへの転換によって改善出来る可能性がある。」とあるのも、SMA等マネージドアカウントの大きなメリットはタックス・マネジメント、タックス・ロス・ハーベスティング/tax-loss harvesting である(売却損を出した銘柄と実質的に同じ銘柄を30日以内に買い戻す「ウォッシュ・セー
ル/wash sale」の場合損失と認められず民事制裁対象となる～2018年12月21日にロボ・アドバイザーのウェルスフロントが民事制裁金支払い…2019年2月18日付投信調査コラムNo.256「SMA(ラップ)等マネージド・アカウント最新の変化(進化)
である投信のモデル・ポートフォリオ化～米国セパレート・アカウントで最大の運用規模を誇る米国PIMCOと販売規模を誇る米国モルガン・スタンレーの実例」～ <https://www.am.mof.go.jp/press/190215.pdf>)

SMAとETFを比べた場合、SMAのメリットとして「**直接所有する有価証券を売却せずに直接寄付する事も可能だ。自身の価値観に反する投資を除外したり、特定の企業や業界への投資を減らしたり増やしたりする事を柔軟に出来る。**」と言うものがある(2024年12月18日付Bloomberg「Wall Street Is Selling Custom-Made Portfolios to the Masses」～ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-12-18/wall-street-is-selling-tailor-made-portfolios-to-the-masses>)

また、**SMAの方が富裕層投資家やファイナンシャル・アドバイザーが求める新しいプロダクトの品揃えやカスタマイズにおいてETFよりメリットがある**と思われる。最近大いに注目される暗号資産でもそれが言える(※1参照)。

※1: 暗号SMA vs 暗号資産ETF…



SMAとETFのプロダクトについて、暗号資産/crypto asset(仮想通貨/virtual currency)の暗号SMA vs 暗号資産ETFで比較する(暗号資産…2024年10月28日付投信調査コラムNo.412「世界のETF～暗号資産(仮想通貨)ETF、ヘッジファンド保有ETF、アクティブETF、テーマ&バップアーETF」～ <https://www.am.mof.go.jp/report/investigate/column/341028.pdf>)

暗号資産の代表(伝統)的存在はビットコイン/Bitcoin(2009年1月3日開始)で、そのビットコインを投資対象(投資ピークル)とする信託の持分であるグレースケール・インベストメンツ「グレースケール・ビットコイン・トラスト/Grayscale Bitcoin Cash Trust (BCH)」があつて、2020年8月18日から米証券取引委員会/Securities and Exchange Commission/SEC登録の米NYSEアーカ取引所店頭商品となった(「Grayscale Bitcoin Cash Trust」は2024年後半にETFへ)。ただ、ETFとは違い、償還(交換)に対応しておらず、店頭市場での売買のみの為、店頭価格が基準価額に対して大きなプレミアムやディスカウントとなりがちで、基準価額比-50%ものディスカウントとなる事もあつた。

2021年10月15日にビットコイン先物ETF/Bitcoin Futures ETFsがSECに承認されて、2024年1月10日にはビットコイン現物ETF/spot bitcoin ETFs(SEC/証券取引委員会のゲンスラー委員長の求めにより金銭設定・金銭償還/解約)がSECに承認され、基準価額との乖離は大幅に縮小、ディスカウントとプレミアムは-1%から+1%前後の範囲となった(2024年11月11日付

投信調査コラムNo.413「ビットコインETFの道～トランプ氏は米国を世界のビットコイン超大国にと言ひ、日本の国民民主党・玉木氏は暗号資産ETF導入を公約にし、日本の金融庁は暗号資産規制見直しに着手～」～ <https://www.am.mof.go.jp/report/investigate/column/341111.pdf>)

暗号 SMA/crypto SMA は 2023 年 11 月 16 日から、ビットコインはもちろんイーサリアム/Ethereum 等アルトコイン /Altcoins もアドバイザーに対し安全に提供されている(ポートフォリオの 60%をビットコイン、40%をイーサリアムに割り当てる事など可)。

より具体的には、2023 年 11 月 16 日に米国通貨監督局/Office of the Comptroller of the Currency/OCC が認可する唯一の暗号資産銀行のアンカレッジ・デジタル/Anchorage Digital Bank が、米証券取引委員会/Securities and Exchange Commission/SEC に登録する暗号 SMA プラットフォーム/registered crypto separately managed account platforms(registered investment advisors/RIAs to participate in digital assets in a safe, secure, and compliant manner)であるイーグルブルック・アドバイザー/Eaglebrook Advisors およびオンランプ・インベスト/Onramp Invest(現セキュリタイズ/Securitize)と提携し提供を開始した(2023 年



11 月 16 日付 Anchorage Digital「Anchorage Digital Launches Registered Investment Advisor Offering」～

<https://www.anchorage.com/insights/anchorage-digital-launches-registered-investment-advisor-offering>)。この暗号 SMA プラットフォームには著名資産運用会社～Franklin Templeton、Bitwise、Global X、ARK Invest など～の暗号 SMA 戦略がある。

以 上

三菱 UFJ アセットマネジメント【投信調査コラム(日本版 ISA の道)】バックナンバー：
「 <https://www.am.mufg.jp/report/investigate/> 」。

三菱 UFJ アセットマネジメント株式会社 商品マーケティング企画部
松尾 健治(kenji-matsuo@am.mufg.jp)、
窪田 真美(mami1-kubota@am.mufg.jp)。

本資料に関してご留意頂きたい事項

- 本資料は内外の資産運用に関する情報提供のために、三菱 UFJ アセットマネジメントが作成した資料であり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。販売会社が投資勧誘に使用することを想定して作成したものではありません。投資信託をご購入の場合は、販売会社よりお渡しする最新の投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。
- 本資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 本資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性等を保証するものではありません。
- 本資料中の運用実績等に関するグラフ・数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。また、税金、手数料等を考慮しておりませんので、投資者の皆様の実質的な投資成果を示すものではありません。市況の変動等により、方針通りの運用が行われない場合もあります。
- 本資料に示す意見等は、特に断りのない限り本資料作成日現在の筆者の見解です。
- 投資信託は、預金等や保険契約とは異なり、預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。
- 投資信託は値動きのある有価証券を投資対象としているため、当該資産の価格変動や為替相場の変動等により基準価額は変動します。従って投資元本が保証されているわけではなく、基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。
- 投資信託は、販売会社がお申込みの取扱いを行い委託会社が運用を行います。



三菱UFJアセットマネジメント

三菱UFJアセットマネジメント株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第404号
加入協会：一般社団法人投資信託協会
一般社団法人日本投資顧問業協会