

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、2021年6月28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に関する原則」が金融庁から公表されて5年超が経過。ここに至り大半の金融事業者が当原則を採択し、取組方針を公表していますが、概して表層的な理解と形式的な横並びの公表内容にとどまっております。残念ながら本来の政策主旨に叶わぬ状況に陥っていることに鑑みて、今般金融審議会市場ワーキング・グループの提言に則って、「顧客本位の業務運営に関する原則」が改訂されました。

今回の改訂によって、金融事業者は改めて当該原則を採択し直して、取組方針もより具体的に示すと共に、その実践状況を詳細に明示化することが求められるようになりました。金融事業者毎の取り組みへの本気度と巧拙の違いが一層「見える化」されるものと期待されます。そもそも顧客本位への取り組みを「見える化」する先で評価するのは顧客であり、セゾン投信は従前より「フィデューシャリー宣言」を、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と定義し、常に当社役職員全員の行動規範と位置付けています。そうした企業理念に立脚して明示化した独自KPIは、目標実現へ向けた真摯なる持続的アプローチこそが、当社の事業成長の源泉であると自認していますが、更なる高みを目指す無限の発展途上に在ることをご承知いただいた上で、2020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」の高度化への追求に、金融業界における競争上の優位性を見出し、真の顧客本位への飽くなき探求に根差した、我が国の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て、「お客さま全部主義」の経営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、合わせて宜しくお願い申し上げます。

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

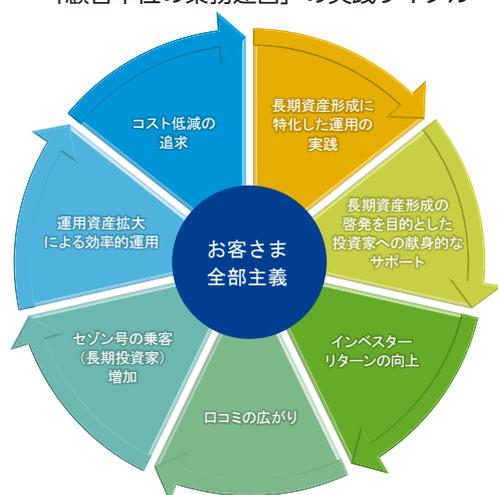
項目	ページ
1. お客さまの最善の利益の追求	2
2. 利益相反行為の回避	5
3. 報酬等の合理性	6
4. 重要な情報のわかりやすい提供	8
5. お客さまにふさわしいサービスの提供	9
6. 遵守態勢	11
その他項目	13

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。
- (5) お客様の最善の利益の追求を、当社では「お客様全部主義」と定義し、下の図に表される「顧客本位実践サイクル」の循環を進めてまいります。

「顧客本位の業務運営」の実践サイクル



▶ 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。

2018年度	2019年度	2020年度
10回	11回	10回

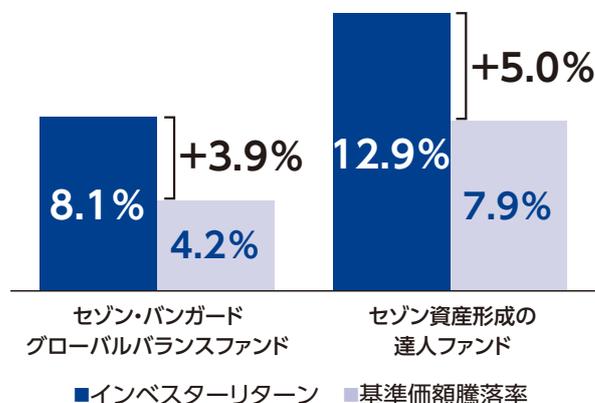
■ インベスターリターンと基準価額騰落率の差

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、基準価額の低迷時にも多くの受益者の皆さまに投資を継続していただき、その後基準価額が上昇した結果、再びインベスターリターンが基準価額騰落率を大きく上回りました。セゾン・バンガード・グローバルバランスファンドも同じくインベスターリターンが基準価額騰落率を大きく上回る結果となりました。



- (※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2021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

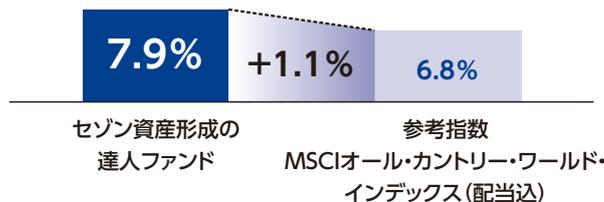
1. お客様の最善の利益の追求

■「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+1.1%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2021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27カ国の計50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。

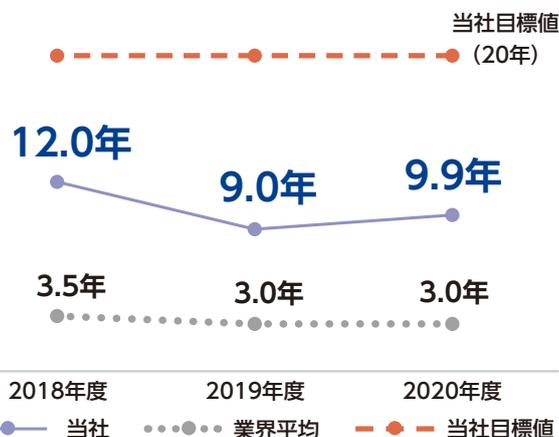
■平均保有期間

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9.9年とは、言い換えれば、純資産残高の約10.1%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、お客様に寄り添った啓発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割のお客様に定期積立プランをご利用いただいております。

	2018年度	2019年度	2020年度	当社目標値
新規顧客	88.8%	85.2%	78.7%	90%
全顧客	64.1%	62.7%	61.0%	75%

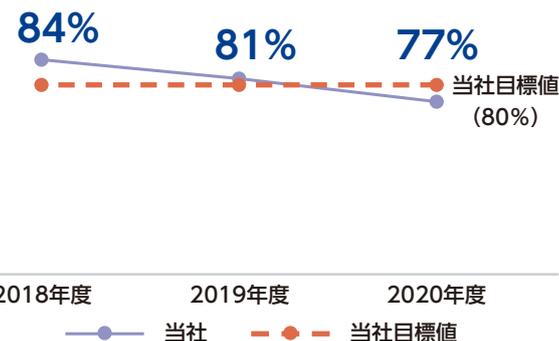
- ・直販口座を計測
- ・新規顧客:各年度に口座開設した方

■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▲4ポイントの77%となり、当社目標値(80%)を3ポイント下回り達成することが出来ませんでした。

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するとともに、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引き続き訴えてまいりたいと考えています。



- ・直販口座を計測

1. お客様の最善の利益の追求

■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。

■運用資産残高の推移

2020年4月から2021年3月までの期間に運用資産残高は1,380億22百万円増加しました。

増加した額の内訳は、資金流入による増加が406億42百万円、運用による増加が973億80百万円となっております。



■お客様口座数の推移

2019年度比、5051件のお客様が新たに運用を開始しました。



▶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、お客様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、セゾン資産形成の達人ファンド、共にインベスターリターンが基準価額騰落率を上回りました。当社は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お客様のサポートを続けてまいります。

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、「定期積立プラン経由販売額」の割合は、新規顧客・全顧客共に目標値を下回っている状況です。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

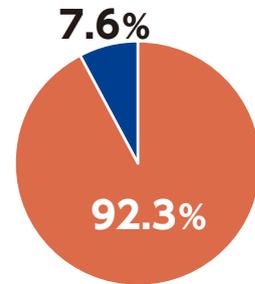
- (1) 当社は、お客さまの最善の利益を実現するためにのみ業務を行い、そのために合理的に必要な報酬等を受け取ります。これら報酬等の開示にあたっては、わかりやすい情報提供を実践します。
- (2) 当社は、お客さまに提供するサービスに応じた合理的な報酬率をもって、信託報酬等の費用を定めます。同一内容のサービスを提供するお客さまに対して、報酬の請求に関し、異なる取り扱いをいたしません。
- (3) 既存ファンドの信託報酬等についても、適宜その適正性につき、当社の「事業継続性」と「お客さまのコスト低減」とのバランスを図りながら検討を行い、不断の経営努力によりその低減に努めます。
- (4) 当社が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。



■ 固定報酬 ■ 変動報酬

※端数処理の関係で合計が100%となりません。

■ 報酬等の内訳に関する資料

- ・ お客さまからいただく手数料の内訳については、目論見書の「ファンドの費用」に記載しております。

・ セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド
(リンク先は上記ファンド名をクリックして下さい。)

・ セゾン資産形成の達人ファンド
(リンク先は上記ファンド名をクリックして下さい。)

- ・ 会社の全体的な収益と費用につきましては、決算公告で示しております。

<https://www.saison-am.co.jp/company/financial/>

■ 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。

3. 報酬等の合理性

■ 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、1回信託報酬等の引き下げを実施いたしました。

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。

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

2021年3月末	0.5676%(税込)
2020年3月末	0.5656%(税込)
2019年3月末	0.5953%(税込)

セゾン資産形成の達人ファンド

2021年3月末	1.4385%(税込)
2020年3月末	1.4448%(税込)
2019年3月末	1.4292%(税込)

※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。

■ 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。

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) コールセンターをはじめ、複数のチャンネルをご提供することで、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。
- (3) 適切な判断をサポートするためのわかりやすい情報として、「重要情報シート」を公開いたします。
- (4) 当社では投資を初めて行うお客さまが多いことを踏まえて、専門的な用語の使用を避け、できる限り平易な表現を選択し伝えます。

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。

さらに、業界の先陣を切り、当社独自のオリジナル「重要情報シート」の公開に踏み切りました。

▶ 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

主な動画コンテンツは以下の通りです。

- ・ 2ファンドの商品概要
- ・ 月次運用レポート
- ・ 運用報告会【オンライン】
- ・ iDeCoとつみたてNISAの活用についての解説
- ・ 定期換金サービス「セゾン定期便」の活用についての解説

2020年度

7

■ お客さま窓口（コールセンター）の応答率

例年に比べ2020年度の応答率は低下いたしました。

主な原因は新型コロナウイルスの影響に伴いお客さま窓口の営業時間を短縮したことが考えられますが、このような状況下でも高い応答率を維持することができたと認識しております。

2020年度

92.1%

■ 重要情報シートの公開

顧客本位の実践を事業モデルの支柱に据えており、業界スタンダードの実施に先んじて、当社独自の「重要情報シート」を作成し公表いたしました。

重要情報シート	URL
金融事業者編	https://www.saison-am.co.jp/fund/_pdf/important_saison-am2021.pdf
セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド	https://www.saison-am.co.jp/fund/_pdf/important_vanguard2021.pdf
セゾン資産形成の達人ファンド	https://www.saison-am.co.jp/fund/_pdf/important_master2021.pdf

▶ 評価・解説

オンライン・サービスへの需要の高まりに対してセミナーや動画配信を拡充し、月次運用レポート動画を「月刊セゾン号」としてリニューアルしました。コロナショックに対応し、時事に即したライブ配信を実施、お問い合わせの多い手続き内容についての説明動画なども適宜提供しました。また新サービスとして、定期換金サービス、LINE公式コンテンツを開始するなど、各サービスに関する情報提供に努めました。今期は新代表就任もあり、お客さまへの新体制の周知にWEB、動画、SNSを活用し、お客さまとの接点を拡大しております。

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、応答率もコロナ下としては比較的高い水準となっております。また今期は有人チャットによるお問い合わせも開始し、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。
- (3) 商品特性を踏まえて、販売対象とするお客さま属性を特定し公表します。また、募集・販売を委託する販売会社等に対しても当社は応分の責任があること認識し、連携してまいります。

▶ 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お客さまの割合

エンゲージメント(愛着心)の広がり

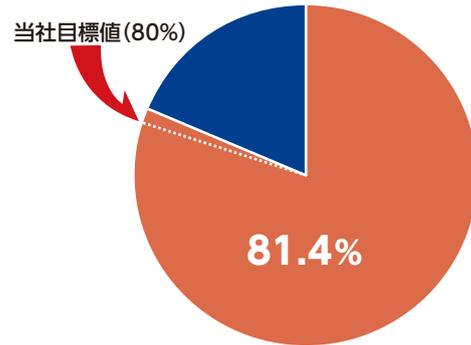
アンケート回答者の81.4%以上が「とてもすすめたい〜どちらかというすすめたい」という結果となりました。

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40.7%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。

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。



- ・調査対象: 当社のお客さま(2021年2月にオンライン運用報告会にご参加されたお客さま)
- ・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:とてもすすめたい⇔0:全くすすめたくない)のうち、10:とてもすすめたい〜6:どちらかというすすめたいの合計

■ 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4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。

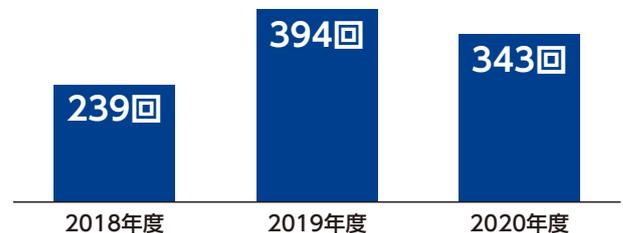
2018年度	2019年度	2020年度
28.6%	33.0%	40.7%

■ 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。

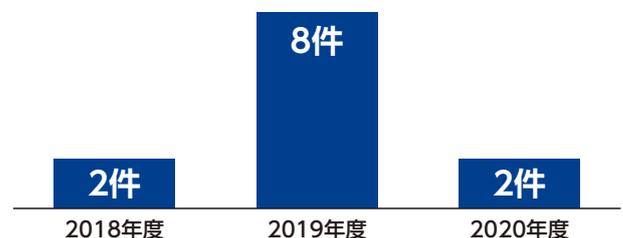
■ 長期投資や資産形成をテーマとしたセミナー開催回数【2020年度に実施した主なセミナータイトル】

- ・人生100年時代の歩き方〜定期売却サービス「セゾン定期便」を活用しよう!〜
- ・「インフレは?スタグフレーションは?」-悲観論にワクチンを打つ!
- ・「セゾン号」の長期投資入門 ~長期投資を楽しむために~
- ・いちから学ぶ!投資信託仕組み講座
- ・20~30代の方必見!ヤング世代に送るお金の育て方



■ お客さまからいただく要望に対する改善実施件数

お預かり明細画面の見方、売買の操作方法、登録情報の変更等の問い合わせへの改善として、セゾン投信ネット取引操作ガイド「セゾン号ご利用の手引き」の電子版を掲載いたしました。



5. お客さまにふさわしいサービスの提供

■販売対象とするお客さま属性

想定する購入層

- 自らが納得できる豊かな将来を実現するために、経済的自立を目指している全ての生活者で、世代は問いません。
- 当商品は長期の資産形成のための商品ですので短期での利益確定を求め、長期保有を希望しないお客さまには適しません。

セゾン・バンガード・ グローバルバランスファンド

国際分散型バランスファンドとしての、ミドルリスクを許容できる方を想定しています。

セゾン資産形成の達人ファンド

国際分散型株式ファンドとしての、ハイリスクを許容できる方を想定しています。

■当社運用商品の販売を委託している各社(以下委託先販売会社)との取り組み状況

- ・委託先販売会社における顧客本位の業務運営についての取り組み状況を、委託元の運用会社として主体的にヒアリングしました。その結果、概ね全ての委託先販売会社から回答を得られ、当社ファンドの販売において当初取り決めた業務運営を行っていただいていると認識できました。
- ・計数面で確認すると、当社ファンドの直販を除く委託先販売会社経由での平均保有期間は約8.4年という結果になりました。
- ・直販を含めた平均保有期間よりは劣りますが、業界平均と比すると長期保有が浸透してきているのが垣間見えます。

販売会社における2020年度の平均保有期間

委託先販売会社のみ平均	8.4年
当社平均(含直販)	9.9年
業界平均	3.0年

▶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、投資行動の啓発に努めました。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、昨年実績より減少し、343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81.4%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。

一方、委託先販売会社との協業を通じた、顧客本位の業務運営への取り組みについても、引き続き各社とともに高度化へ向けた連携を深めて参ります。

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

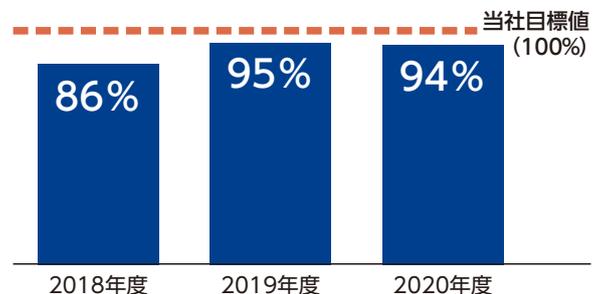
当宣言に則り、お客さまの最善の利益を追求するためには、まず当社全役職員が宣言内容を深く理解し実践することが第一であると考えております。

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

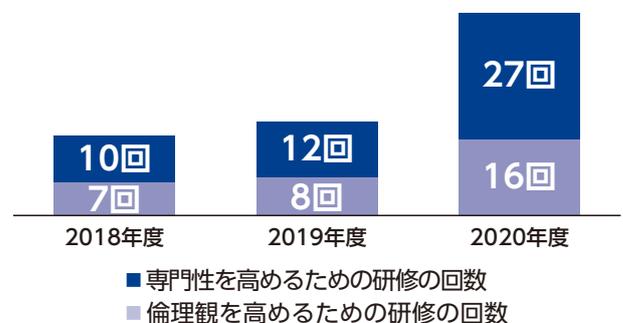
当宣言の理解を深めるため、役職員全員がコンプライアンス部が作成するテストを実施し、合格点(9割)の達成率で計画しております。



■ 専門性・倫理観を高めるための研修の回数

- ・ 2020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
 - 法令違反等とりまとめ事例の共有
 - 情報管理の心得と基礎知識
 - 電話応対力向上について
 - NISA制度・ロールオーバーについて
 - 責任投資研修

(注) 2020年度から、専門性を高めるための研修の回数に、各部署で取り組んだ研修回数を新たに含めております。



■ 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、割合を定めたものではありませんが、専門性を基本項目とし、倫理性を加点して人事評価を行っております。

また、評価に対する考え方の研修を行うなど、自主的に幅広く豊かな教養と高い倫理観を身につけることができる研修制度の導入に取り組まれました。

6. 遵守態勢

■フィデューシャリー委員会検討議案数

2020年度	(例)・勧誘方針・販売プロセスのレビュー ・重要情報シートの作成と公表に関する協議
28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	
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	

■内部監査の実施回数

2020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

2020年度		
検証件数	指摘件数	指摘内容
169件	1件	販売会社、株主との間で行う取引についてFD上の論点整理
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
2018年度		
検証件数	指摘件数	指摘内容
132件	0件	—

■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。4回目となる今回の達成率は高水準ですが、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

2018年度	2019年度	2020年度	当社目標値
4回	5回	2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。

	2018年度	2019年度	2020年度	当社目標値
見直し検討回数	年1回	年2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、2021年6月28日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／定期換金について】

積立による購入、および定期換金による解約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／定期換金よりも一括による購入／解約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(設定・運用・販売を行います)

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