

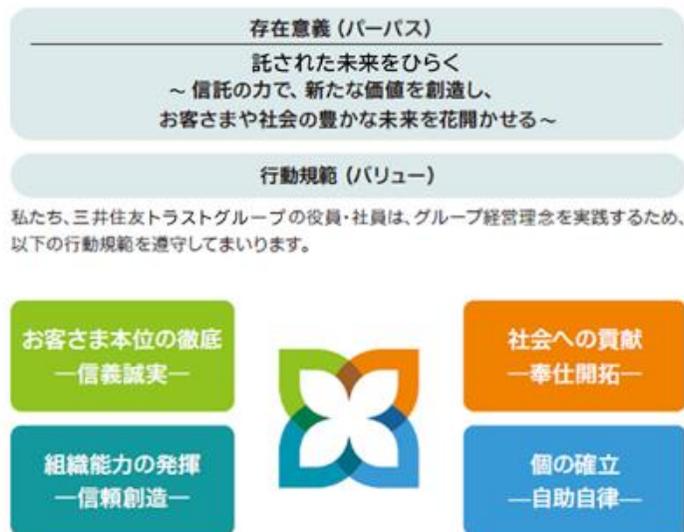
「三井住友トラストグループの
フィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」に基づく

三井住友信託銀行の2025年度行動計画 / 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

2025年 6月作成

三井住友信託銀行のお客さま本位の取り組み

三井住友トラストグループは、「託された未来をひらく～信託の力で、新たな価値を創造し、お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる～」というパーパスを共通の思いに据え、そのパーパスを実現するため「お客さま本位の徹底」をはじめとした行動規範を遵守いたします。



三井住友トラストグループ株式会社は、お客さま本位を実践・徹底していくために、「三井住友トラストグループのフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」(以下、取組方針)を策定・公表しています。三井住友信託銀行(以下、当社)は、社員一人ひとりがお客さまの「ベストパートナー」となるために、以下の<グループの基本方針(行動原則)>

を遵守いたします。

グループの基本方針 (行動原則)

- 1 お客さま本位のコンサルティングの実践
- 2 わかりやすい情報提供
- 3 お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供
- 4 お客さま本位の徹底と専門性の向上
- 5 信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供
- 6 お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献

また、当社は、信託グループの強みを活かし、アドバイザー[※]・資産運用・資産管理の三位一体のビジネスモデルで独自の付加価値を創造し、<グループの基本方針(行動原則)>をインベストメントチェーンにおける機能別に具体化した<機能別方針(販売等、資産運用・商品開発、資産管理)>の趣旨を踏まえて、お客さま本位を徹底してまいります。

さらに、取組方針や取り組みの実施状況をもとに、<行動計画>を策定・公表し、フィデューシャリー・デューティーを実践することで、お客さまから最も信頼される「ベストパートナー」として、お客さまとともに成長してまいります。

次ページに、当社の<行動計画>を紹介いたします。

お客さま本位のコンサルティングの実践

- 人生100年時代におけるお客さまのさまざまな課題やニーズを解決し、お客さまをよく知り、一人ひとりのお考えや資産背景、収入、ご家族構成なども伺いながら、具体的かつ専門的な知識に基づく解決策をワンストップで提供するトータルコンサルティングに取り組みます。また、電子シミュレーションツールを活用し、お客さまのライフプランや投資意向の変化に応じたポートフォリオ提案など、お客さまの最善の利益に合うトータルコンサルティングに取り組みます。
- 「いつでも・どこでも・何度でも」高品質のコンサルティングをお受けいただけるよう、オンラインでのご相談やお手続きの利便性向上を企図し、お手続き種類の拡充に取り組みます。

お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発

- 信託銀行ならではの機能・特長を活かし、人生100年時代における社会課題の解決に合う商品・サービスを提供します。人生100年応援信託では、スムーズなご案内・ご契約手続きなど、利便性の向上に繋がる商品改善の検討・実施に取り組みます。
- 投資信託などの運用商品を導入する際には、外部評価機関を活用し厳格な基準に基づき選定するなど、プロダクトガバナンスや販売管理態勢の高度化に取り組み、お客さまの最善の利益に適った商品・サービスを提供します。

信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供

- 信託グループとして多様で柔軟な機能を発揮し、お客さまの最善かつ総合的な課題の解決に合う商品・サービスを提供するにあたり、最も重要である適切な利益相反管理態勢について、幅広く検証し、利益相反の状況や、その管理態勢の充実したわかりやすい情報提供に取り組みます。

わかりやすい情報提供

- 投資信託などリスク性商品の販売には各種レポートによる定期的な状況のご報告など、フォローアップを行います。急激な相場変動時には、お客さま担当を通じた適時適切なハウスビュー(当社の考え方)の提供します。
- お客さまのライフプランに関する課題解決などに活用いただける公式アプリ「スマートライフデザイナー」の機能拡充や、信託銀行ならではのお役立ち情報などわかりやすい情報提供に取り組みます。
- 不動産に関するご提案やご説明時の情報提供に際しては、お客さまの不動産知識や経験、物件の特性などに応じ、適切かつわかりやすい情報提供に取り組みます。

お客さま本位の徹底と専門性の向上

- お客さまの資産形成・運用、資産管理、資産承継などの課題に対してトータルコンサルティングを提供できるよう、営業員の実践力強化を企図した個別ロールプレイング指導などに取り組みます。

お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献

- 人生100年時代におけるさまざまな課題に対して、信託銀行ならではの知見を基にした幅広い情報発信を通じて、ファイナンシャル ウェルビーイングの実現に取り組みます。
- お客さまアンケートを活用した商品・サービス改善・開発や、お客さまロイヤルティ向上を企図した活動に取り組みます。また、24年度に新設した表彰制度「おたたかいお声大賞」を基に、社員一人ひとりが自ら創意工夫し付加価値を提供できるよう、自律的なお客さま本位の実践に取り組みます。

資産運用の高度化

- 当社が組成した商品・サービスについて、運用期間中の継続的なモニタリングを通じ、運用プロセスの見直しになど、商品・サービスの改善に取り組みます。
- ESG課題への対応として、国内外の運用会社との提携・協業などを含めた運用商品ラインアップの整備・強化に取り組みます。
- お客様の利益の最大化のために、商品・サービスを組成する際には、想定お客様層の明確化や、リスク・リターン・コストの分析・検証、販売側との情報連携など、プロダクトガバナンス態勢を整備、高度化します。

多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発

- 信託グループならではの、さまざまな事業(個人・法人・投資家・資産管理・不動産・マーケットなど)の領域・知見を結集して、お客様の幅広いニーズに対応できるよう、お客様の最善利益の追求に繋がる商品・サービスの開発に取り組みます。

わかりやすい情報提供

- お客様の最善の利益に適う商品・サービスを提供するために、コンサルティングを通じてお客様のニーズを的確に把握し、グループ内外の高品質な運用商品・サービスを最適な組み合わせで提供します。

「責任ある機関投資家」としてのステewardシップ活動の高度化

- 日本版ステewardシップ・コードを踏まえ、受託者としてステewardシップ責任を果たすため「ステewardシップ責任に関する対応方針」および「日本版ステewardシップ・コードの原則への対応方針」を更新・公表し、適切に取り組みを推進します。

資産管理サービスの堅確性・迅速性の確保

- 資産管理サービスの更なる堅確性・迅速性の確保・向上のため、法制・税制など高度な専門性を有する人材や、DX推進に資するIT・デジタル人材、グローバル人材の育成に向けて、研修や資格取得の推奨を通じ、専門人材の育成に取り組みます。

お客様のニーズへの対応、社会的インフラとしての事務・システムの高度化

- 資産管理サービス提供先からの各種アンケートの分析結果などを踏まえ、日本カストディ銀行とともに、事務手続書面の改定や、WEBサービスの強化、運用手法の多様化など、利便性の向上を図ります。

お客様の投資活動の拡大やミドル・バック業務の効率化・合理化に資する情報提供・サービスの高度化

- 資産運用会社をはじめとするお客様の投資活動拡大と資産運用高度化に向けて、信託機能と銀行機能の知見を活かし、各種レポート業務やミドル・バックオフィス業務の事務受任サービスの拡充や高度化に加えて、さらなる信頼性の向上のため、2025年5月に創設された投資運用関係業務受託業登録への対応します。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

掲載・更新年月日:2025年6月30日

金融事業者の名称:三井住友信託銀行株式会社

■取組方針掲載ページのURL:<https://www.smtg.jp/about-us/management/customer/fiduciaryduty>

■取組状況掲載ページのURL:https://www.smtg.jp/-/media/th/about-us/management/customer/fiduciaryduty/pdf/fiduciaryduty_kpi_status.pdf

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>原則2【顧客の最善の利益の追求】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。</p>	実施	<p>I. 前文</p> <p>II. グループの基本方針(行動原則)</p> <p>III. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保</p> <p>IV. 機能別方針1.販売等(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上①お客さまの「ベストパートナー」を目指す企業文化・風土の定着、②お客さま本位のコンサルティングなどを支える専門性の向上</p>	三井住友トラストグループのパーパス
<p>(注)金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図るにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。</p>	実施	<p>I. 前文</p> <p>II. グループの基本方針(行動原則)</p>	三井住友トラストグループのパーパス
<p>原則3【利益相反の適切な管理】 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。</p>	実施	<p>III. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(4)販売業務における利益相反管理態勢の確保</p> <p>IV. 機能別方針1.販売等(5)信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供</p>	<p>販売等</p> <p>(5)信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供</p>
<p>(注)金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融商品の販売に携わる金融事業者が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 金融商品の販売に携わる金融事業者が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合 	実施	<p>III. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(4)販売業務における利益相反管理態勢の確保</p> <p>IV. 機能別方針1.販売等(5)信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供</p>	<p>販売等</p> <p>(5)信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(6)経営の独立性を確保したガバナンスの構築・強化</p>
<p>原則4【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。</p>	実施	<p>IV. 機能別方針1.販売等(2)わかりやすい情報提供、2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供</p> <p>III. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保</p>	<p>販売等</p> <p>(2)わかりやすい情報提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(1)資産運用の高度化</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>原則5【重要な情報の分かりやすい提供】 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>販売等 (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供</p> <p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注1)重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由(顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む) 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容(第三者から受け取る手数料等を含む)及びこれが取引又は業務に及ぼす影響 	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>販売等 (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供</p> <p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注2)金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである((注2)~(注5)は手数料等の情報を提供する場合においても同じ)。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>販売等 (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供</p> <p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注3)金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>販売等 (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供</p> <p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注4)金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>販売等 (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供</p> <p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注5)金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>販売等 (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供</p> <p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>原則6【顧客にふさわしいサービスの提供】 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(3)お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発、2.資産運用・商品開発(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供	<p>販売等</p> (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供
<p>(注1)金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容(手数料を含む)と比較しながら行うこと 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと 	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、(3)お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発	<p>販売等</p> (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供 (3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供
<p>(注2)金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、(3)お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発	<p>販売等</p> (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供 (3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供
<p>(注3)金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性等を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においては、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践、(2)わかりやすい情報提供、2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>販売等</p> (1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供
<p>(注4)金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。</p>	実施	Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針1.販売等(1)お客さま本位のコンサルティングの実践	<p>販売等</p> (1)お客さま本位のコンサルティングの実践

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>(注5)金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。</p>	実施	<p>IV. 機能別方針1.販売等(2)わかりやすい情報提供、(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上②お客さま本位のコンサルティングなどを支える専門性の向上、(6)お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献③金融経済教育、投資教育への積極的な取り組み、2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供</p>	<p>販売等</p> <p>(1)お客さま本位のコンサルティングの実践 (2)わかりやすい情報提供 (6)お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献</p>
<p>(注6)金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。</p>	実施	<p>III. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保</p> <p>IV. 機能別方針1.販売等(3)お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発</p>	<p>販売等</p> <p>(3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(1)資産運用の高度化</p>
<p>(注7)金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。</p>	実施	<p>III. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備</p> <p>IV. 機能別方針1.販売等(3)お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発</p>	<p>販売等</p> <p>(3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(1)資産運用の高度化</p>
<p>原則7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。</p>	実施	<p>III. 態勢(5)フィデューシャリー・デューティーの徹底・浸透に関する動機付け等①お客さま本位の業務運営を促進・浸透させる業績評価・目標体系、②フィデューシャリー・デューティーの浸透・実践、お客さま満足度向上のための研修などの充実</p> <p>IV. 機能別方針1.販売等(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上、2. 資産運用・商品開発(4)専門性の向上</p>	<p>三井住友トラストグループのパーパス</p> <p>販売等</p> <p>(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(5)専門性の向上</p>
<p>(注)金融事業者は、各原則(これらに付されている注を含む)に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。</p>	実施	<p>III. 態勢(5)フィデューシャリー・デューティーの徹底・浸透に関する動機付け等①お客さま本位の業務運営を促進・浸透させる業績評価・目標体系、②フィデューシャリー・デューティーの浸透・実践、お客さま満足度向上のための研修などの充実</p> <p>IV. 機能別方針1.販売等(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上</p>	<p>三井住友トラストグループのパーパス</p> <p>販売等</p> <p>(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(5)専門性の向上</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>補充原則1【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。</p>	実施	I. 前文	三井住友トラストグループのパーパス
<p>補充原則2【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。</p>	実施	III. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 IV. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化、(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供	<div style="background-color: #007060; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売等</div> (5)信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供 <div style="background-color: #007060; color: white; padding: 2px; text-align: center;">資産運用・商品開発</div> (1)資産運用の高度化
<p>(注1)金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。</p>	実施	III. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 IV. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供	<div style="background-color: #007060; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売等</div> (5)信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供 <div style="background-color: #007060; color: white; padding: 2px; text-align: center;">資産運用・商品開発</div> (1)資産運用の高度化
<p>(注2)金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。</p>	実施	III. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 IV. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供	<div style="background-color: #007060; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売等</div> (5)信託グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供 <div style="background-color: #007060; color: white; padding: 2px; text-align: center;">資産運用・商品開発</div> (1)資産運用の高度化

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>補充原則3【金融商品の組成時の対応】</p> <p>金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保</p> <p>Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化、(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供、(3)わかりやすい情報提供</p>	<p>販売等</p> <p>(3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(1)資産運用の高度化</p>
<p>(注1)金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保</p> <p>Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化、(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p>	<p>販売等</p> <p>(3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(1)資産運用の高度化</p>
<p>(注2)金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客(例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等)も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保</p> <p>Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化</p>	<p>販売等</p> <p>(3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(1)資産運用の高度化</p>
<p>(注3)金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保</p> <p>Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化</p>	<p>販売等</p> <p>(3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(1)資産運用の高度化</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>補充原則4【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化、(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供、(3)わかりやすい情報提供</p>	<p>販売等 (3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供 資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注1)金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. 態勢(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化、(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p>	<p>販売等 (3)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供 資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注2)金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. 態勢(1)専門組織の設置、ベストプラクティスとしての利益相反管理態勢の整備、(2)商品・サービスの組成・販売におけるプロダクトガバナンスの確保 Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(1)資産運用の高度化、(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p>	<p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>
<p>(注3)金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。</p>	<p>実施</p>	<p>Ⅲ. Ⅳ. 機能別方針 2. 資産運用・商品開発(2)お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供</p>	<p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>補充原則5【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。</p>	実施	IV. 機能別方針 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化、(3)わかりやすい情報提供</p>
<p>(注1)金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。</p>	実施	IV. 機能別方針 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化、(3)わかりやすい情報提供</p>
<p>(注2)金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。</p>	実施	IV. 機能別方針 2.資産運用・商品開発(3)わかりやすい情報提供	<p>資産運用・商品開発 (1)資産運用の高度化、(3)わかりやすい情報提供</p>

【照会先】

部署	FD・コンプライアンス統括部 FD企画推進室
連絡先	03-3286-4623