

2022年6月30日

各位

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

三井住友信託銀行株式会社(取締役社長:大山 一也、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・ホールディングスの中核会社としてグループ一体で顧客本位の業務運営(Fiduciary Duty:FD)の推進に取り組んでいる。

専任部署や、外部有識者中心の委員会設置、顧客サービス品質に係るPDCA(計画、実行、評価、改善)の実施など優れた推進体制を構築している。

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な、高度な専門性や販売ノウハウを従業員に習得させる各種研修及び資格取得の支援制度が充実している。

また、FDを企業文化として定着させるために継続して多くの施策が講じられている。

3. 投信販売方針策定及び販売、レビュー

ストックビジネス、ポートフォリオ提案を推進しており、販売方針は明確で、実績も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、提案力向上のための優れた取り組みも継続して実施している。

4. 取扱投信の選定・モニタリング

新規取扱投信の選定・販売停止・モニタリングに関するプロセスや評価項目、基準が定められており、商品ラインアップに対する考え方も明確である。

外部の評価情報も活用し、定性・定量両面から適切に評価している。

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では投信等に関する販売・収益項目を除外し、残高重視の評価体系になっており、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を継続しており、営業員に適切な投信販売を実践させるための施策に継続して十分に取り組んでいる。

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。

以上

評価公表日：2022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】

三井住友トラスト・グループの中核会社として、経営陣関与のもとFDを推進している。充実したFD推進体制や、高度な専門性や職業倫理、営業ノウハウ習得のための豊富なサポート、業績評価で販売・収益項目の除外など優れた動機付けも評価し、「S+」とした。

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・ホールディングスの中核会社としてグループ一体で顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）の推進に取り組んでいる。専任部署や、外部有識者中心の委員会設置、顧客サービス品質に係るPDCA（計画、実行、評価、改善）の実施など優れた推進体制を構築している。
- 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な、高度な専門性や販売ノウハウを従業員に習得させる各種研修及び資格取得の支援制度が充実している。また、FDを企業文化として定着させるために継続して多くの施策が講じられている。
- 投信販売方針策定及び販売、レビュー
ストックビジネス、ポートフォリオ提案を推進しており、販売方針は明確で、実績も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、提案力向上のための優れた取り組みも継続して実施している。
- 取扱投信の選定・モニタリング
新規取扱投信の選定・販売停止・モニタリングに関するプロセスや評価項目、基準が定められており、商品ラインアップに対する考え方も明確である。外部の評価情報も活用し、定性・定量両面から適切に評価している。
- 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では投信等に関する販売・収益項目を除外し、残高重視の評価体系になっており、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を継続しており、営業員に適切な投信販売を実践させるための施策に継続して十分に取り組んでいる。



株式会社 格付投資情報センター
Rating and Investment Information, Inc.

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町三丁目22番地テラススクエア
株式会社格付投資情報センター 投資評価本部
TEL.03-6273-7309

E-mail randi_fd@r-i.co.jp www.r-i.co.jp
©Rating and Investment Information, Inc.

「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。