

2020年6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、昨年度に続き、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A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。消費者庁が推進する「消費者志向自主宣言」を新たに策定・公表するなど、経営層関与のもとFD 推進のために組織的に様々な施策に取り組んでいると認められる。

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に充実した施策も継続して実施していると評価できる。

3. 投信販売方針策定及び販売、レビュー

投信等の販売方針は明確であり、販売実績もその方針と一定程度合致している。本部から

提供されるツール類や営業サポートなどを通じた営業スキル向上のための優れた取り組みも継続して実施していると認められる。

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や評価項目、基準は明確である。外部の評価情報も活用しており、引き続き定性・定量両面から適切に評価を行っているとして認められる。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

営業店、営業員とも業績評価から販売・収益に関する項目を除外したほか、FD 実践を評価する項目も設定している。FD・CS の観点で営業員を表彰する制度も継続しており、営業員に適切な投信販売を実践させるための施策に十分に取り組んでいると評価できる。

「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

評価公表日：2020年6月30日

評価対象	評価符号
<p style="text-align: center;">三井住友信託銀行</p> <p>【会社概要】 信託財産の規模では国内トップである三井住友トラスト・グループの中核会社で、グループの資産やリスク、収益の大部分を占める。</p>	

【評価維持】

グループ一体でFD推進に様々な施策に取り組んでいる。FD実践に必要な専門性や職業倫理を習得するためのサポートが充実している点、業績評価では販売や収益項目を除外するなど優れた動機付けがなされていると認められる点などを評価し、「S」を維持した。

評価のポイント

- 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。消費者庁が推進する「消費者志向自主宣言」を新たに策定・公表するなど、経営層関与のもとFD推進のために組織的に様々な施策に取り組んでいると認められる。
- 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に充実した施策も継続して実施していると評価できる。
- 投信販売方針策定及び販売、レビュー
投信等の販売方針は明確であり、販売実績もその方針と一定程度合致している。本部から提供されるツール類や営業サポートなどを通じた営業スキル向上のための優れた取り組みも継続して実施していると認められる。
- 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や評価項目、基準は明確である。外部の評価情報も活用しており、引き続き定性・定量両面から適切に評価を行っているとして認められる。
- 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等
営業店、従業員とも業績評価から販売・収益に関する項目を除外したほか、FD実践を評価する項目も設定している。FD・CSの観点で営業員を表彰する制度も継続しており、営業員に適切な投信販売を実践させるための施策に十分に取り組んでいると評価できる。

「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」について

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依頼に基づき、中立的な第三者の立場から評価します。投資信託の購入に際してアドバイスを必要としている個人投資家が販売会社を選ぶ際に、この評価を参考指標として利用することを想定しています。

評価符号とその定義は以下の通りです。

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 A 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。

R&I 顧客本位の投信販売会社評価は、投信販売業務を行う金融事業者の「顧客本位の業務運営」に関する R&I の意見であり、事実の表明ではありません。十分信頼できると判断される情報源からの情報に基づき評価を実施していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。この評価情報の利用によって何らかの損害が発生した場合、その原因がいかなるものであれ、R&I は一切の責任を負わないものとします。R&I 顧客本位の投信販売会社評価は R&I 投信定性評価・定量評価レーティングとはそれぞれ独立のものであり、互いの評価に影響を与えるものではありません。R&I 顧客本位の投信販売会社評価の業務は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第 299 条第 1 項第 28 号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。