

2019年6月26日

各位

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社
三井住友信託銀行株式会社

三井住友信託銀行の「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」の取得について

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社(取締役執行役社長:大久保 哲夫)の子会社である三井住友信託銀行株式会社(取締役社長:橋本 勝、以下「当社」)は、株式会社格付投資情報センター(以下「R&I」)の「顧客本位の投信販売会社評価」において、S評価を取得しました。

本評価は、銀行、証券会社などが、いかに投資信託の販売において「顧客本位の業務運営」を行っているか、その取組方針や取組状況を、R&I が中立的な第三者の立場から評価したものです。

三井住友トラスト・グループでは、引き続き、お客さま本位の取組みを実践し、浸透・定着させていくことで、お客さまから信頼され、末永くお取引きいただける、お客さまの「ベストパートナー」を目指してまいります。

■評価符号



■評価符号と定義

符号	定義
SS	顧客の最善の利益を図るための取組みが十分に行われており、非常に多くの優れた要素がある。
S	顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、多くの優れた要素がある。
A	顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、優れた要素がある。
B	顧客の最善の利益を図るための取組みが行われているが、改善すべき要素がある。
C	顧客の最善の利益を図るための取組みが不十分であり、改善すべき要素が多い。

注) SとAIについては、上位評価に近いものにプラスの表示をし、それぞれS+、A+と表示することがあります。プラスも符号の一部です。

■評価のポイント

1. 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等

三井住友トラスト・ホールディングスとしてグループ一体で顧客本位の投信販売(Fiduciary Duty:FD)の推進に取り組んでいる。当社では半期ごとにFD 推進のための行動計画の進捗度を確認しているほか、従業員への定着度を様々な手段で確認しており、FD に関する意識は高い。

2. 顧客の最善の利益の追求

顧客に最善の利益を提供するために必要となる、高度な専門性を社員に習得させる各種研修や資格取得の支援制度を有しているほか、FD を企業文化として定着させるための施策が充実している。

3. 投信販売方針策定及び販売、レビュー

各世代を対象としたコンサルティング営業を打ち出しており、それを実践するために必要なツールやアプリケーションを営業員に提供している。また、営業サポート体制や販売スキル向上のための施策が充実している。

4. 取扱投信の選定・モニタリング

新規に取り扱う投信の選定時や、販売停止時、モニタリングに関するプロセス、評価項目、基準は明確である。外部の評価情報も活用し、定性・定量両面から適切に評価を行っていると思われる。

5. 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等

顧客対応に優れた営業員を表彰する制度を設けており、FD や CS (Customer Satisfaction: 顧客満足) の意識醸成のモチベーションを高める工夫がみられる。営業店の業績評価は、収益よりも残高や顧客基盤が重視される体系となっているほか、FD への取組みに関する項目も設定するなど、FD 実践への動機付けに積極的に取り組んでいる。

「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」(以下、「本評価」)は、投信販売業務を行う販売会社の「顧客本位の業務運営」の取組みに関する R&I の意見であり、事実の表明ではありません。R&I が本評価を行うに際して用いた情報は、R&I がその裁量により信頼できると判断したものではあるものの、R&I は、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。また、その正確性及び完全性につき R&I 等が保証するものではなく、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。本評価に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利は R&I に帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。

以上