

米国でフィデューシヤリー・デューティー強化・低コスト化の流れの中で進むラップ口座/SMA等のモデル・ポートフォリオ化(モデル・デリバリー)～ここでもバンガード vs フィデリティ～

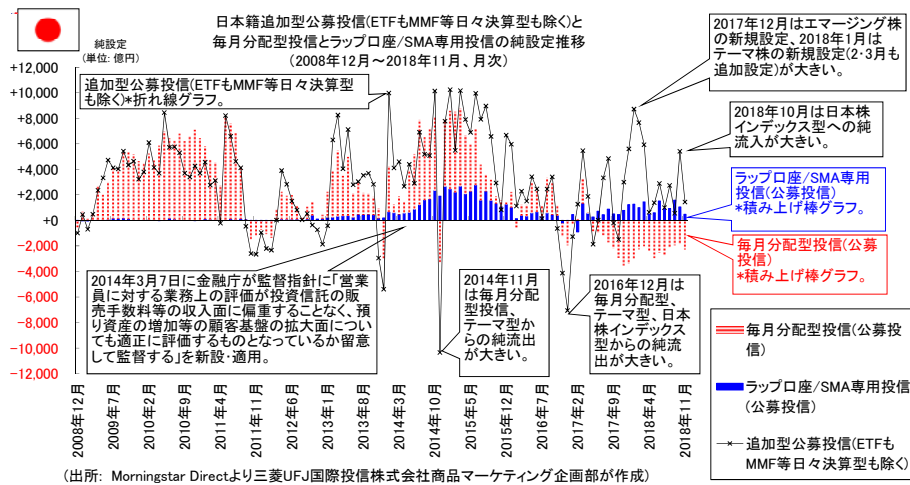
三菱UFJ国際投信株式会社 商品マーケティング企画部 松尾 健治
窪田 真美

※三菱UFJ国際投信がお届けする、日本版ISAに関する情報を発信するコラムです。

日本で「個人の投信、けん引役不在」と報じられる中、ラップ口座/SMA 専用投信が堅調

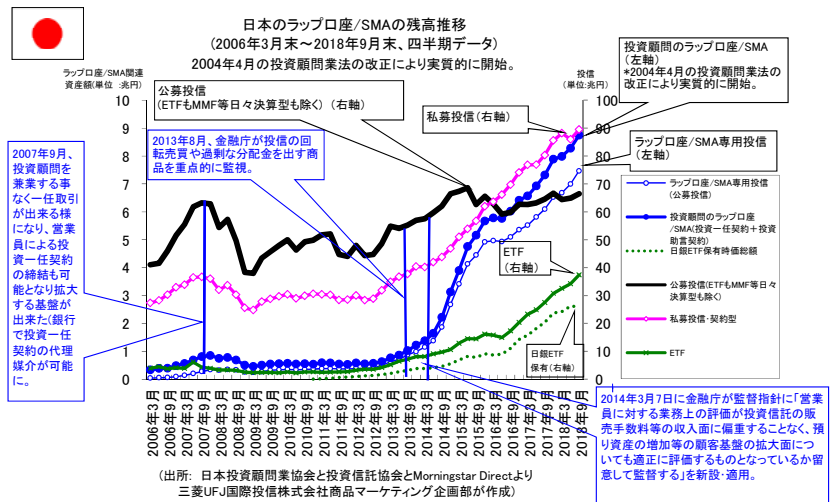
2018年12月11日付日本経済新聞朝刊に「個人の投信、けん引役不在」という見出しで「個人投資家の資産運用の要となる投資信託が低迷している。株式型の運用残高は2018年に5年ぶりに60兆円を下回りそうだ。投信市場を支える規模の巨大な『1兆円ファンド』も姿を消した。従来の毎月分配型に代わる主役が不在で、長期の資産形成につながらない。株式相場は変動の色が濃く、投信市場の停滞が長期化する可能性が高まってきた。」(URLは後述[参考ホームページ]①参照)と出ていたが、その通り、日本で公募投信が全体では低迷している。

その中、ラップ口座/SMA 専用投信が堅調な純流入である。Morningstar Directによると、2018年11月に+476億円の純流入と、2017年3月以来1年9カ月連続純流入(月次ベース)となっている。2018年11月末の純資産は7兆4136億円と、2018年9月末に付けた過去最高の7兆4649億円に次ぐ水準である(月末ベース)。



ラップ口座/SMA 専用投信が堅調な理由は、このラップ口座/SMA 専用投信が85.3%(2018年9月末現在)を占めるラップ口座/SMA 本体の堅調によるものである。

2018年12月5日に日本投資顧問業協会が発表した2018年9月末の投資顧問のラップ口座残高は2018年6月末比+5.7%増の8兆7469億円と2013年6月末以来連続で過去最高を更新している(2018年12月5日付日本投資顧問業協会統計資料～URLは後述[参考ホームページ]②参照)。



米国でフィデューシャリー・デューティー強化・低コスト化の流れの中で進むラップ口座/SMA等のモデル・ポートフォリオ化(モデル・デリバリー)～ここでもバンガード vs フィデリティ～

日本のラップ口座/SMA が範とするのが米国のラップ口座/SMA 等マネージド・アカウント/Managed Accounts だ(2018年9月18日付日本版ISAの道 その237～URLは後述[参考ホームページ]③参照)。拡大し続けており、2018年12月7日に米国セラー・アソシエイツ/Cerulli Associates が発表したデータによると、**米国のマネージド・アカウントの2018年9月末の残高は四半期比+4.5%の6.5兆^{ドル}/739兆円と過去最高を更新している**(2018年12月7日付 Money Management Institute～URLは後述[参考ホームページ]④参照)。この米国のラップ口座/SMA 等マネージド・アカウントの拡大は顧客及びファイナンシャル・アドバイザーのニーズ等からもたらされる進化による所が大きい(2018年11月19日付日本版ISAの道 その246～URLは後述[参考ホームページ]⑤参照)。

米国のラップ口座/SMA 等マネージド・アカウントでは今も大きな進化をしている。注目は、マネージド・アカウントで使われる投信のモデル・ポートフォリオ/Model Portfolio 化である。米投信会社1位のバンガード/Vanguard が参入、今年2018年には米投信会社2位のフィデリティ/Fidelity が参入した。投信のみならず、マネージド・アカウントなど投資顧問でも「バンガード vs フィデリティ」が起きている(2018年9月3日付日本版ISAの道 その235～URLは後述[参考ホームページ]⑥参照)。



米国のバンガード vs フィデリティ vs JPモルガン vs シュワブによる無料競争

2018年8月30日現在

グループ名	バンガード・グループ /Vanguard Group	フィデリティ・インベスメンツ /Fidelity Investments	JPモルガン・チェース /JPMorgan Chase	チャールズ・シュワブ /Charles Schwab	
最近の注目動向	ゼロ・コミッションETFを自社77本からシュワブ等他社を含む業界最多の1800本(ETF市場の9割)近くに増やす事を発表(2018年7月2日)	ミューチュアルファンドの経費率ゼロの「ゼロ・インデックス・ファンド」と既存のミューチュアルファンド21本の大幅値下げ発表(2018年8月1日)	無料の株式・ETFアプリを発表(2018年8月21日)	ゼロ・コミッションETFを254本から265本に増やす事を発表(2018年7月10日)、さらに「迅速に拡大し続ける」と発言(2018年7月20日)	
投信会社	投資顧問 (資金を拠出、投資会社に受託者責任を負う、 アドミニストレーター (監督、規則遵守、SEC向け報告)、 トランスファー・エージェント (投資家口座管理、報告書等の作成・送付)	バンガード・グループ/Vanguard Group 1位(MMFを含む残高)	フィデリティ・マネジメント&リサーチ /Fidelity Management and Research 2位(MMFを含む残高)	JPモルガン・インベストメント・マネジ メント/J.P. Morgan Investment Management	チャールズ・シュワブ・インベスト メント・マネジメント/Charles Schwab Investment Management
	ディストリビューターもしくは プリンシパル・アンダーライター (投資元引受、投資家もしくは販売会社に分売)	バンガード・マーケティング/Vanguard Marketing 1位(MMFを含む残高)	フィデリティ・ディストリビューター /Fidelity Distributors	JPモルガン・ディストリビューター・ サービス/JPMorgan Distribution Services	チャールズ・シュワブ/Charles Schwab
グループ会社	投資顧問(ロボアド等)	バンガード・パーソナル・アドバイザ ー・サービス/Vanguard Personal Advisor Services 1位(ロボアド預り残高)	フィデリティ・パーソナル&ワークプレイス/ Fidelity Personal and Workplace Advisors, ストラテジック・アドバイザーズ/Strategic Advisers	JPモルガン・チェース/JPMorgan Chase (マーケティング名: JPモルガン・アセット・マネジ メント/JPMorgan Asset Management)	チャールズ・シュワブ・インベストメント・アド バイザリー/Charles Schwab Investment Advisory, シュワブ・ウェルス・イン ベストメント・アドバイザー /Schwab Wealth Investment Advisory 2位(ロボアド預り残高)
	ブローカー	バンガード・ブローカレッジ・サービ ス/Vanguard Brokerage Services(バンガード・マーケティングの 部門)	フィデリティ・ブローカレッジ・サービ ス/Fidelity Brokerage Services 1位(ディスクウントブローカー預り残高)	JPモルガン・チェース/JPMorgan Chase (ブランド名: J.P.モルガン証券/J.P. Morgan Securities)	チャールズ・シュワブ/Charles Schwab 2位(ディスクウントブローカー預り)
その他	運営管理機関	バンガード・マーケティング/Vanguard Marketing 3位(401k等預り残高)	フィデリティ・ブローカレッジ・サービ ス/Fidelity Brokerage Services, その子 会社のフィデリティ・イ ンタラクティブ・コンテンツ・サービ ス/Fidelity Interactive Content Services 1位(401k等預り残高)	JPモルガン・インベスト・ホールディ ング/JPMorgan Invest Holdings	チャールズ・シュワブ/Charles Schwab, チャールズ・シュワブ・バンク/Charles Schwab Bank, シュワブ・プリ タイアメント・プラン・サービ ス/Schwab Retirement Plan Services
	管理業務その他	バンガード・フィデューシャリー・トラ スト/Vanguard Fiduciary Trust	ナショナル・フィナンシャル・サービ ス/National Financial Services	JPモルガン・チェース・バン ク/JPMorgan Chase Bank	チャールズ・シュワブ・バン ク/Charles Schwab Bank
	RIAカストディアン RIA/Registered Investment Advisersは投資顧問業者で、 RIAに代わり、顧客管理、注文執行、 ポートフォリオ管理、情報提供、 書類管理(含む納税)、報酬管理等の バックオフィス業務)	バンガード・マーケティング/Vanguard Marketing 2位(預り残高)	フィデリティ・カストディ&クリア リング/Fidelity Custody & Clearing 2位(預り残高)	事業売却 (2009年9月29日にロイヤル・バン ク・オブ・カナダ/Royal Bank of Canadaへ売却発表)	シュワブ・インスティテュ ショナル/Schwab Institutional 1位(預り残高)

(出所:各社ホームページ等より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

従来のラップ口座/SMA等/traditional SMA platforms では、ラップ口座/SMA等のスポンサーとなる証券会社/ブローカーの本部(運用コンサルティング部門等)が投資委員会等を通じてモデル・ポートフォリオを作る。それを使い、ファイナンシャル・アドバイザーは顧客に合ったモデル・ポートフォリオを提供し、顧客のニーズ等に沿う形で個別銘柄等を修正する事もする。こうして選択した銘柄等の売買取引はブローカーがインハウスです。

ただ、ブローカーの業務効率化や低コスト化、フィデューシャリー・デューティー化の流れの中、運用会社へのアウトソースが増えてきた。この場合、運用会社はミューチュアルファンドやETF、CITを提供する(*CIT…Collective Investment Trust/合同運用ファンドの事で日本的に言えば適格私募投信)。つまり、運用会社は選択した銘柄等の売買取引を全てした上で、ブローカーに提供する(*この方法を「SMA デリバリー/SMA delivery」)。

しかしここ数年の大きな進化として急拡大しているのが、アウトソース先の運用会社が選択した銘柄等の売買取引をせず、ラップ口座/SMA等のスポンサーとなる証券会社/ブローカーに保有額と取引/holdings and transactionsだけのモデル・ポートフォリオ/model portfolioを信託報酬の運用会社分であるマネジメント・フィーを差し引いたもの、つまり、マネジメント・フィー控除後の「戦略」だけを提出する方法である(*この方法を「モデル・デリバリー/model delivery」と言う)。選択した銘柄等の売買取引はラップ口座/SMA等のスポンサーである証券会社/ブローカーがインハウスで執行/sponsor's responsibility to execute tradesする(*ブローカーが議決権行使/proxy votingの責任を持つ場合もある)。



モデル・ポートフォリオ化は、フィデューシャリー・デューティー強化・低コスト化の流れの中で進み、SMAを包括するUMAでは特に拡大

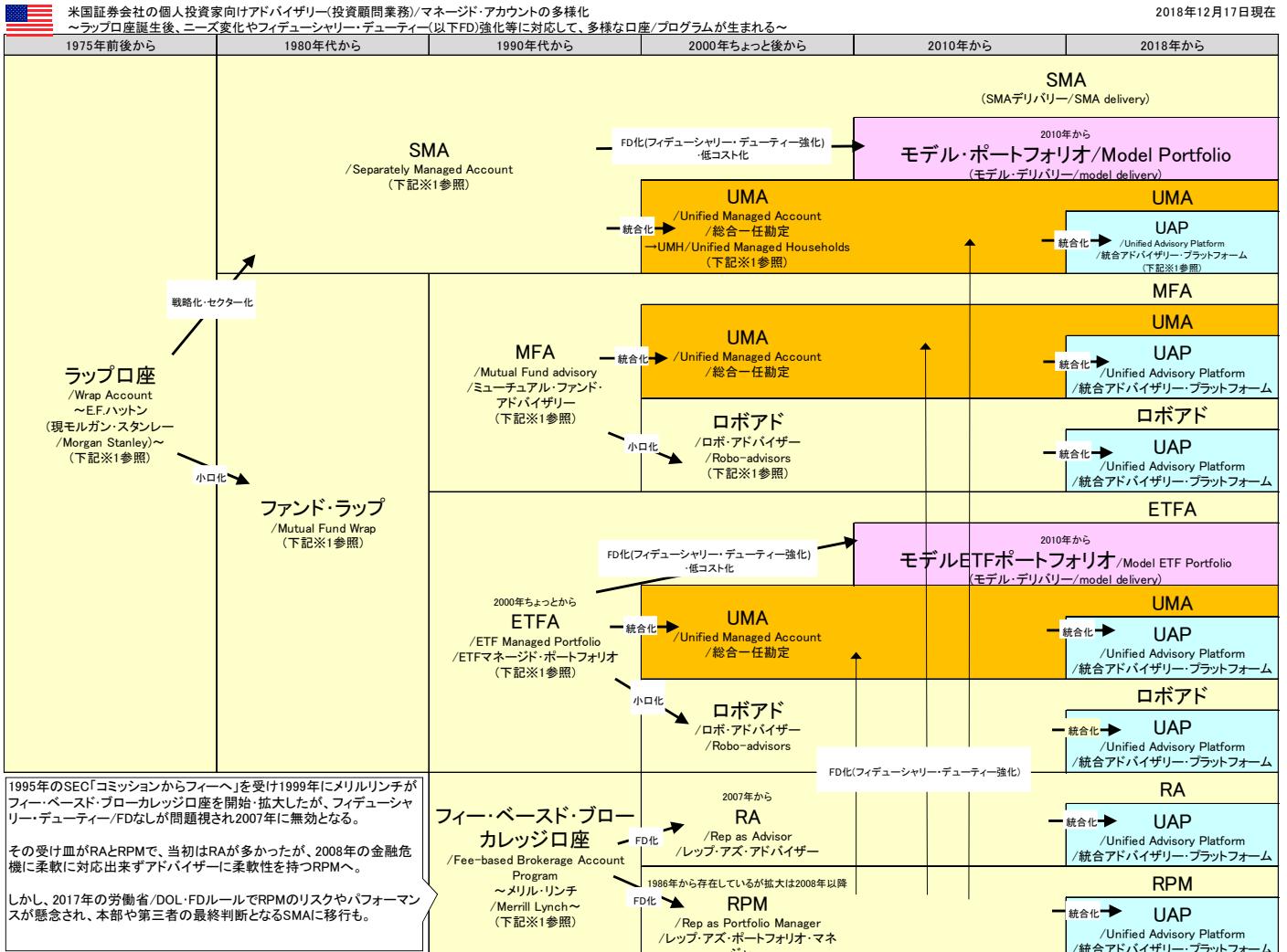
マネージド・アカウントで使われる投信のモデル・ポートフォリオ/Model Portfolio化が進んだ背景としては、戦略の多様化のほか、フィデューシャリー・デューティー強化・低コスト化の流れを受けた事がある。まずSMAにおいて、ここ数年、伝統的な株式や債券の戦略から、市場志向/market-oriented、オルタナティブ、ヘッジファンド戦略等の新しい戦略に多様化した事がある。これら新しい戦略において、投資プロセスが簡素化されるモデル・デリバリー/model deliveryは使い勝手が良いのである。

運用会社(のファンド・マネージャー)にとっても、選択した銘柄等の売買取引を(それが本来の業務である)証券会社/ブローカーにアウトソースする(戻す)意味はある。もちろんリスクもあり、「モデル・デリバリーのリスクは、選択した銘柄等の売買取引をスポンサーである証券会社/ブローカーがインハウスで責任を持って正確に実行出来ない事だ。売買取引でのミス/operational riskや取引最良執行/best execution risk等により運用会社(のファンド・マネージャー)の機動的なモデル・チェンジ/model changeに対応出来ないリスクがある。」(2011年10月19日付WM Today~URLは後述[参考ホームページ]⑦参照)と言われていた。ただこれは米預託信託&清算公社/Depository Trust & Clearing Corporation/DTCCの「Model Management Exchange /MME」の登場等でリスクは緩和されている様である(2011年4月1日付DTCC~URLは後述[参考ホームページ]⑦参照)。

こうして、伝統的SMAプラットフォーム/traditional SMA platformsはモデル・デリバリーに移行、UMA/Unified Managed Account/総合一任勘定では特に進んでいる。セルーリ・アソシエイツ/Cerulli Associatesによると、アドバイザーの81%がモデル・ポートフォリオを利用していると言う(2018年7月12日付ThinkAdvisor~URLは後述[参考ホームページ]⑦参照)。

ラップ口座/SMA等のスポンサーとなる証券会社/ブローカーやそのプラットフォームを利用するファイナンシャル・アドバイザーにもメリットがある。「SMA デリバリー」を「モデル・デリバリー」とする事で、運用会社の徴収するマネジメント・フィーを下げる事が出来、SMA戦略の最小投資単位/Account Minimumを下げる事も出来る。自身の利益を維持しながらアドバイザー・フィーを下げ、競争力をつける事が出来る。

もし同じ運用会社で(さらに同じファンド・マネージャーである場合)、モデル・ポートフォリオと運用が似るミューチュアルファンドやETFは、今後、ファイナンシャル・アドバイザー及び証券会社/ブローカーによって、モデル・ポートフォリオへの移管が行われる可能性が高い。こうした傾向はマネージド・アカウントで投資されるミューチュアルファンドやETFのさらなる低コスト化にもつながる。



モデル・ポートフォリオ化はフィデューシヤリー・デューティー強化も受けている(2018年4月13日付 InvestmentNews～URLは後述[参考ホームページ]⑧参照)。2017年6月9日から米労働省/DOLフィデューシヤリー・デューティー・ルール(以下、DOLルール)の基本条項が実施された事などである。

ラップ口座/SMA等マネージド・アカウントではファイナンシャル・アドバイザーのパフォーマンスがベンチマークに及ばない事も少なくないが、こうしたアンダーパフォーマンスでDOLルールに抵触し、場合によって顧客の最善の利益でない事となり集団訴訟される場合もあるから(こうしたDOLルールの懸念はかなり緩和されているが…、2018年10月1日付日本版ISAの道 その239及び2018年10月22日付日本版ISAの道 その242～参考ホームページ]⑨参照)。

ここで、DOL ルール等のフィデューシヤリー・デューティー強化に対応するべく、ポートフォリオのコアとして、第三者ストラテジスト/third party strategist を使うケースが増えている。ラップ口座/SMA 等マネージド・アカウントで第三者の運用会社モデル・ポートフォリオ化が増えているのだ。トランプ共和党政権下で、フィデューシヤリー・デューティー強化は緩和されそうではあるが、モデル・ポートフォリオ化は米国におけるアドバイザー・フィー低下の流れに沿っている為、やはり拡大が続きそうである(2018年10月29日付日本版ISAの道 その243及び2018年11月26日付日本版ISAの道 その247～後述[参考ホームページ]⑩参照)。

SMAにおけるモデル・ポートフォリオ化は、SMAを包括しているUMA/Unified Managed Account/総合一任勘定では特に拡大している。「モデル・オンリー時代の幕開けとなったUMAでSMAのマネージャーは、有価証券のリストとウェイトから出来た投資戦略を証券会社に提供する。UMAを提供する証券会社はその戦略を自分のトレーディング・デスクで実行する。」(2018年11月19日付日本版ISAの道 その246～参考ホームページ]⑤参照)。

バンガードのモデル・ポートフォリオ～ミューチュアルファンドよりかなり低い経費率～

バンガードのモデル・ポートフォリオは「Vanguard strategic model portfolios」シリーズである。グローバルな株式/equitiesと債券/fixed incomeが4つ、計6つある。以下の通り。

- (1)CORE/FTSE・CRSP 等(経費率 0.07%)
 - (2)S&P(経費率 0.09%)
 - (3)CRSP(経費率 0.09%)
 - (4)RUSSEL(経費率 0.11%)
 - (*以上4つにはミューチュアルファンド版もある)
 - (5)INCOME/高配当利回り株と米投資適格債(経費率 0.08%～0.15%)
 - (6)TAX EFFICIENT/米投資適格地方債とグローバル株(経費率 0.07%～0.09%)
- (出所:「Vanguard strategic model portfolios」～URLは後述[参考ホームページ]⑪参照)



SMA 戦略などモデル・ポートフォリオもカバーしている Morningstar Direct によると、バンガードのミューチュアルファンドでアセットアロケーション型の経費率は平均 0.13%で、Strategic Investment Group が運用する「Vanguard Global Asset Allocation」(MSCI ACWI)は 0.56%、Wellington Management が運用する「Vanguard Global Wellington Investor」は 0.46%なので、低コストで有名なバンガードでも、モデル・ポートフォリオはかなり低くなる。

フィデリティのモデル・ポートフォリオ～フィデリティのプラットフォーム以外のアドバイザーも追加的なアドバイザー・フィー無しで提供～

フィデリティはモデル・ポートフォリオでは後発で、「フィデリティ・モデル・ポートフォリオ/Fidelity Model Portfolios」を2018年7月12日に発表したばかりである。

5つのアセットミックスを持つ「フィデリティ・ターゲット・アロケーション・モデル・ポートフォリオ/Fidelity Target Allocation Model Portfolios」と言う名で、「保守的/conservative」の「20%株式/stocksと80%債券/bonds」から「積極的/aggressive」の「85%株式/stocksと15%債券/bonds」までの5種類のアセットミックスである(*この間に「40%株式と60%債券」、「60%株式と40%債券」、「70%株式と30%債券」がある)。

後発であるからと思われるが、フィデリティは同社プラットフォーム以外のアドバイザーも追加的なアドバイザー・フィー無しで提供すると言う。フィデリティは2018年8月1日、ノーロードで経費率ゼロ/zero-expense・インデックス・ファンド「フィデリティ・ゼロ・ファンド/Fidelity ZEROSM Funds」2本(Fidelity Zero Total Market Index Fund/FZROX, Fidelity Zero International Index Fund/FZILX)を発表したが(2018年9月3日付日本版ISAの道 その235～URLは後述[参考ホームページ]⑥参照)、フリー/無料戦略が多い様である。



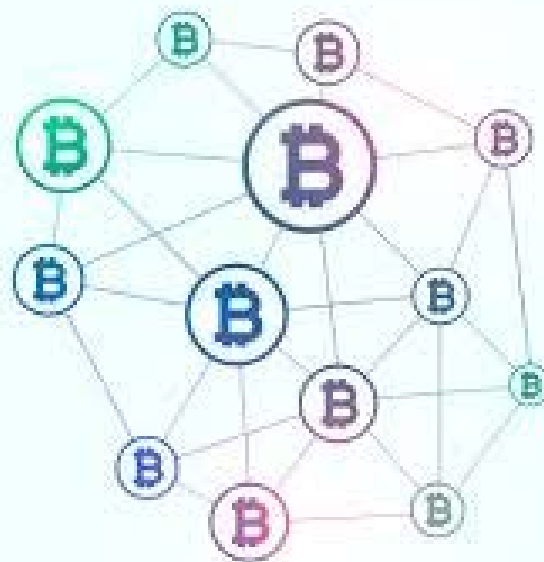
フィデリティはさらに2018年11月12日に「フィデリティ・モデル・ポートフォリオ/Fidelity Model Portfolios」として「フィデリティ・ターゲット・アロケーション・インデックス・フォーカスト・モデル・ポートフォリオ/Fidelity Target Allocation Index-Focused Model Portfolios」を発表した。その経費率は0.015%と平均0.03%と言うモデル平均で最低水準だ(2018年11月12日付 Business Wire～URLは後述[参考ホームページ]⑫参照)。

LPLのモデル・ポートフォリオ～ブロックチェーンをテーマにしたSMA戦略を無料提供～

先に、「SMAにおいて、ここ数年、伝統的な株式や債券の戦略から、市場志向/market-oriented、オルタナティブ、ヘッジファンド戦略等の新しい戦略に多様化した事がある。これら新しい戦略において、投資プロセスが簡素化されるモデル・デリバリー/model deliveryは使い勝手が良いのである。」と書いたが、IBD/独立ブローカー・ディーラー最大のLPLファイナンシャル/LPL Financialはかなりの市場志向/market-orientedである。

LPLファイナンシャルは2018年4月、SMAプラットフォーム「Manager Select」(約650のSMA戦略)の一部をモデル・デリバリーにする事でフィーを引き下げたが、2018年6月、そこに「LPL Research Blockchain Innovators portfolio」と言うブロックチェーンをテーマにした戦略をモデル・デリバリーとしたのだ。

最小投資単位/Account MinimumはSMAデリバリー10万ドルに対し5万ドルと半額となり、マネジメント・フィーは年0.05%と通常株式型SMAデリバリーの年0.40～0.50%よりも低い。その上、「LPL Research Blockchain Innovators portfolio」は当分の間、マネジメント・フィーは徴収しないと言う(2018年4月12日付 Citywire及び2018年6月15日付 Citywire～URLは後述[参考ホームページ]⑬参照)。



以上だが、米国でフィデューシャリー・デューティー強化・低コスト化の流れの中で進むラップ口座/SMA等のモデル・ポートフォリオ化の今と今後をしっかりウォッチし、日本のラップ口座/SMA等の参考にもしたいものである。

以上

[参考ホームページ]

①2018年12月11日付日本経済新聞朝刊「個人の投信、けん引役不在 『1兆円ファンド』姿消す 株式型残高、5年ぶり60兆円割れも」…「<https://www.nikkei.com/article/DGKKZ038765420Q8A211C1EE9000/>」。

②2018年12月5日付日本投資顧問業協会統計資料…「<http://www.jiaa.or.jp/toukei/index.html>」。

③2018年9月18日付日本版ISAの道 その237「日本のラップ口座/SMAが8兆円と大幅増! 米国のラップ口座/SMAを含むマネージドアカウントは655兆円、UMAが規模も大きく伸びも高く101兆円、5年で4.4倍(フィーは年1.5~2.5%!!)…」…「https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_180918_1.pdf」。

④2018年12月7日付 Money Management Institute「MMI-Cerulli Advisory Solutions Quarterly」…「<https://www.mminst.org/mmi-cerulli-advisory-solutions-quarterly>」。

⑤2018年11月19日付日本版ISAの道 その246「ラップ口座はSMA、MFA、ETF、RA、RPMと言う多様化後、UMAに統合され、さらにUAPへ統合される!?～進化し続ける米国の証券会社のアドバイザー・ビジネス最新動向～」…「https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_181119.pdf」。

⑥2018年9月3日付日本版ISAの道 その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!!～「フリー<無料>からお金を生み出す新戦略」投信版のホワイトペーパー～」…「https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_180903.pdf」。

⑦(2011年10月19日付 WM Today「Model Delivery is Risky Business, According to Manager Survey」…「<https://wmtoday.wordpress.com/2011/10/19/model-delivery-is-risky-business-according-to-manager-survey/>」、2011年4月1日付米預託信託&清算公社/Depository Trust & Clearing Corporation/DTCC…「<http://www.dtcc.com/news/2011/april/01/dtcc-introduces-next-generation-solution-for-managed-accounts>」、2018年7月12日付 ThinkAdvisor「Fidelity Launches Model Portfolios for Advisors」…「<https://www.thinkadvisor.com/2018/07/12/fidelity-launches-model-portfolios-for-advisors/>」)。

⑧2018年4月13日付 InvestmentNews「DOL fiduciary rule helped birth new model portfolio breeds」…「Fidelity Launches Model Portfolios for Advisors」…「<https://www.investmentnews.com/article/20180413/FREE/180419943/dol-fiduciary-rule-helped-birth-new-model-portfolio-breeds>」。

⑨2018年10月1日付日本版ISAの道 その239「米国でSECルール vs DOLルール戦争激化! NJ州フィデューシャリー・ルール登場!! ラップ口座やSMAなどマネージドアカウントも他人事ではない」…「https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_181001.pdf」、2018年10月22日付日本版ISAの道 その242「米国で民主党がフィデューシャリーの青い波を起こす! ニュージャージー州統一フィデューシャリー基準案公表!! 共和党はSECにKPIでSECルールを最優先させ、DOLに新しいDOLルールを策定させる!!!」…「https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_181022.pdf」。

⑩2018年10月29日付日本版ISAの道 その243「米国でアドバイザー・フィーが値下げへ! 残高手数料カリテイナー・フィーか? 顧客の話を聞きリレーション向上!!～ニューパラダイム・マネジャーの道～」…

「 https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_181029.pdf 」、2018年11月26日付日本版ISAの道 その247「アドバイザーの価値の『見える化』～米国で今、ラップ口座/SMAを含む投資顧問業務をしているアドバイザーの最もホットなテーマ～」…
「 https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_181126.pdf 」。

⑩「Vanguard strategic model portfolios」…「 <https://advisors.vanguard.com/web/c1/vanguard-models/> 」。

⑪2018年11月12日付 Business Wire「Fidelity Continues to Deliver Industry-Leading Value with Launch of Some of the Lowest Cost Model Portfolios」…「 <https://www.businesswire.com/news/home/2018112005376/en/Fidelity%C2%AE-Continues-Deliver-Industry-Leading-Launch-Lowest-Cost> 、 <https://institutional.fidelity.com/app/item/RD.9883271/model-portfolios.html> 」。

⑫2018年4月12日付 Citywire「LPL adds SMA strategies, cuts costs with model move」…
「 <https://citywireusa.com/professional-buyer/news/lpl-adds-sma-strategies-cuts-costs-with-model-move/a1109322> 」、2018年6月15日付 Citywire「LPL launches blockchain strategy on SMA platform」…「 <https://citywireusa.com/professional-buyer/news/lpl-launches-blockchain-strategy-on-sma-platform/a1129712> 」。

三菱UFJ国際投信【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/market/report/investigate.html> 」。

本資料に関してご留意頂きたい事項

- 当資料は日本版ISA(少額投資非課税制度、愛称「NISA/ニーサ」)に関する考え方や情報提供を目的として、三菱UFJ国際投信が作成したものです。当資料は投資勧誘を目的とするものではありません。
- 当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。
- 当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。
- 当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。
- 当資料に示す意見等は、特に断りのない限り当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。
- 投資信託をご購入の場合は、販売会社よりお渡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。
- クローズド期間のある投資信託は、クローズド期間中は換金の請求を受け付けることができませんのでご注意ください。
- 投資信託は、ご購入時・保有時・ご換金時に手数料等の費用をご負担いただく場合があります。