

平成 28 年 9 月 30 日

各位

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社

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
取組方針について

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社(取締役社長:北村 邦太郎)は、「お客さま本位」の取組方針として、「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「本取組方針」といいます。)を制定しましたので、お知らせいたします。

記

三井住友トラスト・グループは、「信託の受託者精神に立脚した高い自己規律に基づく健全な経営を実践し、社会から揺るぎない信頼を確立」するという経営理念(ミッション)のもと、「信託の受託者精神に立脚し、高度な専門性と総合力を駆使して、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を融合した新しいビジネスモデルで独自の価値を創出する信託銀行グループ」を目指す姿(ビジョン)として定め、その実現のために、「お客さま本位の徹底」をはじめとした行動規範(バリュー)を役職員が共有し、フィデューシャリー・デューティーの実践に努めてまいりました。

近年、金融機関に対し、より一層のお客さま本位の徹底が求められる中、当グループの行動規範(バリュー)をより具体化し、お客さまの真の利益に適う商品・サービスを提供してまいりべく、この度、本取組方針を制定いたしました。

本取組方針の下、三井住友信託銀行をはじめとするグループ各社が「お客さま本位」の姿勢を共有し、お客さまの安心と満足のために行動するとともに、当社もグループ各社の取組状況を管理することにより、グループ一体となってフィデューシャリー・デューティーの実践をさらに推し進めてまいります。

以上

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

<前文>

・フィデューシャリー・デューティーは、信託の根幹をなす基本概念であり、私どもは大正13年の創立以来、その概念を「信義誠実」「奉仕開拓」「信頼創造」として経営理念に置き、事業を行ってまいりました。

・三井住友トラスト・グループは、「信託の受託者精神に立脚した高い自己規律に基づく健全な経営を実践し、社会から揺るぎない信頼を確立」するという経営理念（ミッション）のもと、「信託の受託者精神に立脚し、高度な専門性と総合力を駆使して、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を融合した新しいビジネスモデルで独自の価値を創出する信託銀行グループ」を目指す姿（ビジョン）として定め、その実現のために、「お客さま本位の徹底」をはじめとした行動規範（バリュー）を役職員が共有し、フィデューシャリー・デューティーの実践に努めてまいりました。

・お客さまの真の利益を追求するというフィデューシャリー・デューティーの実践のためには、お客さまから信頼される高度な専門性とお客さまそれぞれのニーズに沿った最適な選択肢を提示するコンサルティングが最も重要であると考えております。

・これまで私どもでは、個人のお客さまに関しては、年金業務で培ったコンサルティングや資産運用のノウハウを生かし、投資信託・保険商品の販売、ファンドラップの運用など、お客さま本位の商品・サービスの提供に取り組んでまいりました。

・また、法人のお客さまに関しては、銀行事業の法人取引を基盤として、コンサルティングを通じて、お客さまのニーズを共有させていただき、年金信託、投資信託、流動化・証券化信託、不動産信託などのお客さまに有用な、また経済・社会のインフラともなる商品・サービスを提供してまいりました。

・我が国の経済や社会構造の変化に伴うお客さまのニーズに対応する商品開発、資産運用、販売、資産管理、資産保全などの幅広い機能を有する独自の信託銀行グループとして、三井住友信託銀行をはじめとするグループ各社が、引き続きお客さまの真の利益に合致した商品・サービスを提供し、グループの業務全般にわたるフィデューシャリー・デューティーを実践・徹底していくために、本「取組方針」を策定・公表し、更なる「お客さま本位」の商品・サービスの提供に向けた取組を進めてまいります。

本「取組方針」に基づく取組を実践する国内会社

三井住友信託銀行、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメント、日本トラスティ・サービス信託銀行、三井住友トラスト・ウェルスパートナーズ、三井住友トラスト不動産、三井住友トラスト不動産投資顧問、三井住友トラスト基礎研究所、三井住友トラスト・インベストメント

上記9社は、後述する<グループの基本方針（行動原則）>を遵守いたします。

また、<機能別方針>について、各社の業務内容に応じ、該当する方針を踏まえた取組を進めてまいります。

三井住友信託銀行

「1. 販売」「2. 資産運用・商品開発」「3. 資産管理」「4. その他信託業務等」

三井住友トラスト・アセットマネジメント

「2. 資産運用・商品開発」

日興アセットマネジメント

「2. 資産運用・商品開発」

日本トラスティ・サービス信託銀行

「3. 資産管理」

三井住友トラスト・ウェルスパートナーズ

「1. 販売」※

三井住友トラスト不動産

「4. その他信託業務等」※

三井住友トラスト不動産投資顧問

「2. 資産運用・商品開発」※

三井住友トラスト基礎研究所

「2. 資産運用・商品開発」※

三井住友トラスト・インベストメント

「2. 資産運用・商品開発」※

※方針のうち、該当する項目についての取組を実施

＜グループの基本方針＞

・三井住友トラスト・グループでは、信用と信託の担い手としての信頼を根本として、お客さまの安心と満足のために行動し、お客さまの真の利益に適う商品・サービスを提供するにあたり、以下の通りグループの行動原則を定めるとともに、グループの態勢を整備し、フィデューシャリー・デューティーを実践してまいります。

1. 行動原則

（１）お客さま本位のコンサルティングの実践と情報提供

・お客さまの真の利益に適う商品・サービスを提供するために、質の高いコンサルティングを通じ、ライフサイクルに応じ変化する資産・負債状況やそれに沿ったニーズをそれぞれのお客さまと共有させて頂くよう努めてまいります。

・お客さまの投資判断に役立つよう、商品の特性、リスク、手数料等についてわかりやすく説明を行い、お客さまのご理解に合わせた丁寧な対応に努めてまいります。

（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

・お客さまの多様なニーズにお応えするため、お客さまのさまざまな声や意見を踏まえて、幅広い資産運用会社や保険会社等との連携や商品・サービスの共同開発などを通じ、お客さまのニーズに合致した質の高い商品・サービスを、幅広く取り揃えてまいります。

（３）お客さま本位の徹底と専門性の向上

・グループ各社における研修やディスカッション等を通じて、本取組方針に基づく判断・行動の浸透・徹底を図ります。

・役職員の研修や専門資格の取得への支援などを通じて、市場環境、商品・サービスに関する知識や専門能力を高めてまいります。

（４）信託銀行グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供

・信託銀行グループとして、利益相反管理を徹底しつつ、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業などの多様かつ柔軟な機能を十分に発揮して、個人・法人を問わず、お客さまにとっての最適かつトータルなソリューションを迅速かつ的確に提供してまいります。

（５）お客さまの安心と満足、経済・社会への貢献

・お客さまにご安心いただき、かつ満足いただける商品・サービスを提供するとともに、信託の機能などを活用し、経済や社会構造の変化に対応した新しい商品・サービスを生み出すことで、経済・社会に貢献してまいります。

・お客さまが主体的かつ合理的に金融商品を選択し健全な資産形成ができるよう、金融経済教育やリテラシー向上につながる活動に取り組んでまいります。

2. 態勢

(1) 専門組織の設置

・三井住友トラスト・ホールディングスに、新たに専門組織としてフィデューシャリー・デューティー推進部を設置し、フィデューシャリー・デューティーの浸透・徹底をグループ全体で進めていくための態勢を構築してまいります。

(2) 利益相反管理の高度化

・コンプライアンス統括部署とフィデューシャリー・デューティー推進部が協働し、グループ内の利益相反管理の高度化に取り組んでまいります。

(3) 資産運用業務における経営・運営の独立性の確保

・持株会社のみならず、資産運用事業を行うグループ各社のうち、三井住友信託銀行、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメントに独立社外取締役を置き、グループの販売会社からの、資産運用会社の経営・運営の独立性の確保に向けた態勢を構築してまいります。

(4) グループ各社による協議会の定期開催

・フィデューシャリー・デューティーの中心となる資産運用、商品開発、販売や資産管理の事業を行うグループ各社のうち、三井住友信託銀行、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメント、日本トラスティ・サービス信託銀行と、持株会社により、フィデューシャリー・デューティー協議会を設置し、外部有識者の知見を活用・反映しつつ、以下のような事項に関し、協議の上、当該グループ各社において取り組んでまいります。

- ・専門性の向上
- ・スチュワードシップ活動の高度化
- ・リスク管理等の高度化

＜機能別方針＞

・機能別方針は、グループの基本方針（行動原則）を踏まえて、その内容を機能別に具体化したものであり、機能別方針に記載がない事柄についても、基本原則や機能別方針の趣旨を踏まえ、事柄の性質に応じて、対応してまいります。

1. 販売

（1）お客さま本位のコンサルティングの実践

・お客さまの真の利益に適う商品・サービスを提供するために、質の高いコンサルティングを通じ、ライフサイクルに応じ変化する、資産・負債状況やそれに沿ったニーズをそれぞれのお客さまと共有させて頂くよう努めてまいります。

・商品・サービスの提案にあたっては、コンサルティングの内容を踏まえ、また、お客さまの知識、経験、財産の状況及び投資目的に照らして、ニーズに沿った最適な選択肢を提示するよう努めてまいります。

・お客さまの真の利益に資するコンサルティングを核とした業務推進を評価する態勢を整備してまいります。

・役職員の研修や専門資格の取得への支援などを通じて、市場環境、商品・サービスに関する知識や専門能力の向上に努めてまいります。

（2）わかりやすい情報提供

・お客さまの投資判断に役立つよう、商品・サービスの特性、リスク、手数料等についてわかりやすく説明を行い、お客さまのご理解に合わせた丁寧な対応に努めてまいります。

例えば、資産運用をお任せ頂くファンドラップに関して、その手数料についての考え方を明確化していくなどの取組を進めてまいります。

・お客さまの投資判断に役立つよう、市場動向や保有商品の運用状況について定期的に情報を提供するほか、重要なマーケットイベントが発生した際などについては、市場動向、市場見通しについて適時適切に情報を提供するなど、丁寧なアフターフォローに努めてまいります。

（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

・お客さまの多様なニーズにお応えするため、お客さまのさまざまな声や意見を踏まえて、幅広い資産運用会社や保険会社等との連携や商品・サービスの共同開発などを通じ、お客さまのニーズに合致した質の高い商品・サービスを、幅広く取り揃えてまいります。

・継続的な投資に向けた積立型商品を含む「長期・分散・安定」型投資の商品を中心に、お客さまの資産形成に資する商品を提供してまいります。また、お客さまの長期的資産形成に合致した手数料体系を取り入れてまいります。

- ・長期的資産形成に資する確定拠出型年金、取引利便性の高いインターネット取引など、多様なお客様のニーズにお応えするサービスの提供に取り組んでまいります。
- ・系列にかかわらず、お客様の資産形成に資する提案を推進する業績評価体系とするなど、態勢を整備してまいります。

(4) 多様な機能を生かした金融サービスの提供

・信託銀行グループとして、利益相反管理を徹底しつつ、銀行事業、資産運用・資産管理事業、不動産事業などの多様かつ柔軟な機能を十分に発揮して、個人・法人を問わず、お客様にとっての最適かつトータルなソリューションを迅速かつ的確に提供してまいります。

(5) お客様の安心と満足、社会・経済への貢献

- ・お客様が主体的かつ合理的に金融商品を選択し健全な資産形成ができるよう、セミナー等の開催に加え、他団体と連携した取組を通じ、幅広い年代のお客様への金融経済教育やリテラシー向上につながる活動に取り組んでまいります。
- ・お客様のリテラシーに配慮した資料、書面作りに取り組んでまいります。

2. 資産運用・商品開発

(1) 資産運用の高度化

- ・明確で合理性のある投資方針を策定し、資産運用プロセスにおいてP D C Aを回すことにより、適切な資産運用態勢を維持するよう努めてまいります。
- ・アクティブ運用、パッシブ運用にかかわらずエンゲージメント活動を展開する等の日本版スチュワードシップ・コードを踏まえた取組、E S Gへの取組、投資手法の高度化などにより、継続的に資産運用の高度化を図り、お客さまの利益の最大化を目指してまいります。
- ・受託した資産について、お客さまにとって最良の取引の条件で執行するよう努めてまいります。

(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

- ・お客さまの資産運用上の課題を解決するため、グループ内外を問わず、クオリティの高い商品・サービスのラインナップを拡充するよう、努めてまいります。
- ・お客さまの多様化する資産運用ニーズや投資環境の変化に対応するため、グループ内外のノウハウや機能・ネットワークをフルに活用した、商品・サービスの開発・提供に努めてまいります。
- ・年金などの機関投資家等をはじめとした、お客さまからの資産運用のニーズや、当社の資産運用サービスに対するご評価やご意見を幅広く頂き、必要に応じ外部機関の評価なども活用して、資産運用サービスの高度化や態勢の強化につなげるよう取り組んでまいります。

(3) お客さま本位のコンサルティングの実践と情報提供

- ・お客さまの真の利益に適う商品・サービスを提供するために、質の高いコンサルティングを通じ、ライフサイクルに応じ変化する資産・負債状況やそれに沿ったニーズをそれぞれのお客さまと共有させて頂くよう努めてまいります。
- ・商品・サービスの提案にあたっては、コンサルティングの内容を踏まえ、また、知識・経験・財産の状況及び契約締結の目的に照らして、ニーズに沿った提案を行います。
- ・商品・サービスの提案にあたっては、お客さまの知識、経験、財産の状況及び契約締結の目的に照らして、お客さまのご理解を得られるように適切な情報の提供に努めてまいります。
- ・お客さまの投資判断に役立つよう、市場動向や保有商品の運用状況について定期的に情報を提供するほか、重要なマーケットイベントが発生した際などには、市場動向、市場見通しについて適時適切に情報を提供するなど、丁寧なアフターフォローに努めてまいります。
- ・お客さまの投資判断に役立つよう、商品・サービスの特性、リスク、手数料等についてわかりやすく説明を行ってまいります。

（４）専門性の向上

・「高度な運用コンサルティング」と「高品質かつ豊富なマルチ・プロダクト」によるトータルソリューションの提供を担う、資産運用業務のプロフェッショナルを、継続的かつ安定的に育成し、人材の定着と運用の継続性・再現性の確保に努めてまいります。

（５）独立性を確保したガバナンスの構築・強化

・お客さまの利益を最優先する態勢を強化するため、グループの資産運用会社については、独立社外取締役を導入するなど、グループの販売会社からの経営・運営の独立性を確保する態勢を構築してまいります。

・日本版スチュワードシップ・コードに則り、議決権行使などに関する利益相反管理態勢を高度化してまいります。例えば、議決権行使に関して、グループ各社において、外部有識者のチェックを受けるなど透明性の確保に努めてまいります。

3. 資産管理

(1) 資産管理サービスの堅確性・迅速性の維持・向上

・資産管理サービスの根幹となる事務の堅確性・迅速性向上を図るべく、人材・事務基盤・システム等の適切な資源配分を行ってまいります。

・有価証券・資金決済に係る法制・税制等の資産管理サービスに必要な高度な専門性を有する人材の育成に努めてまいります。

(2) お客さまニーズへの対応、社会的インフラとしての事務・システム等の高度化

・グローバルに多様化・高度化するお客さまの資産運用ニーズにお応えするため、事務・システム等の高度化に取り組んでまいります。

(3) お客さまの投資活動やミドル・バック業務に資する情報提供・サービスの高度化

・お客さまの投資活動やミドル・バック業務の高度化に資するため、各種報告書・レポートに加え、海外グループ関係会社および各カスタディアン等からの情報をベースに、付加価値の高い情報（法制・税制、市場情報）を適時提供することに努めてまいります。

・専門信託銀行として、銀行事業のノウハウも活用し、お客さまのミドル・バック業務の効率化、高度化に資するサービスの提供に努めてまいります。

4. その他信託業務等

(1) 受託者責任の徹底

・信託の受託者として、資産運用・資産管理業務に限らず、受益者であるお客さまのために、善管注意義務、忠実義務、分別管理義務などの厳格な受託者責任を誠実に果たし、お客さまの利益を第一に信託業務を進めてまいります。

(2) お客さまの資産の保全など、安全、安心への取組

・特に高齢者のお客さまにとっての資産の保全等の安心の確保、資産の確実な承継についてのニーズの高まりを踏まえ、お客さまの資産運用ニーズにのみならず、資産保全や資産承継に関するニーズに対しても、しっかりとお応えするよう、商品・サービスの開発・提供に努めてまいります。

・どなたでも安心してご利用いただけるよう、お客さまの立場に立ったサービスについての社員教育徹底・有資格者配置、各種チャネルの利便性向上など、お客さまに利用いただきやすい環境づくりに向けた、さまざまな取組を実施してまいります。

(3) 不動産業務におけるお客さま本位の取組

・個人のお客さまにとって最大の資産とも言える不動産の仲介業務にあたっては、お客さまに安心して取引いただけるよう、丁寧かつわかりやすい説明に努めてまいります。