

2021 3 [Mar.] vol.168

セゾン投信 | お客様へのメッセージ

NEWS LETTER



長期投資仲間へのメッセージ vol.168

シニア活躍社会が日本再生の処方箋に

セゾン投信株式会社 代表取締役会長CEO 中野 晴啓

ゲストからの応援メッセージ

小さな花を育てよう

きらぼしライフデザイン証券株式会社
代表取締役社長 坂井 陽介氏



SPECIAL FEATURE

フィデューシャリー宣言とは？

FUSAコラム

買付・解約 受付不可日のお知らせ



シニア活躍社会が 日本再生の処方箋に

セゾン投信株式会社 代表取締役会長CEO 中野晴啓

70歳定年時代に

「人生100年時代」が一般化することにより、老後がざっと20年も長くなる。と考えているならそれは従来の概念で、新たな常識は老後が繰り下がると思うべきです。2012年に改正された「高年齢者雇用安定法」が昨年再度改正されて、今年4月から新法が施行されます。その内容は、定年年齢を70歳まで引き上げるか再雇用制度を導入する、ということが肝で、シニア層がより長く仕事を続けられる環境を企業に求めるものです。

つまりこの制度を産業界に定着させることによって、長寿化社会を老後期間が長くなるのではなく、現役期間を伸ばす方向に、政府は社会構造を変えていこうとしているわけです。

改正年金法は政府の意思表示

昭和時代は55年定年、そして平成時代は60歳

定年が日本のサラリーマン社会での常識でした。そして人生ざっくり80年と想定して老後が20年余り、というのが平均寿命に鑑みての一般的人生プランだったと思います。

ところが令和時代に入ると共に、「人生100年時代」へと人生の前提期間が変わり始めたことが、昨年可決された改正年金法の政策動機だと言えます。70歳まで拠出可能な厚生年金の拠出条件を大きく緩和して、同時に公的年金繰り下げ受給年齢の上限を75歳まで伸ばす。この改正法は、ひと声70歳まで皆現役社会を新たな社会通念として定着させようとの、政府の明確な意思表示とみなせます。

その主目的は、我が国社会保障制度の恒久的安定運営を目指したものです。少子高齢化で人口が減少する社会の急激な進展が始まった日本社会において、現役世代の概念を70歳まで伸ばすことで労働生産人口の減少を食い止め、同時に社会保障受給の主役たる高齢者、つまりはお爺ちゃんお婆ちゃん

の社会的定義を70歳超にまで引き上げることに
よって、トータル受給コストを削減出来ると考えて編
み出された新政策なのです。

そうした国家意図を反映しての「高年齢者雇用
安定法」改正ですから、シニア雇用が人件費負担の
劇的増大と人材の新陳代謝を損なうとして異議を
唱える産業界も、社会構造の大転換に適応してい
くしかありません。

企業はシニア活用モデルが 成長戦略に

それが所与となる以上、日本の産業界はいち早く
組織の構造改革に布石を打つ必要があります。日
本は移民政策が当面期待出来ない限り、若年層は
減少を続けて40代以下の雇用確保はどんどん難し
くなることでしょう。この国における既成概念では、
労働人口は足りなくなる一方であり、だからこそ女
性活躍が叫ばれていますが、畢竟これまで窓際族
などと企業組織内でお荷物扱いをされてきたシニ
ア層の活用は、人事政策上も焦眉の急だと気付く
べきなのです。

世界に前例のない超高齢化する人口減少社会
に入った日本は、この課題に関する先進国トップラ
ンナーであり、70歳まで皆現役社会という新常識
に産業界が賢く適応出来るか否かが、これからの日
本経済全体における対外競争力に直結する課題だ
と言っても過言ではありません。

生涯長期投資も新常識に

社会の変化に対する適応力と危機感を有するガ
バナンス(経営統治)が根付いた企業から、シニア
層活用を成長戦略に据えたビジネスモデルが勃興
してくる、と自身は期待を込めた仮説を立てていま
す。そこで活躍を続ける現役アクティブシニアとな
るためにも、私たち生活者は現役時代から人生プラ
ン、生き方の価値観、自らの常識をリセットさせな
ければなりません。

そして70歳と言わず出来るだけ長く自らを社会
に活かせる仕事を続けると共に、その分公的年金
の受給開始時期を繰り下げる。75歳まで開始を遅
らせたなら、以後生きている間じゅう、65歳スタン
ダードの受給額より1.84倍多くの公的年金を受け
取れます。

同時に現役世代を通じて積み上げてきた長期積
立国際分散投資の果実を、あの世に行くまで継続
するつもりで長期投資のまま保有し続け、100歳迄
を目途に計画的に取り崩して活用していく。即ち長
期投資の資産を、老後は「殖やしながら遣う」こと
によって、「じぶん年金」の資産寿命も長期化出来て、
繰り下げて増えた「公的年金」も併せれば、充分自
らが納得出来る相応に豊かな人生を完遂出来るは
ずです。

「長期投資は生涯軸で」。これも令和以降の生き
方新常識となるに違いありません。

(2021年2月12日)

『小さな花を育てよう』

皆さま、初めまして。きらぼしライフデザイン証券の坂井と申します。東京きらぼしフィナンシャルグループの証券子会社として昨年8月に開業致しました。まだまだ馴染みの薄い会社ですが、首都圏を地盤に展開する都市型地銀「きらぼし銀行」系で全国で27番目に開業した地銀系証券です。

私たちの目的は社名にライフデザインという言葉が入っていることからもお分りの通り、長い人生を通じて資産成長を図り、お客さまから相談して本当に良かったと感じていただき、世代を超え家族につながる存在となることを目指しています。お客さまには真摯に資産運用に取り組んで頂き、長期分散投資を通してこれからの人生を幸せになってほしい。またそうした方をお一人でも多く増やしたいと思い行動しているのです。過去の証券業界にイメージされる「損するんじゃないか、だから近づきたくない」という概念を払拭し、資産運用を不可欠なものとして身近に捉えてほしい、そのための努力を惜しみません。

正に顧客本位の業務運営を真に実行しないとそれは実現出来ないと考えています。そこで私たちは「5つのお約束」として以下のことを掲げています。①なぜ資産運用が必要なのかをお客さまにしっかりと理解して頂けるような努力をします②かかりつけ医のようにお客さまにとって身近で信頼できる証券会社になれるような努力をします③最大限の「見える化」を図ることでお客さまの納得がいくような透明性が高く明瞭な説明をする努力をします④お客さまが人生のゴールや資産運用の目的をきちんと持てるようになる努力をします⑤老後に向けた資産運用にかなうよう資産全体の保全を適切に見守る努力をします。

よく証券業界ではセールスの流れとして「種をまき、育て、刈り取る」という言葉がありますが、私たちには「刈り取る」という考え方はありません。お客さまを花に例えると、最初に種をまき(=運用開始の動機付け)、育てる(=長期分散投資による継続管理)一方でそれがどんどん大きな花として開花してくれればいいのです。いずれ花は土に還るのですが、その時は次世代のご家族に新たに引き継がれ更に一層大きな花を目指す時間が到来します。私たちはそれをいつも傍で見守り、お世話をしたいのです。

そんな私たちの理念にぴったりのファンドがセゾン投信さんの2ファンドでした。中野さん、園部さんの哲学にも同意です。開業に当たりどうしても販売させて頂き、同じ道を歩みたいと思いましたのでご無理を申し上げて一括販売までお許しを頂きました。お二人の考え方や2ファンドのコンセプトが投資の本質的な王道であると固く信じていますし、私たちも未永く愚直に追随する所存です。この2ファンドの残高が増えているのを見るにつけ、日本全国に幸せな人が増えていることを実感嬉しくなりません。

微力ながらこうした未来を応援させていただきます。



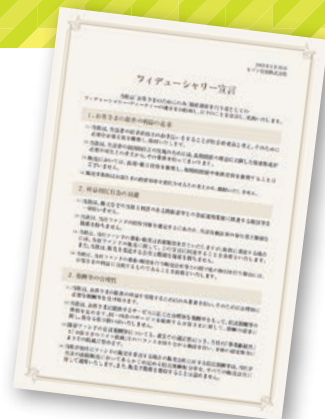
PROFILE

きらぼしライフデザイン証券株式会社 代表取締役社長 坂井 陽介氏

1982年慶応義塾大学法学部卒、同年大和証券株式会社入社。専務取締役営業本部長を経て2015年大和証券投資信託委託株式会社副社長、顧問を経て2019年東京きらぼしF&G顧問。2020年同証券社長就任。長年にわたり証券、投信業務に携わる。

フィデューシャリー宣言とは？

社員1人1人が「お客さまのためのみ」を実践するために宣言した「6つの約束」のことで、全文は右記のQRコードからご確認ください。



社員は「フィデューシャリー宣言」を理解していることを確認するために、毎年理解度テストを受けています。

「フィデューシャリー宣言 理解度テスト」

とはどんなテストですか？



職員全員を対象としたテストです。

具体的な問題をみると
わかりやすいので
今年の問題をみてみましょう！



○×問題です。あなたもチャレンジ！

社員の平均点は…19.2/20点

問題

当社の提供する商品がお客さまの意向に反している場合、推奨しないことも顧客本位としては正しい。○か×かご回答ください。

正解



理由

お客さまのニーズに単純に応えることが必ずしも顧客本位でないと当社は考えています。そのため、当社の商品がお客さまの意向（例：短期的利益を追求したい）に反している、と考えれば推奨しないこともあります。



具体的には宣言に基づいて何をしているの？

「お客さまのためのみ」を実践するために、日々このような取り組みをしています。



新サービス導入

人生100年時代を見すえて、
お客さまの資産寿命を延ばすために
「定期換金サービス～セゾン定期便～」を導入しました。

お客さま窓口

市場の乱高下時など、お客さまが積立の継続に不安を感じられている場合は、ぶれずに継続する意義をお伝えしています。



お客さま窓口

NISA/つみたてNISA制度そのものの理解が不十分のまま手続きをされる方も多く、必要に応じて、お客さまに電話で意思確認をしています。正しい理解に基づいて選択していただく一助となっていると思います。

セミナー&イベント情報



オンラインセミナー

※セゾン投信Webサイトのセミナー情報よりお申込みください。
(お申込み時にメールアドレスが必要となります)

20~30代の方必見! ヤング世代に送るお金の育て方

2021年、心機一転、「お金のこと」と向き合ってみようと思っはみたものの、資産形成の方法がいまいちピンとこないヤング世代に向けて送ります。

セゾン投信の現役ヤング世代の中野が自身のお金の育て方や使い方を切り口に、ヤング世代の皆さまに今伝えたいお金の話をいたします。学校を卒業して社会人になり、お金と真剣に向き合うことになった20代の方、資産形成は大切だと理解しているものの、何もせずに30代になってしまった方、必見です!

司会は中年世代の福田が務め、「ヤングの時にあおしてあげれば良かった」という本音トークを交えながら、世代を超えたお金まつわる話をざっくばらんにお伝えします。

【開催日時】2021年3月18日(木) 19:00 ~ 19:50

【定員】100名(申込先着順)

お申込みはWEB限定となります。QRコードまたはセミナー情報よりお申込みください。

皆さまからのご質問をお待ちしております。ご質問は事前に申込フォームにご入力いただくか、ライブ中のコメント欄にお寄せください。

※zoomでの開催となります。視聴環境は事前にご確認ください。



PC/スマートフォンでのお申込み

ホームページ「セミナー情報」はこちらから

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

スマートフォンから
ご覧いただけます。→



第14期運用報告会動画公開!

2021年2月11日オンラインLIVE配信にて開催した第14期運用報告会の動画を公開いたしました。是非ご覧ください。



▶ 運用報告と 投資家目線での評価 (約55分)



(運用部長 瀬下哲雄、FCP代表/セゾン投信
エグゼクティブアドバイザー 房前督明氏)

▶ セゾン投信2.0の成長戦略 (約17分)



(代表取締役会長CEO 中野晴啓)

▶ 皆さまへのご挨拶 (約3分)



(代表取締役社長COO 園部鷹博)

どうしたら損しない投資ができるか③

損をさせないことが最大の目標

顧客も買いたくない、営業員も売りたいくないという悪循環を断ち切る手段は一つだけです。「顧客に喜んでもらうこと」つまり投資では「顧客にもうけてもらうこと」、以上です。

私が、今セミナーや研修で訴えていることは「どうやったらできるだけ確実にもうけられるのか」このことだけです。だから、皆さんが「いくら」もうけるかについては、すみませんがあまり興味がありません。そりゃ、もうけは多ければ多い方がいいに決まっていますし、私自身も預貯金と同じリターンで満足してくださいなどと言うつもりはありません。皆さんがとったリスクに応じて合理的な水準のリターンをあげられることを目指していますが、それ以上ではありません。私にとっては、あくまで「損をしないこと」が最大目標なのです。だから、私がよく「欲を捨ててください」というのはそういう意味合いです。でも投資者ほぼ全員が損をしないような環境を作ることができれば、今の預貯金の金利で満足な人は少ないわけですから、必ずみんな投資に参加するはず。そこで初めて「貯蓄から投資へ」が実現するはず。



■ 房前 督明氏 (FCP代表/セゾン投信エグゼクティブアドバイザー)

1986年東京大学法学部卒。1992年イリノイ大学ロースクール修士課程終了。山一証券、インベスコ投信投資顧問において商品企画や直接募集業務などの責任者として携わる。その後独立し、1998年ファンド・コンサルティング・パートナーズ (FCP) を設立、代表に就任。独立系直販モデルを熟知する第一人者でセゾン投信設立にも力を尽くす。現在は投資信託等の証券関連業務コンサルティング、またセゾン投信のアドバイザーとして従事する一方、講演や執筆活動でも活躍。




*本コラムは過去のメールマガジンで配信した「房前さんの投信を考える」を編集して掲載しています。

買付・解約 受付不可日のお知らせ (2021年3月3日～2021年4月5日)

下記は2021年3月3日現在の当社取扱いファンドの休日(海外休日等)の情報です。海外休日等は日本の営業日の場合でも、信託約款に定める申込不可日としてご注文を受付することができません。海外休日等にいただいたご注文は、「翌営業日」を注文日として承ります。

●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

買付・解約 受付不可日

- 3月17日(水) 聖パトリックの日 ▶ 
- 4月 2日(金) グッドフライデー ▶ 
- 4月 5日(月) イースターマンデー ▶ 

上記は信頼できるとされる資料に基づいて作成されていますが、その正確さや完全さに対する責任を当社が負うものではありません。各地の休業日は都合により変更されることがあり、上記もこれを反映すべく予告なしに変更される場合がありますので予めご了承下さい。

今月の積立購入での約定日

3月23日(火)



日本全国 なかのひろ旅

2021年2月11日(木・祝)

できない日記

恒例の運用報告会。コロナ禍でリアル開催を断念して、今年はオンライン報告会で一本化しました。



1時間半に濃縮してコンパクト化してみましたが、なかなかリアル参加出来ない全国の皆さんに大好評でした。でもやっぱり皆さんとお会いしたい!来年こそは全国主要都市を巡ると併せて、オンラインバージョンも続けていこうと思います。



内部監査部 片多

スタッフのつれづれだより

テ レワークが始まって、早くも一年が経ちました。在宅勤務の気分転換と健康管理を兼ねて、自宅の近所を散歩する機会が多くなりました。歩いていると、これまで気付かなかった史跡など、小さな発見があります。近隣の公園では、植物に名札が付いているので、草や木の名前を覚えることが日課になりました。ナンバンギセル、ツリガネソウ、ジュズダマ。サルトリイバラ、ウマノスズクサ、ヤマホトトギス。季節が過ぎれば、ほとんどの草花は枯れて、土の上に名札が立っているだけになってしまいます。それでも、その名札を見ながら、名前の由来、姿・形など、いろいろ想像すれば、楽しい気分になります。



顧客サービス部 北里

3 月9日は(3)サン(9)キューということで、「ありがとう」の日だそうです。仕事でもプライベートでも、感謝の思いは積極的に言葉や態度であらわすように心がけていますが、ふとした瞬間に相手に上っ面だけの軽い言葉として捉えられていないか不安に感じることもあります。ですが、感謝の思いは相手に伝えてこそ意味がある!と私は思っています。これからもめげずに素直に伝えていこうと思います。皆さまもぜひ、日頃は気恥ずかしくてなかなか思いを伝えられない方に、あらためて「ありがとう」を伝えてみるのはいかがでしょうか。

編集後記

セゾン投信は、2015年8月に業界の先頭を切って「フィデューシャリー宣言」を公表しました。当時、耳慣れなかったフィデューシャリー・デューティーというこのワード、日本語にすると「受託者の務め」、大切なお金を預けていただいたお客さまに対し、真摯に、誠実にお客さまの利益を第一に考え、プロとしての仕事を全うすること、と理解しています。金融庁はその後「顧客本位の業務運営」と置き換えていますが、この概念が少しずつ進化しながら世間にも浸透してきているように思います。

当社ではフィデューシャリーテストと呼ばれるこの宣言の理解度テストが毎年実施されます。内容と結果は、今月号の特集で一部紹介しましたが、社内での浸透度は抜群で、社員全員がこの宣言をととても大切に、日々の業務の中で実践することを心がけています。(由)

セゾン投信のフィデューシャリー宣言はこちらから▶



こちらでもチェック! セゾン投信SNS

セゾン投信ではフェイスブック、ツイッターなどSNS等でも情報を発信しています。

Facebook (2021年2月26日 お知らせ)

セゾン投信の顧客口座数が15万件を突破しました。これからもみなさまの資産形成をサポートし続けることをお約束します。

セゾン投信のFacebook
<https://www.facebook.com/saisonam/>



表紙写真: 中国(江蘇省興化市、千島菜の花の景勝地。菜の花が咲き乱れる無数の小島の間を観光客が小舟でめぐる)

■この資料は、セゾン投信の役職員ならびに関係者の方々から皆様へ、「メッセージ」の発信を目的として作成したものであり、勧誘を目的とした、セゾン投信の提供する「販売用資料」ではありません。また、金融商品取引法に基づく開示書類でもありません。したがって投資信託の購入、売却、あるいは保有を推奨するものではありません。■情報については、その正確性、信頼性、安全性等について保証するものではありません。過去のパフォーマンスは、将来のパフォーマンスを推測する指標ではありません。■この情報に関する一切の権利、義務は、その情報提供者(以下「情報提供者」)に帰属します。この情報の内容は、情報提供者の事由により変更されることがあります。■この情報は、閲覧者ご自身のものとし、転載、または、第三者への提供は禁止します。■このメッセージに掲載された情報に基づく判断については、閲覧者ご自身の責任の下に行うこととし、万が一このメッセージの情報により、閲覧者が損失を被ったとしても、セゾン投信株式会社、ならびにその情報提供者はいかなる損害に対しても一切の責任を負うものではありません。■投資信託の取得を希望される方は、必ず販売会社が提供する投資信託説明書(交付目論見書)を十分お読みいただき、内容をご確認の上、ご自身でご判断ください。■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格は変動します。その結果、購入時の価格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の他、信託財産に関する租税、監査報酬等の諸経費が掛かります。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。