

当社フィデューシャリー宣言についての考え方と取り組み状況に関するご報告

この報告は、当社が2015年8月26日に宣言・公表し、2019年1月30日付けで改定した「フィデューシャリー宣言」の各内容に関し、その考え方と2019年度(2019年4月～2020年3月)の取り組み状況について項目毎に付記する形でまとめたものです。

セゾン投信は2015年8月にいち早くフィデューシャリー宣言を公表し、更には2017年にその具体的行動指針としてKPIも業界に先駆け設定いたしました。

「顧客本位の業務運営」として我が国の金融業界にも浸透して来たフィデューシャリー・デューティ(以下、「FD」といいます。)の概念ですが、すべての金融事業者に共通して求められるコードとしての「顧客本位の業務運営に関する7原則」とは別に、各社がFDに対する各々の理解に立脚して、独自に具体的行動目標として掲げるべきが当該KPIです。

セゾン投信のフィデューシャリー宣言は、当社からお客さま及び社会に対する「顧客本位の業務運営」の行動コミットメントであり、即ちコミットメントへの真摯なるアプローチこそが当社役職員全員の行動規範の実行になります。そしてKPIにある具体的目標数値は、セゾン投信が目指す「真の顧客本位」の姿を明示的に見据えた指標ですが、目標と結果数値の差は、当社の努力状況の推移に加え、時点での外部環境等にも左右されるものであることをご承知いただいた上で、今般は2019年度の取り組み状況をご報告申し上げます。

セゾン投信は「顧客本位の業務運営」を高いレベルで実践することに、金融業界における競争上の優位性を見出しており、真の顧客本位とは何かを常に探求し続け、我が国資産運用業界におけるベストプラクティスを体現する組織を目指し、「お客さま全部主義」の理念をメンバー全員で徹底推進してまいります。今般の報告からセゾン投信の個性と価値をご理解いただきますと共に、引き続き「セゾン号」での長期投資の旅を末永く御一緒くださいますよう、合せてどうぞ宜しくお願いいたします。

セゾン投信株式会社 代表取締役会長CEO 中野晴啓



当社フィデューシャリー宣言の各項目に対するKPIを含む取り組み状況、成果等は後述のとおり

項目	ページ
1. お客さまの最善の利益の追求	2
2. 利益相反行為の回避	4
3. 報酬等の合理性	5
4. 重要な情報のわかりやすい提供	6
5. お客さまにふさわしいサービスの提供	7
6. 遵守態勢	8
その他項目	10

1. お客様の最善の利益の追求

当社の宣言

- (1) 当社は、生活者の経済的自立のお手伝いをするのが社会的使命と考え、そのために必要な企業文化を構築し、保持いたします。
- (2) 当社は、生活者の経済的自立の実現のためには、長期投資の理念に立脚した資産形成が必要不可欠との考えから、その業務を行ってまいります。
- (3) 販売においては、長期・積立投資を推奨し、短期的投資や乗換投資を推奨することはありません。
- (4) 販売手数料はお客様の投資効率を悪化させるとの考えから、徴収いたしません。

▶ KPI 実績

■ 経営陣及びアドバイザーからの社員向け講話回数

- ・顧客本位の業務運営の重要性、当社の経営施策等について全体会議（原則毎月開催、全役員参加）で実施しております。

宣言内容に対する当社の考え方

当社は、生活者の資産形成をお手伝いするための、明確な行動指針を設けております。

また、当社ではお客様の投資収益の獲得状況を示す指標として、インベスターリターン(※1)を重視しております。

2017年度	2018年度	2019年度
10回	10回	11回

■ インベスターリターンと基準価額騰落率の差

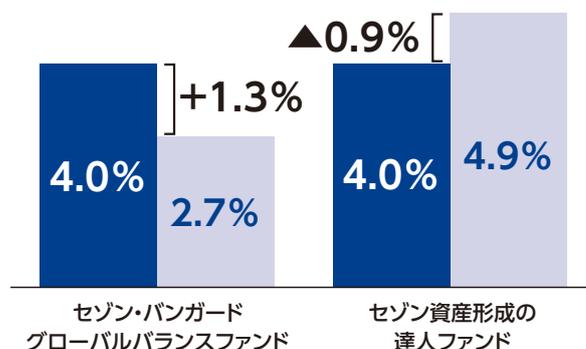
コツコツ投資の成果

「基準価額騰落率」は投資家が一定期間そのファンドを保有し続けたと仮定した場合の収益率です。しかし投資家が実際に得た収益は売買のタイミングによって異なります。

一方「インベスターリターン」は実際の投資行動の結果、投資家が得た平均的な収益率です。

ファンドを購入するにあたり「高値掴み」「安値売り」をした人が多ければ、インベスターリターンは低下します。反対に安値の時もコツコツと投資を継続した人が多ければインベスターリターンは向上します。

セゾン・バンガード・グローバルバランスファンドに比べて値動きが大きいセゾン資産形成の達人ファンドは、基準価額が大きく下落したことを受けて、2020年3月末時点のインベスターリターンが基準価額騰落率を下回りましたが、多くの皆さまに投資を継続していただいておりますので、再びインベスターリターンが基準価額騰落率を上回ることが期待されます。



■ インベスターリターン ■ 基準価額騰落率

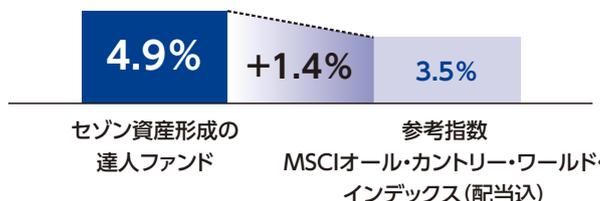
- (※1) インベスターリターン: 日々のファンドへの純資金流入額と、期首及び期末のファンドの純資産額から求めた内部収益率を年率換算したもの。
- 基準価額騰落率: ファンドの基準価額の変化率を年率換算したもの。
 - ・小数点第2位を四捨五入しております。
 - ・設定開始から2020年3月末まで年245営業日として年率換算
 - ・直販、公販を含む

■ 「セゾン資産形成の達人ファンド」の対参考指数累計超過収益率(年率・複利)

資産運用で大切な「長期的な視点」

セゾン資産形成の達人ファンドの参考指数における累計超過収益率が+1.4%となりました。

投資対象の本質的価値を重視して投資を行うことが長期的な資産形成に資するとの認識のもと、投資先ファンドを通じて安全性や長期的な収益力を基準とした銘柄選別を行った結果、参考指数を上回る結果となりました。



- ・設定開始から2020年3月末まで年245営業日として年率換算
- ・「MSCI オール・カントリー・ワールド・インデックス」とは先進国23カ国と新興国26カ国の計49カ国で構成されており、世界の株式市場の値動きを表す指数です。MSCI Indexに関する著作権、知的財産権その他の一切の権利はMSCIに帰属します。また、MSCIは指数の内容を変更する権利及び公表を停止する権利を有しています。

■ 長期投資の重要性に関わるお客様向けメッセージの発信回数

毎月2回ニュースレター、メールマガジンを通じて発信しております。

1. お客様の最善の利益の追求

■平均保有期間

資産形成で大切な「長期投資」

当社ファンドの平均保有期間は、当社目標値である20年には及ばなかったものの、業界平均と比べ約3倍の期間となっています。

平均保有期間8.95年とは、言い換えれば、純資産残高の約11.2%が1年間で解約されたことを示します。

じっくり長期で投資を継続していただけるよう、お客さまに寄り添った啓蒙活動により一層力をいれてまいります。



- ・平均保有期間:各期の平均残高を年間解約額で除したものの。
- ・当社数値:直販と公販の合計値を使用
- ・業界平均:投資信託協会が発表している「株式投信(除ETF)」の値を使用

■定期積立プラン利用率(新規顧客・全顧客)

新規では約8割、全体では約6割のお客さまに定期積立プランをご利用いただいております。

	2017年度	2018年度	2019年度	当社目標値
新規顧客	90.1%	88.8%	85.2%	90%
全顧客	66.0%	64.1%	62.7%	75%

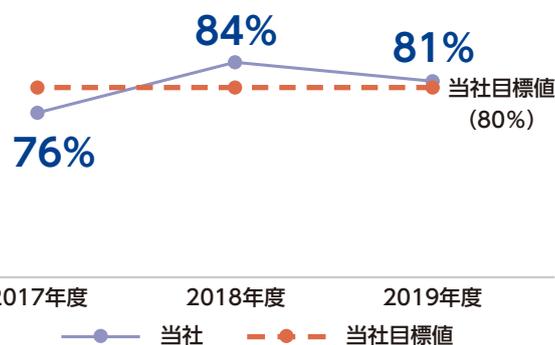
- ・直販口座を計測
- ・新規顧客:各年度に口座開設した方

■販売額に占める「定期積立プラン経由販売額」の割合

資産形成で大切な「積立投資」

販売額に占める「定期積立プラン経由販売額」の割合は、昨年比▲3ポイントの81%となりましたが、当社目標値(80%)を達成することができました。

つみたてNISAを、当社投資哲学が「カタチ」になった制度と考え推進したことに加え、相場下落時も動揺せず平均取得単価を下げる好機会と捉えて積立投資を継続することを訴え続けた結果であると考えます。



- ・直販口座を計測

■販売手数料を徴収しているファンドの割合

ファンド設定以来、継続してありません。

▶評価・解説

インベスターリターンの上昇のためには、長期資産形成に適したファンドを提供することはもちろんのこと、お客さまに長期的な視点で投資を継続して頂くよう、サポートしていくことが重要と考えております。セゾン・バンガード・グローバルバランスファンドのインベスターリターンが引き続き基準価額騰落率を上回った一方で、セゾン資産形成の達人ファンドのインベスターリターンが基準価額騰落率を下回りましたが、基準価額が下落する局面でも投資を継続していただくことによりインベスターリターンが基準価額騰落率を上回るようサポートを続けてまいります。また、セゾン資産形成の達人ファンドのこれまでの超過収益率は、十分な実績と考えております。

また、当社の両ファンドの平均保有期間は当社目標値(つみたてNISAの非課税期間である20年)には届かないものの、業界平均を大きく上回っております。一方、定期積立プランの利用率は、新規顧客・全顧客共に目標値を下回っている状況ですが、販売額に占める「定期積立プラン経由販売額」の割合は目標値を達成することができました。長期・積立・国際分散投資のより一層の浸透に向けて更なる取り組みを進めてまいります。

2. 利益相反行為の回避

当社の宣言

- (1) 当社は、株主などの当社と利害のある関係者等との資産運用業務に関連する取引等を一切行いません。
- (2) 当社は、当社ファンドの投資対象を選定するにあたり、当該有価証券の発行者と特別な関係を持ちません。
- (3) 当社は、当社ファンドの募集・販売は直接販売を旨といたしますが、他社に委託する場合には、当社ファンドの販売に関して、この宣言に同意することを条件といたします。また、当社は、販売を委託する会社と特別な関係を持ちません。
- (4) 当社は、当社ファンドの募集・販売を行う販売会社等との間で他の取引を行う場合には、お客さまの利益に合致するものであることを前提といたします。

宣言内容に対する当社の考え方

お客さまの利益と反するあるいは反するおそれのある行為を行わないことは、「お客さまのためのみ」その業務運営を行う会社として当然のことと考えております。

そのため、当社は利害関係者等との資産運用関連の取引を一切行わないこと、組入れファンドの発行者や販売会社との間で特別な関係を持たないことを宣言いたしました。

また、販売会社等と何らかの取引関係を有する場合（たとえば、顧客向けセミナーの共同開催など）であってもお客さまの利益に合致したものであることを前提としております。

▶ KPI 実績

■ 利害関係者等との資産運用業務に関連する取引の数

ありません。
(※利害関係者等:当社株主ならびに株主の親会社および子会社等を指します)

■ 検証期間中に新規採用されたファンドの発行者との状況

現在までに採用されたファンドの発行者との特別な関係はありません。
(※特別な関係とは、資本関係、役員のパ遣、組入れファンドの受発注以外の取引関係等を指します)

■ 運用担当者と有価証券発行者(対象となり得る会社を含む)との接待贈答の件数

ありません。

■ 販売会社による当社フィデューシャリー宣言への同意率

全ての販売会社から同意・了解をいただいております。

■ 販売会社との関係

現在までに販売委託契約を締結している販売会社との特別な関係はありません。
(※特別な関係とは、資本関係や役員のパ遣等があることにより、他の販売会社と異なる報酬体系で業務を行うことを指します)

■ セミナー等「他の取引」の件数のうち、お客さまの利益に合致していない取引の件数

ありません。

▶ 評価・解説

利害関係者等との資産運用業務に関連する取引や組入れファンドの発行者、販売会社との特別な関係はありませんでした。また、当社ファンドの募集・販売を委託する販売会社各社には、当社のフィデューシャリー宣言への同意・了解をいただいております。

3. 報酬等の合理性

当社の宣言

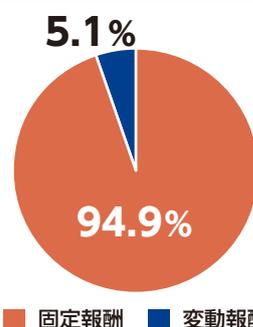
- (1) 当社は、お客さまの最善の利益を実現するためにのみ業務を行い、そのために合理的に必要な報酬等を受け取ります。
- (2) 当社は、お客さまに提供するサービスに応じた合理的な報酬率をもって、信託報酬等の費用を定めます。同一内容のサービスを提供するお客さまに対して、報酬の請求に関し、異なる取り扱いをいたしません。
- (3) 既存ファンドの信託報酬等についても、適宜その適正性につき、当社の「事業継続性」と「お客さまのコスト低減」とのバランスを図りながら検討を行い、不断の経営努力によりその低減に努めます。
- (4) 当社が他社にファンドの販売を委託する場合の販売会社に対する信託報酬率は、当社が当社の直接販売においてあらかじめ定める信託報酬配分率を、すべての販売会社に対して適用いたします。また、販売手数料を徴収することは認めません。

▶ KPI 実績

■ 役職員の固定報酬と変動報酬の比率

- ・ 固定報酬：当年度の会社の業績とは直接連動しない役員報酬、従業員の給与および賞与
- ・ 変動報酬：当年度の会社の業績に直接連動して支給される役員報酬、従業員の賞与

役職員の報酬体系については、変動報酬の比率が過大でないように定めております。



■ 当社で直接購入する場合の信託報酬と、当社が委託する販売会社を通じて購入する場合の信託報酬の差異

差異はありません。

■ 信託報酬等の引き下げ実績

コスト低減の追求

過去3年のうち、2回信託報酬等の引き下げを実施いたしました。

2018年度は両ファンド共に、同じ運用方針でより低いコストのファンドへの投資を行ったことにより、また2019年度はセゾン・バンガード・グローバルバランスファンドのアイルランド籍ファンドの運用管理費用が引き下げられたことにより、お客さまが実質的に負担する運用管理費用の低減が図られました。

なお、セゾン資産形成の達人ファンドについて、2019年度に信託報酬率の上昇がみられましたが、2019年10月に実施された消費税率引上げの影響によるものです。

受益者の方にご負担いただく実質的な信託報酬率(実績※)

セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド

2018年3月末	0.6852%(税込)
2019年3月末	0.5953%(税込)
2020年3月末	0.5656%(税込)

セゾン資産形成の達人ファンド

2018年3月末	1.4982%(税込)
2019年3月末	1.4292%(税込)
2020年3月末	1.4448%(税込)

※ 月末時点の投資比率を基に算出した実質的な信託報酬率

■ 同じ信託報酬配分率が適用されているファンドと販売会社の率

全てにおいて同じ信託報酬配分率が適用されております。

■ 販売手数料を徴収していないファンドと販売会社の率

全ての販売会社について販売手数料は徴収しておりません。

▶ 評価・解説

当社が受け取る信託報酬については、2017年3月に両ファンドの引き下げを行い、現状のコスト水準は、合理的なものであると認識しておりますが、フィデューシャリー委員会において信託報酬水準の見直しに関する検討を継続的に行っております。さらに、組入れファンドのコストの低減も間接的にお客さまのコスト低減につながると考え、その実現に向けて努力を続け、2018年度、2019年度、それぞれ実施することができました。すべての販売チャンネルが提供するサービスレベルは同等と判断しているため、そのコストは宣言通り、すべて同一となっております。

4. 重要な情報のわかりやすい提供

当社の宣言

- (1) 当社ファンドのお客さまのご負担いただく費用、リスク・リターン特性などの基本的なしくみや特徴および運用状況等については、目論見書や運用報告書等の法定開示書類のみならず、当社ウェブサイト・動画・運用報告会などで、お客さまにわかりやすくお伝えいたします。
- (2) コールセンターを設置することで、お客さまのご不明な点に直接お答えできる態勢を整えます。

宣言内容に対する当社の考え方

お客さまに納得して長期投資を行っていただくためには、十分な情報提供が欠かせないと考えております。

そのためには、投資判断に必要な情報をわかりやすく提供するだけでなく、その提供の場もお客さまがアクセスしやすい場所において行うことが肝要と考えております。

また、お客さまと直接触れ合う場としてのコールセンターを重視し、その充実を図っております。

▶ KPI 実績

■ 当社ウェブサイトにおける商品説明に関する動画コンテンツ数

以下のコンテンツを動画にて提供しております。

- ・ 2ファンドの商品概要
- ・ 月次運用レポート
- ・ 運用報告会
- ・ 口座開設手続き及び口座開設に必要な書類についての解説

2019年度

8

■ お客さま窓口(コールセンター)の応答率

応答率とはコールセンターにかかってきた電話に対し、オペレーターが対応できた割合をいい、電話のつながりやすさを表す数値となります。

2019年度

99.2%

▶ 評価・解説

商品説明動画に関しては、セゾン・バンガード・グローバルバランスファンドの組入れファンドの信託報酬料率の引き下げに伴い、内容の見直し・改善を行いました。また、お問い合わせが多い口座開設申込書の書き方や必要書類に関する解説を動画にまとめ掲載いたしました。セミナーや運用報告会の開催数については、期末にかけ新型コロナウイルスの影響を受け、中止となりましたが、動画での配信やWEBセミナーに切り替えた結果、視聴回数は通常月の約3倍となりました。さらに、SNS等を活用した取り組みにより、ホームページの閲覧増加や各ファンドの商品性の理解向上に努めました。

ウェブサイト及びコールセンターは、情報提供の場としてお客さまに活用していただいているものと認識し、応答率も高い水準となっております。また2018年度よりメールによるお問い合わせサービスも開始し、お客さまのご不明点にお答えできる態勢を強化いたしました。これからもサービスの向上に努め、一層の充実を図ります。

5. お客さまにふさわしいサービスの提供

当社の宣言

- (1) 当社では、お客さまの長期・積立投資にふさわしい商品・サービスのみを提供いたします。
- (2) お客さまが長期資産形成を円滑に行えるように、投資教育に力を注ぎます。

宣言内容に対する当社の考え方

お客さまの資産形成において、長期・積立・国際分散投資の考えは必要不可欠と考えており、その理念にふさわしいサービスの提供を行います。
具体的には、当社理念にふさわしいファンドのみを提供しつづけると共に、できるだけ多くのお客さまへの当社理念の浸透を図ってまいります。

▶ KPI 実績

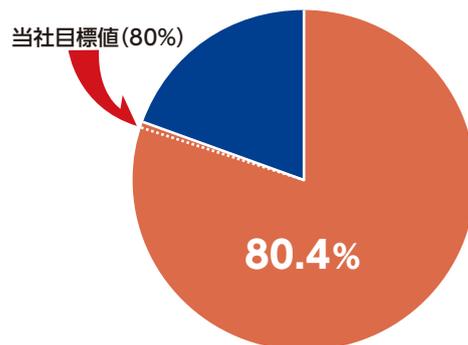
■ 長期・積立投資の観点で、セゾン投信をおすすめしたいと思う顧客の割合

エンゲージメント(愛着心)の広がり

アンケート回答者の80.4%以上が「とてもおすすめしたい〜どちらかというとなすすめたい」という結果となりました。

また、下記の項目「口座開設動機のうち「家族・知人からの紹介」の割合」が33.0%を占める結果となりました。

当社の持続的な成長は、お客さまが親しい知人の方などに勧めたくなる商品・サービスあつてのことです。引き続きお客さま満足度の向上に努めていきたいと考えております。



- ・ 調査対象: 当社のお客さま (2020年2月現在メール配信可能なお客さま)
- ・ 調査方法: インターネットによるアンケート方式11段階評価 (10:とてもおすすめしたい⇔0:全くおすすめたくない)のうち、10:とてもおすすめしたい〜6:どちらかというとなすすめたいの合計

■ 総合取引申込書に記載された口座開設動機のうち、「家族・知人からの紹介」の割合

新規のお客さまのうち、約3割の方が「家族・知人からの紹介」がきっかけで口座開設されており、その割合も増加傾向です。

2017年度	2018年度	2019年度
23.6%	28.6%	33.0%

■ 当社提供商品に占める資産形成に資するファンド (つみたてNISA採用商品)の割合

両ファンドともつみたてNISA採用商品です。

■ 長期投資や資産形成をテーマとしたセミナー開催回数

- ・ 2019年度に実施した主なセミナータイトル
 - ・ 誰でも簡単! つみたてではじめる資産運用
 - ・ 人生100年時代の資産活用入門
 - ・ 今日から始める積立投資
 - ・ 資産形成を成功させる、投資行動を考えよう! (オンラインセミナー)
 - ・ バンガードの投資哲学を学ぼう!! (オンラインセミナー)
- ・ その他、共催・他社主催セミナーを含む



▶ 評価・解説

セミナー、WEBサイト、メディア、動画等の様々な媒体を通じて積極的に情報発信を行い、投資行動の啓蒙に努めました。リアルでのセミナー開催に加え、オンラインセミナーや動画を活用することにより、より多くのお客さまに広く情報提供することを目指しています。また、今後は新たなサービスに関するテーマなども取り入れていく考えです。

長期投資や資産形成をテーマとしたセミナー開催回数については、昨年実績を大きく超過し、394回となりました。セゾン投信をおすすめしたいか?というアンケートに対しては80.4%と当社目標(80%)を達成いたしました。また、口座開設動機を見ると、「家族・知人からの紹介」がきっかけというお客さまの割合は増加傾向にあります。

6. 遵守態勢

当社の宣言

- (1)当社が「お客さまのためにのみ」資産運用を行う会社であることを、役職員全員がゆるぎない価値観として共有いたします。
- (2)「お客さまのためにのみ」業務を行う者として必要な専門性と倫理観を持った人材を育成し、そうした観点からの適切な人事評価を行います。
- (3)当社は、この宣言を遵守するためにフィデューシャリー委員会を設置し、遵守状況等について確認するとともに、より良い施策の検討を行います。
- (4)当社は、この宣言が遵守されているかどうかを監視する独立した内部監査部門を強化し違反行為の未然防止に努めます。
- (5)取締役会は、この宣言の遵守状況につき、内部監査部門から定期的に報告を受け、遵守状況を監視・監督いたします。

宣言内容に対する当社の考え方

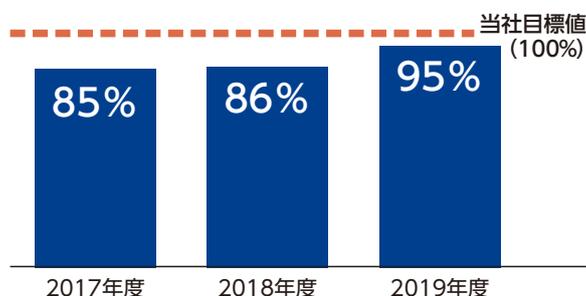
当宣言に則り、お客さまの最善の利益を追求するためには、まず当社全役職員が宣言内容を深く理解し実践することが第一であると考えております。

そのための組織態勢の整備及び役職員教育を行います。また、当宣言遵守に必要な管理体制を構築します。

▶ KPI 実績

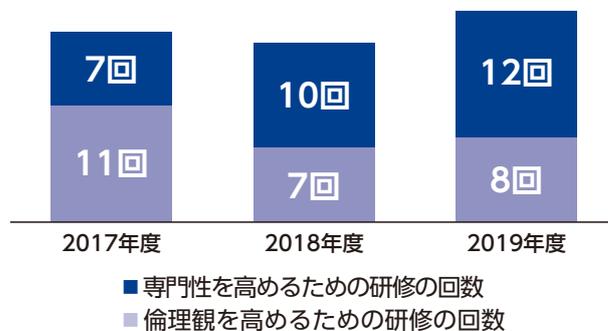
■ 役職員におけるフィデューシャリー宣言の浸透度

当宣言の理解を深めるため、役職員全員がコンプライアンス部が作成するテストを実施し、合格点(9割)の達成率で計測しております。



■ 専門性・倫理観を高めるための研修の回数

- ・ 2019年度に実施した研修の主なテーマ
 - ・ 犯罪収益の移転に係るリスク評価書について
 - ・ 広告審査研修
 - ・ 情報セキュリティポリシーについて



■ 人事評価における専門性関連項目と倫理性関連項目の割合

現在、割合を定めたものはありませんが、専門性を基本項目として、倫理性を加算して評価を行っています。

また、それぞれの成果を人事評価に反映できるよう、新たな評価体系の構築に取り組みました。

6. 遵守態勢

■フィデューシャリー委員会平均出席率

当社目標値(95%)を上回る97%でした。

■フィデューシャリー委員会検討議案数

2017年度	(例)・KPI項目の選別作業 ・つみたてNISA事業開始に伴う FD宣言上の注意点
39件	
2018年度	(例)・販売会社のFDの観点からの評価 ・利益分配ルールの検討
37件	
2019年度	(例)・販売会社のFDの観点からの評価 ・米国でのFDに係る規制動向について
29件	

■内部監査の実施回数

2019年度は1回実施いたしました。

■事例の検証件数と、疑わしい事例の指摘件数

・決裁事項が記録された稟議書全てを事例として検証

2017年度		
検証件数	指摘件数	指摘内容
76件	1件	福利厚生費用に係る支出の目的の明確化
2018年度		
検証件数	指摘件数	指摘内容
132件	0件	—
2019年度		
検証件数	指摘件数	指摘内容
173件	1件	業務委託における適正な人員・業務量の測定及び効果検証を実施すること

■内部監査部門から取締役会への報告回数とその内容

継続的に報告を実施しております。

▶ 評価・解説

フィデューシャリー宣言の役職員への浸透度を測るために、毎年テストを実施いたしております。3回目となる今回の達成率は向上しましたが、当社目標値(合格点の達成率100%)には至っておらず、今後も研修、ディスカッション等を通じて浸透度を高める取り組みを行ってまいります。

内部監査については毎年継続的に実施しており、フィデューシャリー宣言の遵守状況を含めた監査結果について取締役会に報告を行いました。期間中、遵守状況について問題はありませんでした。

当社の宣言

当社は、フィデューシャリー宣言に係る取り組み状況を定期的に公表するとともに、宣言内容について、フィデューシャリー委員会において定期的に見直しを行い、必要に応じ改定してまいります。

宣言内容に対する当社の考え方

取り組み状況の公表にあたっては、お客さまに正確かつわかりやすくお伝えすることを旨とします。

▶ KPI 実績

■ 取り組み状況の公表頻度

- ・当社が公表を行っている取り組み状況は以下の通りです。
 - ・投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI実績について
 - ・FD宣言に対する取り組み状況及び当社独自のKPI実績について
 - ・販売委託先金融機関との関係について

2017年度	2018年度	2019年度	当社目標値
3回	4回	5回	2回

■ フィデューシャリー宣言の見直し検討回数と改定実績件数

- ・2018年度の改定は、当社が投資信託委託業者としていち早くFD宣言を行ったことの明示及び一部条文、文言についてより分かりやすい表現となるように修正を行いました。

	2017年度	2018年度	2019年度	当社目標値
見直し検討回数	年2回	年1回	年2回	年2回
改定実績件数	—	年1回	—	

▶ 評価・解説

当該項目に関する当社設定の目標値を達成いたしました。宣言内容の見直しについては、フィデューシャリー委員会において検討を行い、2019年1月に改定を行いました。今後とも必要に応じて取り組み状況の公表方法を見直し、わかりやすい開示に努めてまいります。

【ご留意事項】

当資料は情報提供を目的としてセゾン投信株式会社によって作成された資料であり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。投資信託は値動きのある有価証券等に投資しますので基準価額は変動します。その結果、購入時の価額を下回ることもあります。また、投資信託は銘柄ごとに設定された信託報酬等の費用がかかります。各投資信託のリスク、費用については投資信託説明書(交付目論見書)に詳しく記載されております。お申込にあたっては販売会社からお渡しする投資信託説明書(交付目論見書)の内容を必ずご確認ください。

【投資信託に関するリスクについて】

◆基準価額の変動要因

当社の運用、販売するファンド(以下、当ファンド)はファンド・オブ・ファンズであり、主として投資信託証券に投資を行います。当ファンドは、値動きのある有価証券等に投資しますので、基準価額は変動します。当ファンドの基準価額の変動要因としては、主に「価格変動リスク」や「為替変動リスク」、「カントリーリスク」、「信用リスク」、「流動性リスク」などがあります。したがって、投資元本は保証されているものではなく、基準価額の下落により投資元本を割り込むことがあります。運用による損益は、すべてお客さまに帰属します。

当ファンドは預貯金とは異なり、投資元本が保証されているものではなく、一定の投資成果を保証するものではありません。

◆その他のご留意点

当ファンドは、預金や保険契約と異なり、預金保険機構、貯金保険機構、および保険契約者保護機構の保護対象ではありません。加えて証券会社を通じて購入していない場合には、投資者保護基金の対象となりません。投資信託の設定・運用は委託会社がおこないます。

【投資信託に関する費用について】

◆投資者が直接的に負担する費用

- 購入時手数料:ありません。
- 信託財産留保額:換金申込受付日の翌々営業日の基準価額に0.1%の率を乗じた額が控除されます。

◆投資者が信託財産で間接的に負担する費用

○運用管理費用:

セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド

ファンドの日々の純資産総額に年0.506%(税抜0.46%)の率を乗じて得た額とします。その他投資対象である投資信託証券において信託報酬がかかります。当該信託報酬も間接的にお客さまにご負担いただく費用となりますので、実質的な信託報酬は、年0.57%±0.02%程度(税込)となります。

セゾン資産形成の達人ファンド

ファンドの日々の純資産総額に年0.583%(税抜0.53%)の率を乗じて得た額とします。その他投資対象である投資信託証券において信託報酬がかかります。当該信託報酬も間接的にお客さまにご負担いただく費用となりますので、実質的な信託報酬は、年1.35%±0.2%程度(税込)となります。

※ファンドが投資対象とする投資信託証券における信託報酬を加味した実質的な負担額の概算値です。各投資信託証券への投資比率、各投資信託証券の運用管理費用の料率の変更等により変動します。

○その他費用:信託財産に関する租税、信託事務の処理に要する諸費用(有価証券の売買の際に発生する手数料や、有価証券の保管に要する費用等を含む)、監査報酬(消費税含む)、立替金の利息等が信託財産の中から差し引かれます。なお、当該その他費用については、運用状況により変動するものであり、事前に計算方法、上限額等を示すことができません。

【当資料で使用しているデータ等について】

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・完全性を保証するものではありません。当資料中のグラフ・数値等は、過去の実績・状況であり、将来の市場環境等や運用成果等を示唆・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、実質的な投資成果を示すものではありません。

【積立について】

積立による購入は将来における収益の保証や、基準価額下落時における損失を防止するものではありません。また、値動きによっては、積立よりも一括による購入の方が結果的に有利になる場合もあります。

商 号：セゾン投信株式会社

金融商品取引業者：関東財務局長(金商)第349号

加入協会：一般社団法人投資信託協会