



SUMITOMO MITSUI
TRUST HOLDINGS

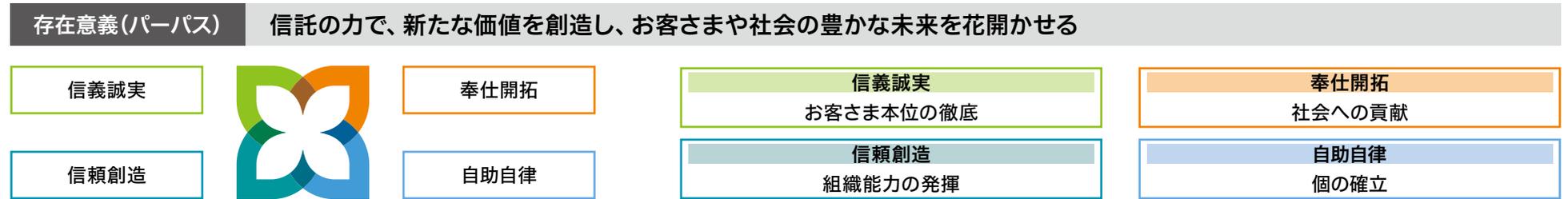
お客さまの「ベストパートナー」を 目指すための取り組みの実施状況と 成果指標(KPI)

2023年 6月作成
2023年12月更新



三井住友トラスト・グループ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、私どもの存在意義(パーパス)を共通の思いに据え、お客さま・社会とともに成長し続けることを目指します。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す。



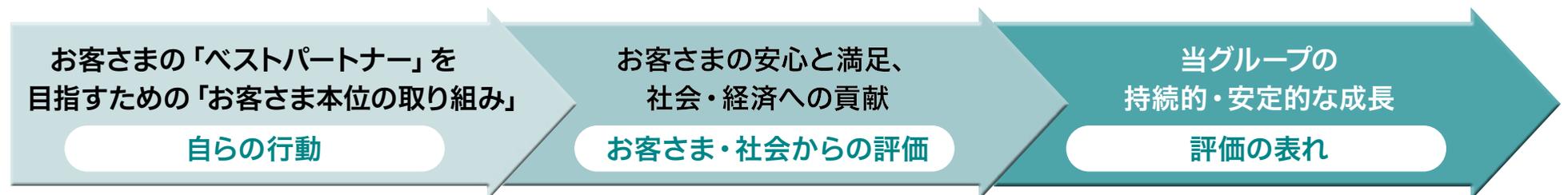
グループの基本方針(行動原則)

● 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、お客さまの最善の利益を追求します。お客さまの最善の利益に適う商品・サービスを提供するにあたり、以下のとお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 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

目指すべき姿

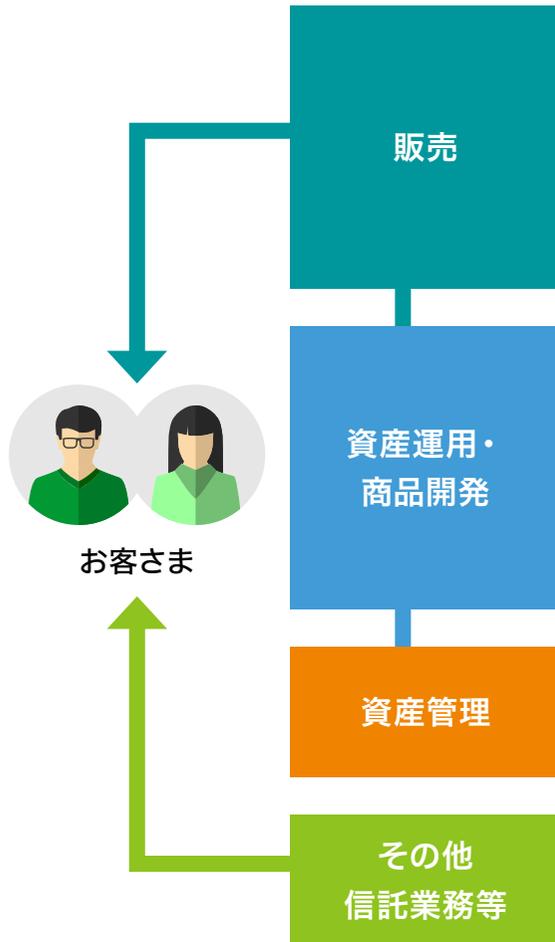
- お客さまの資産形成・資産管理のお手伝いを通じてフィデューシャリー・デューティーを実践し、お客さまの「ベストパートナー」になることを目指します。
- また、お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献に努め、その結果としてお客さまや社会から評価をいただき、当グループの持続的・安定的な成長を目指します。



三井住友トラスト・グループのお客さま本位の取り組み

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、その内容をインベストメントチェーンにおける機能別等に具体化したものです。機能別方針に記載がない事柄についても、基本方針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。

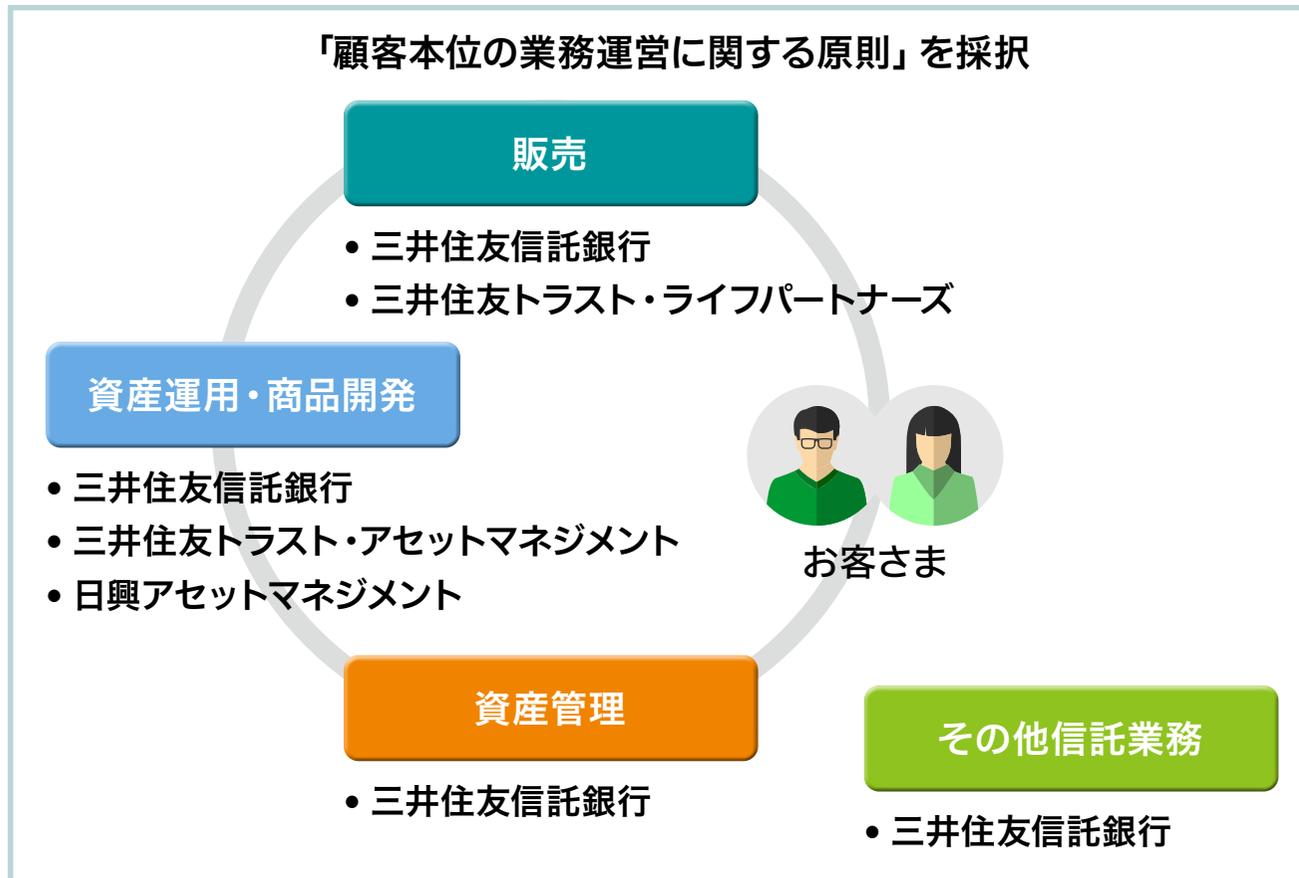


1	お客さま本位のコンサルティングの実践	6
2	わかりやすい情報提供	9
3	お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発	12
4	お客さま本位の徹底と専門性の向上/多様な機能を生かした金融サービスの提供	26
5	お客さまの声や評価のサービス等への反映	28
6	お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献	29
1	資産運用の高度化	32
2	お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供	34
3	お客さま本位のコンサルティングの実践と情報提供	37
4	「責任ある機関投資家」としてのスチュワードシップ活動の高度化	38
5	専門性の向上	39
6	独立性を確保したガバナンスの構築・強化	39
1	資産管理サービスの堅確性・迅速性の維持・向上	41
2	お客さまのニーズへの対応、社会的インフラとしての事務・システム等の高度化	41
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	42
1	受託者責任の徹底	44
2	お客さまの資産の保全など、安心、安全への取り組み	44
3	不動産業務におけるお客さま本位の取り組み	44

※本資料は2022年度の「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」に基づいた取り組みの成果等についてまとめた資料となります。

「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」に基づく取り組みを実践する国内会社

三井住友トラスト・グループ各社は、インベストメントチェーンにおける販売や資産運用・商品開発、資産管理に、その他信託業務等を加えた機能別に取り組みを実践してまいります。



- 投信・保険ビジネス総合研究所
(販売)
- 三井住友トラスト・ウェルスパートナーズ
(販売)
- 三井住友トラスト不動産投資顧問
(資産運用・商品開発)
- 三井住友トラスト基礎研究所
(資産運用・商品開発)
- 三井住友トラスト・インベストメント
(資産運用・商品開発)
- 三井住友トラスト不動産
(その他信託業務)

※「取組方針」のうち、該当する項目についての取り組みを実施。

機能別方針 販売

「取組方針」に基づく取り組みを実践するグループ会社

- 三井住友信託銀行
- 三井住友トラスト・ライフパートナーズ
- 投信・保険ビジネス総合研究所※
- 三井住友トラスト・ウェルスパートナーズ※

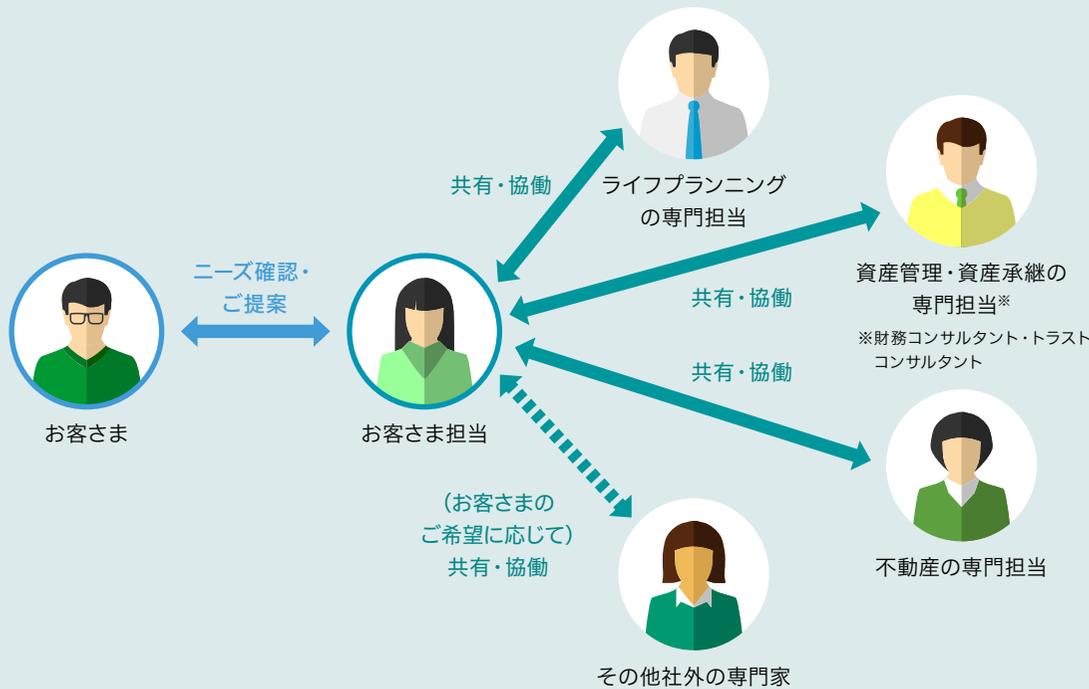
※「取組方針」のうち、該当する項目についての取り組みを実施

1 お客様本位のコンサルティングの実践

取組状況

- 三井住友信託銀行の営業店部では、お客様一人ひとりに長期にわたって寄り添うコンサルティングを実践することのできる体制を整備しています。
- 具体的には、お客様担当が、当社が提供するすべての商品・サービスの窓口となり、不動産や遺言等の専門分野の担当部署と協働し、信頼と専門性を両立したコンサルティングの提供を図っています。

お客様担当を中心としたコンサルティング提供体制



専門家紹介制度については、三井住友信託銀行ホームページをご覧ください。
<https://www.smtb.jp/personal/entrustment/introduction>

専門知識の保有者数 2023年3月時点

FP関連資格保有者数 ^{※1}	6,124名
「証券アナリスト基礎講座」修了者数 ^{※2}	6,699名
財務コンサルタント・トラストコンサルタント数	273名
「宅地建物取引士」合格者数 ^{※3}	6,496名

※1 三井住友信託銀行のコース社員のうち、以下のいずれかの資格を保有する社員数を示しています。

FP技能士 (1級、2級)、CFP、AFP、金融渉外技能審査 (1級、2級)

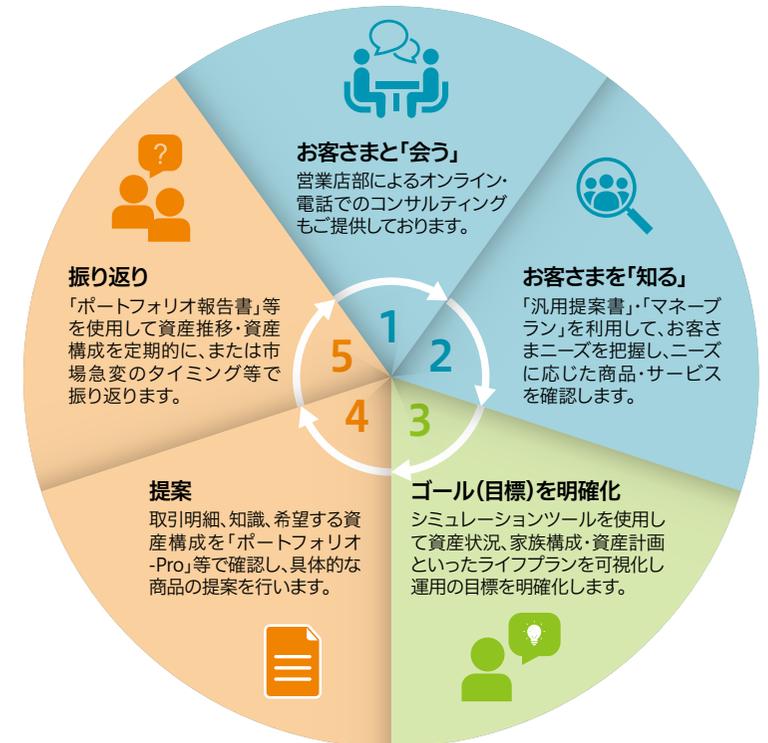
※2 三井住友信託銀行のコース社員のうち、「証券アナリスト基礎講座」修了者数を示しています。ファンドラップの販売に必要な要件として、公益社団法人 日本証券アナリスト協会が開講する「証券アナリスト基礎講座」の受講と修了試験合格を義務付けています。

※3 三井住友信託銀行のコース社員のうち、「宅地建物取引士」資格試験合格者数を示しています。

1 お客様本位のコンサルティングの実践

取組状況

- 三井住友信託銀行では、お客様本位のコンサルティングを実践するために「お客さまと『会う』『知る』『ゴール(目標)を明確化』『提案』『振り返り』」の5つのプロセスでコンサルティングを捉え、各プロセスごとにコンサルティング内容およびツールの充実に努めています。
- 人生100年のライフステージごとの典型的なお悩みを念頭に置きつつ、お客様の課題・ニーズを世代別に体系化した提案書「コンサルティングプラン」を活用したコンサルティングをご提供しています。日々、多くのお客様に提案書をご利用いただくことでお客様一人ひとりのお考えや資産背景、家族構成を踏まえたお客様本位のコンサルティングを実施しています。
- お客様の資産やご家族の構成等に合わせたシミュレーションができるツール「ライフサイクルナビ®」を活用し、シミュレーション結果等を社内情報システムに連携することで、お客様担当がよりスムーズにコンサルティングを提供する体制を整備しました。
- 2022年4月にリリースした、お客様の運用目的に応じて運用プランをご提示する「ポートフォリオナビ」は年間累計約20万回のアクセスをいただくなど、お客様のニーズに適った選択肢を提示するコンサルティングツールとしてご利用いただいています。
- お客様の課題・ニーズを世代別に体系化した提案書「コンサルティングプラン」や、最適な資産配分をシミュレーションできる「ポートフォリオPro」等を活用し、お客様の意向やニーズの変化を捉え、ライフプランに応じた最適な解決方法が提供できているかを評価する運営としています。

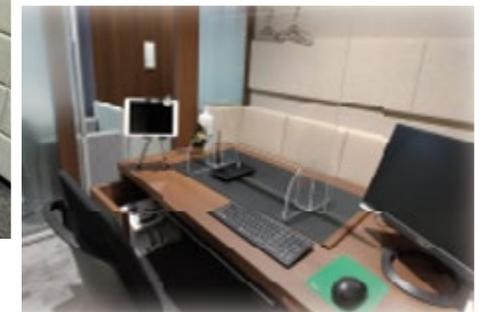


1 お客様本位のコンサルティングの実践

取組状況

- 三井住友信託銀行では、幅広いお客さまにコンサルティングの機会を提供できるよう、お仕事帰りやお買い物ついでにの時間や休日における相談窓口を設けており、若い世代のお客さまや平日勤務のお客さまなどへのコンサルティング機会の拡充に繋がっています。
- お客さまのパソコン・タブレット・スマートフォンでZoom等をご使用いただき、銀行窓口と同様に、いつものお客さま担当とお気軽にご相談いただける「オンライン相談」を全店舗で実施しています。お客さまにご利用いただきやすいよう、ホームページにご利用方法動画を掲載のうえ、Webからのご予約も可能といたしました。オンライン相談受付用端末も増設し、多くのお客さまにご利用いただけるよう取り組んでおり、オンライン相談のご利用件数は昨年度約10万件にまで伸びています。
- デジタル化の進展といった社会の変化や、お客さまのライフスタイルやご要望の変化を踏まえ、オンラインでも銀行窓口と同様の商品・サービスをご利用いただけるように、オンライン相談の利便性や品質向上に引き続き取り組んでいます。

- また、「世代を超えてお客さまが集い・繋がる信託ならではのコンサルティングフロア」をテーマとした信託型次世代店舗を開設し、オンライン相談機能により、遠方にお住まいのご家族等も一緒にご相談いただける機会を提供するなど、お客さまの利便性向上に努めています。



以下リンク先の店舗では**平日15時以降**や**休日**も営業しております！
お仕事帰りや、お買い物のついでに、お気軽にお立ち寄りください。

[平日夜間・休日営業店舗一覧](#)

2 わかりやすい情報提供

取組状況

- 三井住友信託銀行では、投資信託や生命保険など、複雑またはリスクの高い商品の販売等を行う場合には、商品の目的、想定するお客さまの属性、パッケージ化の有無やリスク、運用実績、費用、当社の利益とお客さまの利益が相反する可能性等を示しながら、同種の商品の内容と比較する等、お客さまのご理解に合わせたわかりやすい情報提供を行っています。
- またご負担いただく手数料等については、お客さまにより一層のご理解をいただくため、ご提供するサービス内容や当社が受領する手数料の基本的な考え方、受付方法（対面とインターネットバンキング）による購入時手数料の違いを説明する資料を作成し、説明の充実を図っています。
- お客さまへの説明にあたっては、商品横断比較の観点から金融商品を限定することなく複数の金融商品との比較説明をするために、「重要情報シート（個別商品編）」を積極的に活用すること、また、個別商品説明時の類似ファンドの説明において、それぞれのファンドを比較説明するために、同シートを積極的に活用することを社内ルールとして定めています。また同シートは雛型をベースに、当社が想定するお客さまの属性を追加記載し、ファンドのリスクがよりわかりやすく伝わるように外部評価を記載しています。
- ファンドラップについても商品内容、リスク、運用実績、費用、利益相反の可能性などを記載した「重要情報シート（個別商品編）」を整備しています。また、ファンドラップの一部解約時の契約金額の考え方について、お客さまからの声を受け、「三井住友信託ファンドラップの一部解約に関してご注意いただきたい事項」の資料を整備するなど、わかりやすい情報提供に努めています。
- また商品横断比較の観点から、パンフレット「考えてみませんか？大切なご資金を“守る”ためにできること」にそれぞれの商品の特徴・元本保証・その他のリスク・費用等を比較・説明した一覧を掲載するなど引き続き販売時やフォローアップ活動時の説明資料の充実に取り組んでいます。
- わかりやすい説明やその基盤となる傾聴力等のお客さま本位の実践状況については、全営業店部を対象に外部評価機関によるモニタリングを実施すると共に、それを受けた改善活動を実施し対応力の向上に取り組んでいます。



2 わかりやすい情報提供

取組状況

- 三井住友信託ファンドラップでは、主な提供サービスと投資顧問報酬の内訳を重要情報シートに掲載し、開示しています。
- ほかに、運用タイプ別・運用コース別のパフォーマンス（想定リスク・期待リターン、過去のモデルリターン）や当社が提供するサービス内容に対してお客さまにご負担いただく費用等（運用管理費用の概算）など、お客

さまの投資判断やバランス型投資信託等の他の商品・サービスとの比較に役立つ情報を提供しています。

- 詳しくは、「重要情報シート（個別商品編）三井住友信託ファンドラップ」をご参照ください。

https://www.smtb.jp/-/media/tb/personal/saving/fund/fundwrap/pdf/important_fw_shisan.pdf

三井住友信託ファンドラップの提供サービスと投資顧問報酬

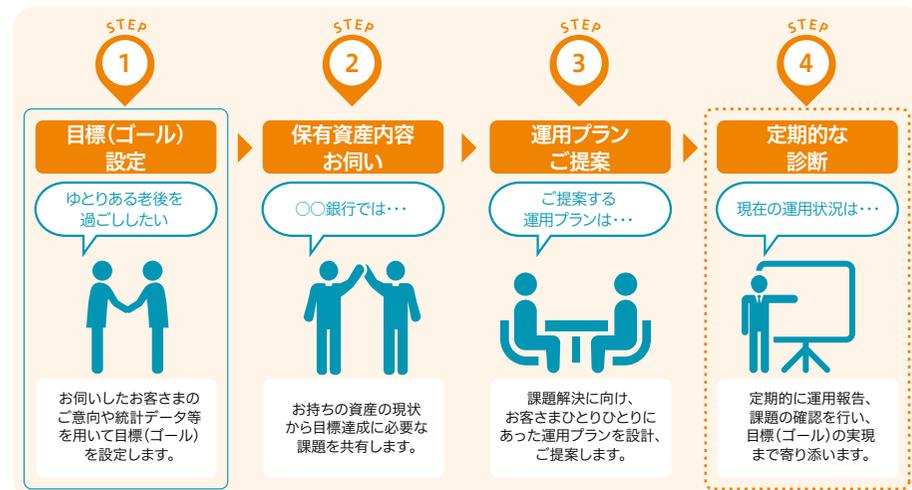
三井住友信託ファンドラップは、図表にある資産運用、コンサルティング・アフターフォローなどがセットとなった商品です。特に、コンサルティング・アフターフォローについては、商品の仕組みとして一般的なバランス型投資信託ではみられない、充実したサービスが組み込まれています。これにより、三井住友信託ファンドラップでは、お客さまのニーズに寄り添い充実したサービスを提供いたします。

項目		主な提供サービス	投資顧問報酬の内訳 (資産分散型、年率・消費税等込)
運用サービス	資産運用	<ul style="list-style-type: none"> ● 運用方針策定の基礎となる経済・市場環境の調査・分析 ● 市場環境の調査・分析結果を踏まえた、運用基本方針の策定 ● 資産配分変更や銘柄選定などの投資判断および執行 ● ポートフォリオ全体や個別銘柄のモニタリングを通じた運用見直し 	0.66%
コンサルティング・ 管理サービス	コンサルティング・ アフターフォロー	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまごとのリスク許容度診断、診断結果を踏まえたポートフォリオの提案 (三井住友信託ファンドラップでは、専用のヒアリングシート・提案書を使用し、運用タイプ・運用コース(17種類)を提案します) ● ライフステージの変化を踏まえた運用コース等の見直し提案 ● お客さまのニーズに応じた三井住友信託ファンドラップの各種機能等※を活用したコンサルティングの実践 ※各種機能等：運用タイプ・コース、エントリー分散、利益払出、定時払戻、運用資金待機コース、プロフィットロック・ロスカット ● お客さまごとの「三井住友信託ファンドラップ運用報告書」による運用状況説明、運用報告会の開催、各種レポート等投資に関する情報の提供 	0.88%
	契約管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資一任契約の締結、変更・終了の管理 ● 保有銘柄、口数の管理(売買執行含む)、預金口座との資金振替 ● 投資顧問報酬の計算・管理 	

2 わかりやすい情報提供

取組状況

- お客さまのライフプランや将来の目標に向けて運用を開始したポートフォリオは、時間の経過とともに市場環境に応じて資産配分比率が変化します。三井住友信託銀行では、その変化をご確認いただける「ポートフォリオ報告書」の活用やその他アフターフォロー時に使用する資料の充実、お客さま担当者のスキルアップを通じ、お客さまのライフプラン等に合わせたポートフォリオの点検や新たな運用の提案等、丁寧なアフターフォローを実践しています。



- 商品販売後も、ライフプランやポートフォリオの変化を確認すると共に、保有商品の運用状況の定期的な連絡や当社・投資信託委託会社が作成している各種報告書の提供によりアフターフォローを行っています。また、定期的なアフターフォロー以外にも、急激な相場変動時には、本部・営業店部の連携によるタイムリーな市場情報の発信を行いお客さまのアフターフォローを行っています。
- ご契約いただいた保険商品については、契約内容を確認いただける「生命保険ご契約内容一覧」を活用しアフターフォローに努めております。さらなる内容の充実に向け、引き続き掲載できる商品の拡充を行ってまいります。
- 投資信託・保険商品等を保有するお客さまへの定期的なフォローアップを通じて、保有商品へのご理解に加え、ご意向の再確認を実施しています。また、高齢のお客さまにおいては、ご本人だけでなく、ご家族を含めて接点を持つことで、より一層の信頼関係を構築し、お客さまの抱える幅広いニーズへの対応と次世代につなげるきっかけづくりを進めています。
- 引き続き、お客さまへのアフターフォロー活動の取組状況や定期的なご連絡の徹底状況等を評価する態勢を整備してまいります。

3 お客様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

三井住友信託銀行における商品ラインアップの考え方(商品選定のコンセプトや留意点)

当社は、お客様のライフステージごとに異なる幅広いニーズに対し、質の高い総合的なコンサルティングを通じて、資産形成・運用、資産管理、相続・資産承継など専門信託銀行ならではの多様なサービスをご提供し、お客様の人生に寄り添うベストパートナーを目指します。

当社の金融商品ラインナップにおいては、お客様のライフプラン、お取引の動機、投資経験の有無、運用に関するご意向（投資目的リスク許容度）、運用可能期間、運用商品に関する知識などに対応した最適な商品・サービスをご提供できるよう、投資初心者やご高齢のお客さまから投資経験が豊富なお

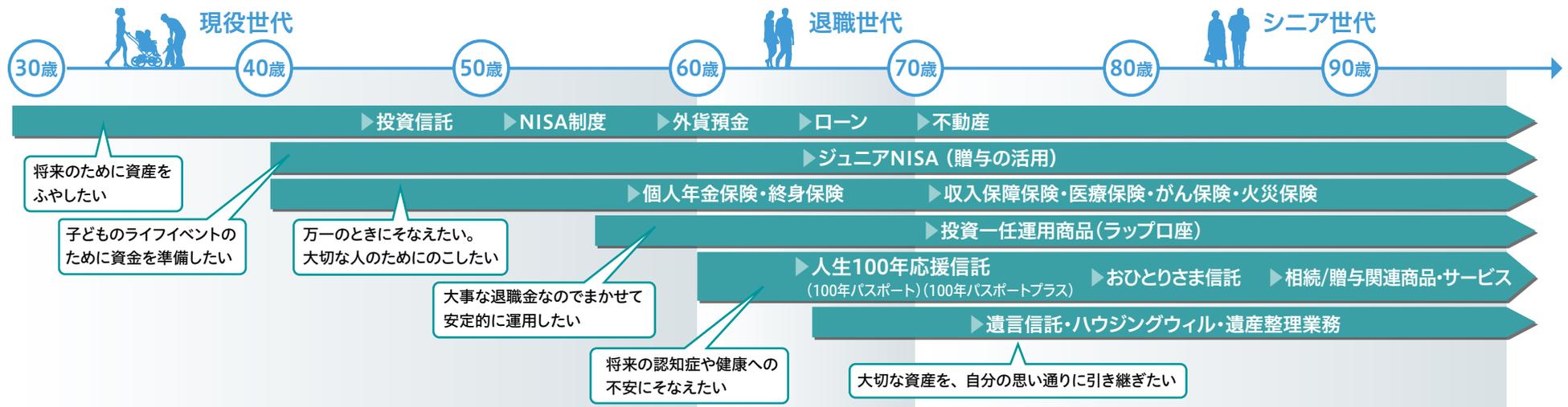
客さまにまでご対応する様々なリスク・リターンの商品を揃えております。

当社が、ご提供する投資信託・保険商品を選定する際には、株式会社投信・保険ビジネス総合研究所による調査・分析を経ることとし、一定以上の評価がなされているものを採用するなどの選定基準を定め、系列の運用会社の商品に捉われることなく、幅広い候補の中から品質の高いものを選定しています。

当社は、お客さまに商品・サービスの内容を十分にご理解いただけるよう、丁寧なご説明やご提案に努めるとともに、お寄せいただいたお客さまの声を迅速に業務改善や商品・サービス向上につなげます。

取組状況

- お客様の多様なニーズにお応えするため、お客様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、お客様のニーズに合致した質の高い商品・サービスを、幅広く取り揃えています。

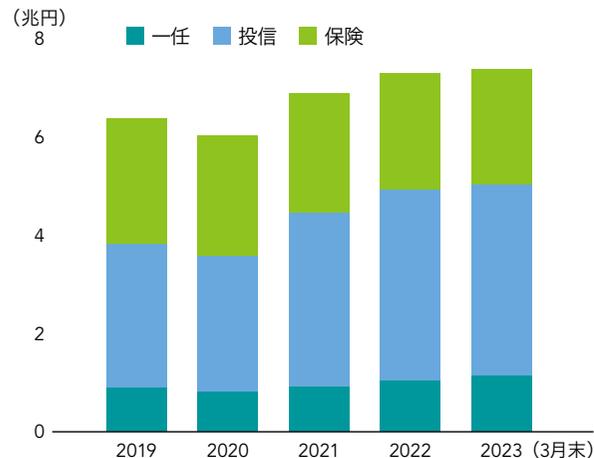


3 お客様の多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発

取組状況

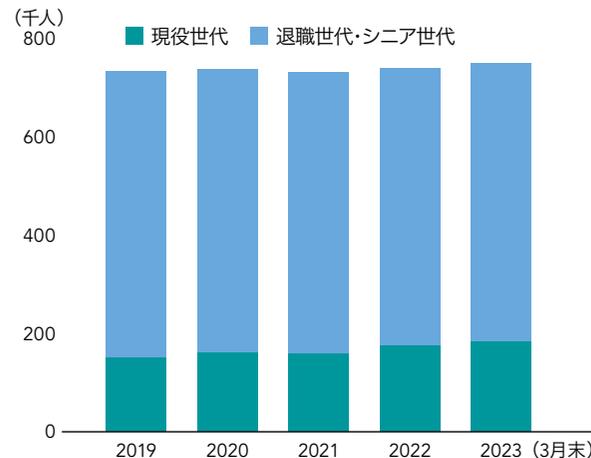
- 三井住友信託銀行では、お客様の多様なニーズにお応えできるよう、投資運用商品、保険商品について、質の高い商品・サービスを取り揃えており、その結果、多くのお客様に選ばれています。

お客様の多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供
【総合的な提案による投資信託・投資一任運用商品・保険の残高の伸長】



- 三井住友信託銀行では、様々な取り組みの推進を通じ、現役世代、退職世代、シニア世代のそれぞれの世代において、お客様とのお取り引きが広がっています。

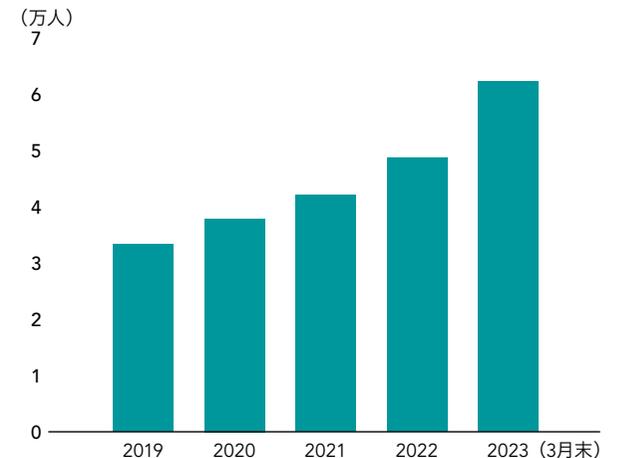
資産形成のお手伝い
【運用関連商品保有お客様数】



※ 三井住友信託銀行で投資運用商品、保険商品等を保有されているお客様の数を示しています。
運用関連商品：投資信託、投資一任運用商品、生命保険、外貨預金

- 三井住友信託銀行では資産承継にそなえる「遺言信託」、判断能力の低下などにそなえる「人生100年応援信託」や「民事信託サポート」、「おひとりさま信託」といった、信託ならではの商品を提供することで、ご契約いただいたお客様のみならず次世代のお客様にも取引が広がっています。

相続・贈与・遺言等のお手伝い
【信託関連商品保有お客様数】



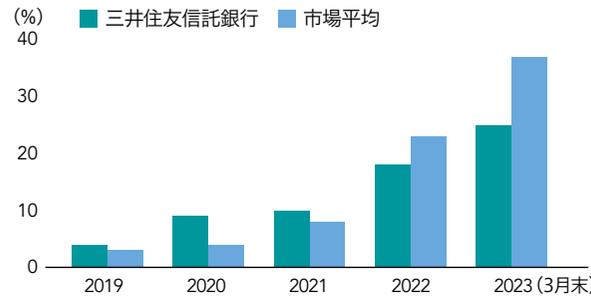
※ 三井住友信託銀行で「遺言信託」「民事信託サポート」「人生100年応援信託」「おひとりさま信託」を保有されているお客様の数を示しています。

3 お客様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

取組状況

- 三井住友信託銀行では、各種商品の提案にあたって、お客様の資産・負債の状況や資産運用の目的等、お客様一人ひとりのニーズを共有させていただきながらコンサルティングを行い、当社が掲げる資産運用の考え方を元に、長期・分散・安定投資に合致する商品・サービスの開発・提供を行っています。
- 例えば、投資信託の販売において、「長期間保有することに適した分散・安定型の商品」や「分配頻度が少ない商品」、「積立投資契約（投資信託自動購入プラン）」を提案するなど、それぞれのニーズに適ったお客様本位の提案に努めています。

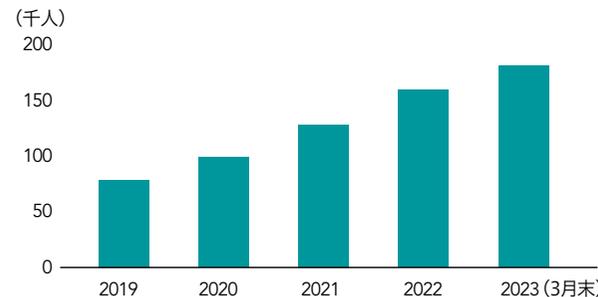
投資信託残高に対する契約増加額の割合



- 長期的な資産形成のニーズに対して、長期間保有することに適した商品のご提案に継続して努めています。

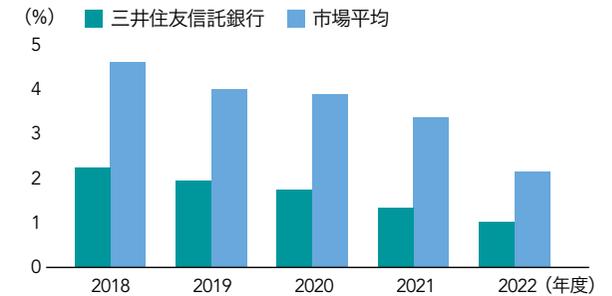
※ 上記グラフは、2018年3月末から起算する契約増加額の累計額の公募投資信託残高(起算日時点)に対する割合を示しています。契約増加額 = 公募投信(投資一任・DC専用商品等を含む)の販売額 - 解約・償還額。市場平均は、投資信託協会が公表する統計データに基づき算出しています。

積立投資契約保有お客さま数



- 長期的な資産形成のニーズに対して、長期・分散・安定に資する運用方法として、積立投資(投資信託自動購入プラン)を提案しており、お客さま数は引き続き増加しています。

投資信託残高に対する分配金の割合



- 長期的な資産形成のニーズに対して、分配頻度が少ない商品をご提案しており、投資信託残高に対する分配金の割合は低下傾向にあり、かつ市場平均より低く推移しています。
- 「シニア世代」のお客さまにおいては一定の資産取り崩しニーズがあり、それらのニーズに応じたご提案の結果、投資信託残高に対する分配金の割合は「シニア世代」のお客さまのほうが高くなっています。

	資産形成層+退職前後層	シニア世代
2021年3月	0.6%	3.1%
2022年3月	0.4%	2.3%
2023年3月	0.4%	2.1%

※ DCは「現役世代」「退職世代」に含めています。

※ 上記グラフは、各年度に支払われた分配金額の、公募投資信託残高(月次平均)に対する割合を示しています。市場平均は、投資信託協会が公表する統計データに基づき算出しています。分配金とは、三井住友信託銀行が販売会社となる公募投資信託の分配金を指します。公募投資信託には、投資一任専用商品、DCプラン専用投資信託等を含みます。

3 お客様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

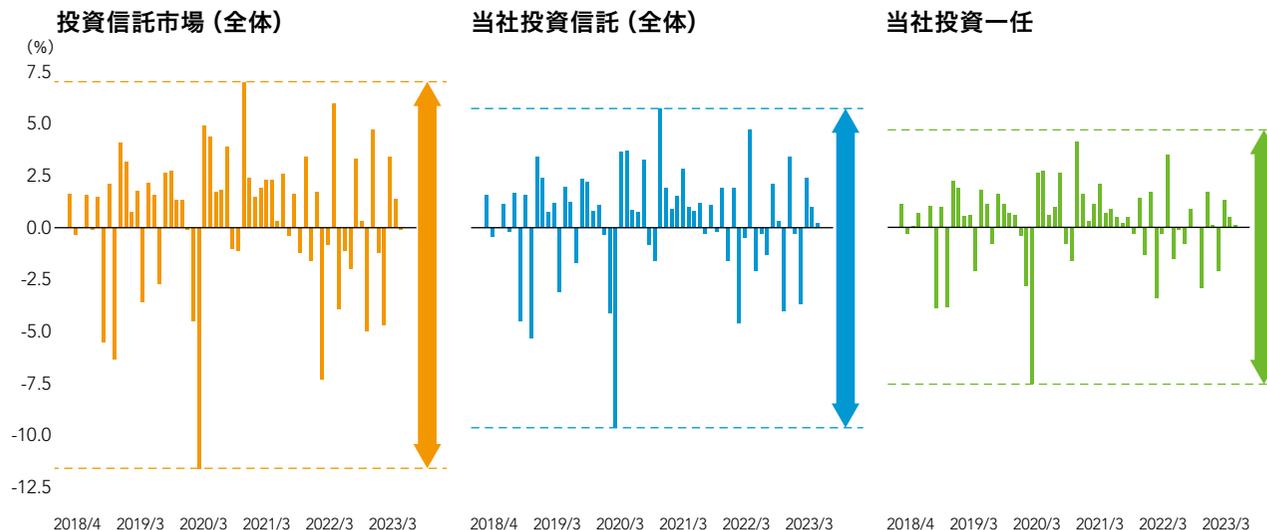
取組状況

- 三井住友信託銀行では、お客さまの中長期の資産形成に資する運用のご提案に注力しており、お客さまのインベスターリターン※は、引き続き投資信託市場（全体）比で変動幅が抑制された安定的な傾向を示しています。
- 引き続き、収益性と安定性のバランスを重視するバランス型ファンドのラインアップ拡充など、お客さまの中長期の運用ニーズに適う商品・サービスの拡充を進めてまいります。

※ インベスターリターンとは、該当月の時価変動率(r)を示したもので、当月末残高・前月末残高・販売額・解約額・分配金をもとに算出しています。具体的には以下のとおりです。

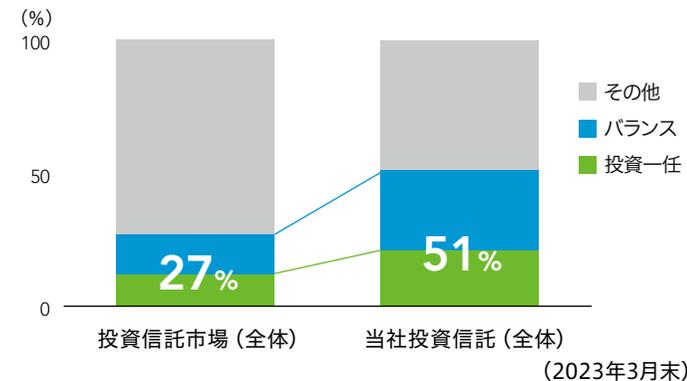
$$\text{当月末残高} = \text{前月末残高} \times (1 + r) + (\text{販売額} - \text{解約額} - \text{分配金}) \times (1 + r / 2)$$

2018年4月～2023年3月の月次インベスターリターン比較



※ 上記グラフの【投資信託市場（全体）】は、投資一任専用商品、DC専用商品を含みます。
 【当社投資信託（全体）】は三井住友信託銀行で取り扱う投資一任専用商品、DC専用商品を含みます。
 【当社投資一任】は、三井住友信託銀行で取り扱う投資一任運用商品を指します。

「バランス型」および「投資一任」商品の比率



※ その他とは、株式、債券、リート等を指します。
 (出所) 市場：モーニングスター、当社：当社集計

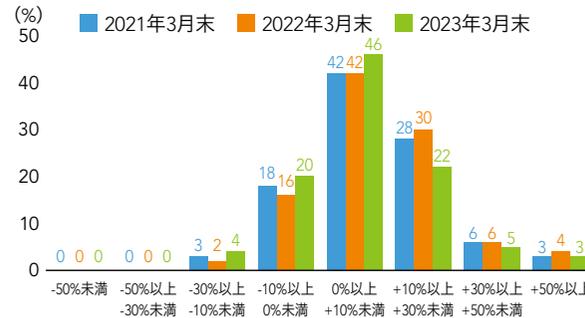
3 お客様の多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発

取組状況

- 2023年3月末時点の運用損益がプラスのお客様比率は、昨年度と比較して投資信託、ファンドラップともに低下しました。各時点の比較で見られるように、お客様の運用損益別比率は、市場の動向により変動します。
- 引き続き、投資タイミングの分散やライフイベントを踏まえた長期投資の提案などお客様本位のコンサルティングや市場環境の変化に応じたきめ細かなアフターフォローの実践に努めてまいります。
- なお、2023年4月以降の市況の回復等もあり、運用損益がプラスのお客様比率（共通KPI）は改善傾向にあります。

(投資信託) プラスの お客様比率	2023年4月 75%	2023年5月 79%
(ファンドラップ) プラスの お客様比率	2023年4月 90%	2023年5月 98%

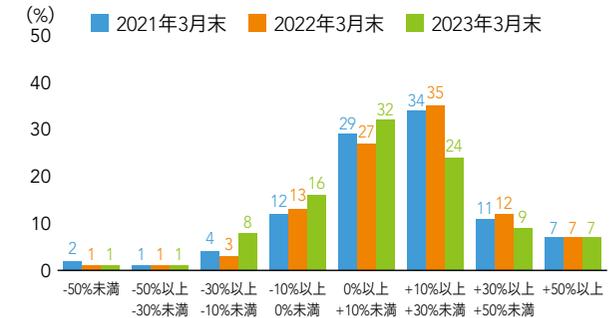
(投資信託) 実現損益を含む
運用損益別お客様比率



プラスの お客様比率	2021年3月 79%	2022年3月 81%	2023年3月 75%
---------------	----------------	----------------	----------------

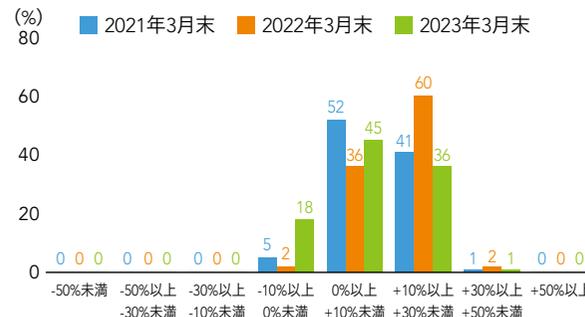
※「実現損益を含む運用損益別お客様比率」は、過去の売却手続による損益を勘案したお客様の損益割合を反映した分布となります。
 【対象のお客様の範囲】：基準日時点で投資信託を保有しているお客様、基準日時点までの1年間投資信託を保有していたお客様。
 【保有商品の範囲】：現在保有している投資信託、過去保有していた投資信託。
 【運用損益計算の分母】：累計買付金額。詳細な算出方法等については、46頁をご覧ください。

(投資信託) 運用損益別
お客様比率 (共通KPI)



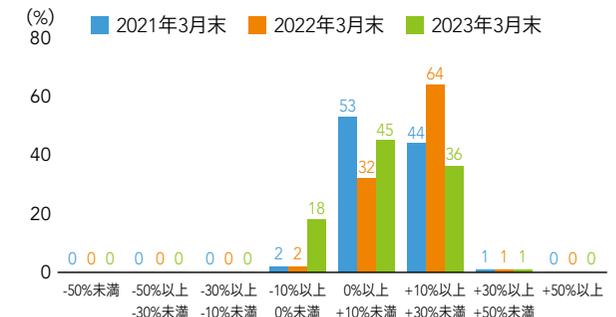
プラスの お客様比率	2021年3月 81%	2022年3月 82%	2023年3月 72%
---------------	----------------	----------------	----------------

(ファンドラップ) 実現損益を含む
運用損益別お客様比率



プラスの お客様比率	2021年3月 95%	2022年3月 98%	2023年3月 82%
---------------	----------------	----------------	----------------

(ファンドラップ) 運用損益別
お客様比率 (共通KPI)



プラスの お客様比率	2021年3月 97%	2022年3月 98%	2023年3月 82%
---------------	----------------	----------------	----------------

※「実現損益を含む運用損益別お客様比率」は、過去の売却手続による損益を勘案したお客様の損益割合を反映した分布となります。詳細な算出方法等については、46頁をご覧ください。

3 お客様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

取組状況

● 2023年3月末時点では、ボラティリティ拡大によるリスク上昇の一方、相場下落によりリターンは低下しています。

● 引き続き、各国の金融・財政政策や今後の経済・市場見通し等のタイムリーな情報発信、丁寧なアフターフォローに努めてまいります。

設定後5年以上の
投資信託の残高
上位20銘柄の
リスク・リターン
(共通KPI)



● サテライト運用の銘柄
▲ コア運用の銘柄
△ ファンドラップ
◆ 残高加重平均値

	2021年3月末基準		2022年3月末基準		2023年3月末基準	
設定後5年以上の投資信託の残高上位20銘柄 (◆) (残高加重平均値)	リスク	リターン	リスク	リターン	リスク	リターン
参考: ファンドラップ (△)	7.7%	4.6%	7.7%	5.1%	8.0%	4.0%

※ 典型的なコア運用の銘柄を対象としています。(19頁にてファンド名末尾に【コア】と記載) 詳細な算出方法等については、47頁をご覧ください。

設定後1年以上の
投資信託の残高
上位20銘柄の
リスク・リターン



● サテライト運用の銘柄
▲ コア運用の銘柄
◆ 残高加重平均値

	2021年3月末基準		2022年3月末基準		2023年3月末基準	
設定後1年以上の投資信託の残高上位20銘柄 (◆) (残高加重平均値)	リスク	リターン	リスク	リターン	リスク	リターン
	13.8%	7.1%	14.0%	6.1%	13.8%	5.7%

※ 典型的なコア運用の銘柄を対象としています。(20頁にてファンド名末尾に【コア】と記載) 詳細な算出方法等については、47頁をご覧ください。

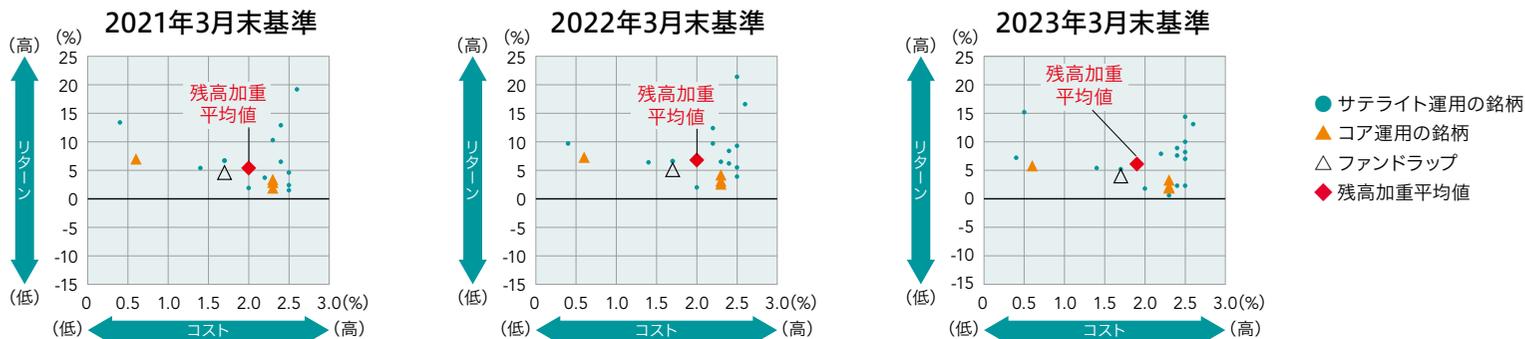
3 お客様の多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発

取組状況

● 2023年3月末時点では、低コストのインデックス投信の残高増加に伴い、投資信託のコストは前年比若干の低下となっています。

● 引き続き、各国の金融・財政政策や今後の経済・市場見通し等のタイムリーな情報発信、丁寧なアフターフォローに努めてまいります。

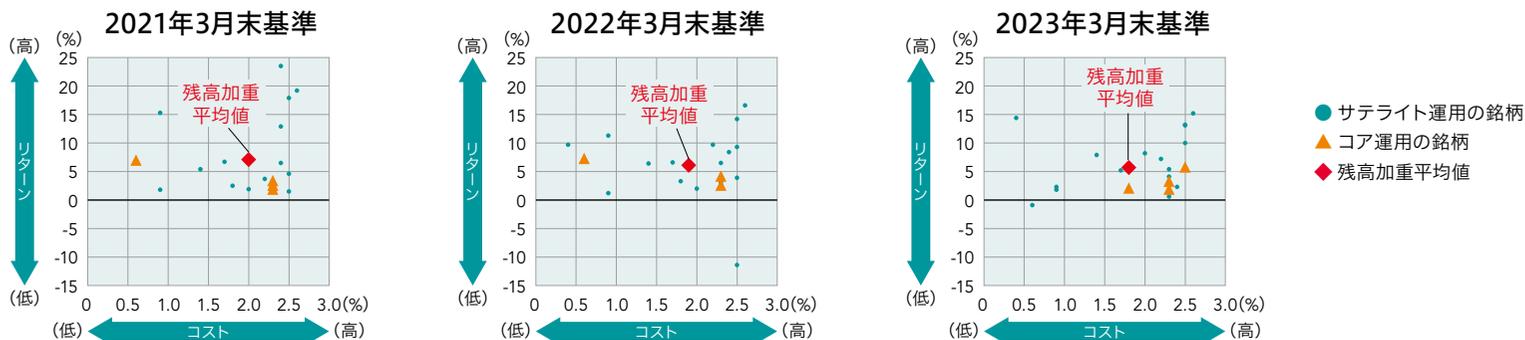
設定後5年以上の投資信託の残高上位20銘柄のコスト・リターン (共通KPI)



設定後5年以上の投資信託の残高上位20銘柄 (◆) (残高加重平均値)	2021年3月末基準		2022年3月末基準		2023年3月末基準	
	コスト	リターン	コスト	リターン	コスト	リターン
参考: ファンドラップ (△)	1.7%	4.6%	1.7%	5.1%	1.7%	4.0%

※ 典型的なコア運用の銘柄を対象としています。 (19頁にてファンド名末尾に【コア】と記載) 詳細な算出方法等については、47頁をご覧ください。

設定後1年以上の投資信託の残高上位20銘柄のコスト・リターン



設定後1年以上の投資信託の残高上位20銘柄 (◆) (残高加重平均値)	2021年3月末基準		2022年3月末基準		2023年3月末基準	
	コスト	リターン	コスト	リターン	コスト	リターン
	2.0%	7.1%	1.9%	6.1%	1.8%	5.7%

※ 典型的なコア運用の銘柄を対象としています。 (20頁にてファンド名末尾に【コア】と記載) 詳細な算出方法等については、47頁をご覧ください。

3 お客様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

預かり残高上位銘柄：設定5年以上経過（共通KPI）

	2021年3月基準					2022年3月基準					2023年3月基準				
	ファンド名	リスク	リターン	コスト	シャープレシオ ^{※1}	ファンド名	リスク	リターン	コスト	シャープレシオ ^{※1}	ファンド名	リスク	リターン	コスト	シャープレシオ ^{※1}
1	J-REIT・リサーチ・オープン(毎月決算型)	13.6%	6.7%	1.7%	0.49	J-REIT・リサーチ・オープン(毎月決算型)	14.4%	6.6%	1.7%	0.46	J-REIT・リサーチ・オープン(毎月決算型)	14.6%	5.2%	1.7%	0.36
2	オーストラリア公社債ファンド	8.8%	1.9%	2.0%	0.22	オーストラリア公社債ファンド	9.3%	2.0%	2.0%	0.22	世界経済インデックスファンド【コア】	10.3%	5.8%	0.6%	0.56
3	コア投資戦略ファンド(成長型)【コア】	7.6%	3.4%	2.3%	0.44	コア投資戦略ファンド(成長型)【コア】	7.6%	4.2%	2.3%	0.55	次世代通信関連 世界株式戦略ファンド	21.5%	8.2%	2.5%	0.38
4	コア投資戦略ファンド(安定型)【コア】	5.6%	1.9%	2.3%	0.34	世界経済インデックスファンド【コア】	9.8%	7.3%	0.6%	0.75	オーストラリア公社債ファンド	9.6%	1.8%	2.0%	0.19
5	インフラプラス(豪ドルコース)	24.2%	1.5%	2.5%	0.06	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド【コア】	4.3%	2.6%	2.3%	0.61	コア投資戦略ファンド(成長型)【コア】	7.8%	3.3%	2.3%	0.43
6	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	13.8%	4.6%	2.5%	0.34	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	15.2%	9.3%	2.5%	0.61	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド	5.0%	0.6%	2.3%	0.11
7	グローバル・ロボティクス株式(1年決算型)	18.8%	19.2%	2.6%	1.02	インフラプラス(豪ドルコース)	25.0%	3.9%	2.5%	0.16	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	15.5%	10.0%	2.5%	0.64
8	ジャパン・ロボティクス株式(1年決算型)	16.7%	12.9%	2.4%	0.77	コア投資戦略ファンド(安定型)【コア】	5.7%	2.6%	2.3%	0.46	グローバル・ロボティクス株式(1年決算型)	21.4%	13.1%	2.6%	0.61
9	新光 US-REIT オープン	15.8%	3.7%	2.2%	0.23	グローバル・ロボティクス株式(1年決算型)	19.5%	16.6%	2.6%	0.85	コア投資戦略ファンド(安定型)【コア】	5.9%	1.9%	2.3%	0.32
10	Jリートファンド	13.4%	5.4%	1.4%	0.4	新光 US-REIT オープン	16.8%	9.7%	2.2%	0.58	米国株式インデックス・ファンド	17.8%	15.2%	0.5%	0.85
11	オーストラリアREIT・リサーチ・オープン(毎月)	25.4%	2.6%	2.3%	0.1	SMT日経225インデックス・オープン	16.4%	9.7%	0.4%	0.59	SMT日経225インデックス・オープン	17.0%	7.2%	0.4%	0.42
12	世界経済インデックスファンド【コア】	10.1%	7.0%	0.6%	0.7	Jリートファンド	14.1%	6.4%	1.4%	0.46	インフラプラス(豪ドルコース)	26.2%	2.3%	2.5%	0.09
13	コア投資戦略ファンド(切替型)【コア】	6.6%	2.8%	2.3%	0.42	オーストラリアREIT・リサーチ・オープン(毎月)	27.2%	6.5%	2.3%	0.24	コア投資戦略ファンド(切替型)【コア】	6.9%	2.1%	2.3%	0.31
14	フィデリティ・USハイ・イールドF	11.1%	6.5%	2.4%	0.59	コア投資戦略ファンド(切替型)【コア】	6.7%	3.1%	2.3%	0.46	米国成長株式ファンド	20.5%	14.4%	2.5%	0.70
15	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド【コア】	3.8%	2.9%	2.3%	0.77	ジャパン・ロボティクス株式(1年決算型)	17.7%	8.4%	2.4%	0.48	新光 US-REIT オープン	18.2%	7.9%	2.2%	0.43
16	インフラプラス(米ドルコース)	19.8%	2.4%	2.5%	0.12	米国成長株式ファンド	18.6%	21.4%	2.5%	1.15	Jリートファンド	14.2%	5.4%	1.4%	0.38
17	SMT日経225インデックス・オープン	16.6%	13.4%	0.4%	0.81	インフラプラス(米ドルコース)	19.5%	5.5%	2.5%	0.28	ジャパン・ロボティクス株式(1年決算型)	18.9%	2.3%	2.4%	0.12
18	J-REIT・リサーチ・オープン(年2回決算型)	13.8%	6.7%	1.7%	0.49	フィデリティ・USハイ・イールドF	10.0%	6.2%	2.4%	0.62	フィデリティ・USハイ・イールドF	10.7%	7.6%	2.4%	0.71
19	中小型株式オープン	19.0%	10.3%	2.3%	0.54	ダイワ・US-REIT・オープンBコース	16.8%	12.4%	2.2%	0.74	インフラプラス(米ドルコース)	20.3%	7.0%	2.5%	0.35
20	アジア社債ファンドBコース(ヘッジなし)	7.8%	3.0%	2.3%	0.38	J-REIT・リサーチ・オープン(年2回決算型)	14.5%	6.6%	1.7%	0.46	世界eコマース関連株式オープン	21.8%	8.9%	2.4%	0.41
参考	ファンドラップ ^{※2}	7.7%	4.6%	1.7%	0.59	ファンドラップ ^{※2}	7.7%	5.1%	1.7%	0.67	ファンドラップ ^{※2}	8.0%	4.0%	1.7%	0.50

※1 リスクに対するリターンを測る指標。この数値が大きいほど、リスクをとったことによって得られたリターンが大きいことを示します。

※2 ファンドラップに関する算出方法については47頁をご覧ください。

3 お客様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

預かり残高上位銘柄：設定1年以上経過※1

	2021年3月基準					2022年3月基準					2023年3月基準				
	ファンド名	リスク	リターン	コスト	シャープレシオ※2	ファンド名	リスク	リターン	コスト	シャープレシオ※2	ファンド名	リスク	リターン	コスト	シャープレシオ※2
1	J-REIT・リサーチ・オープン(毎月決算型)	13.6%	6.7%	1.7%	0.49	J-REIT・リサーチ・オープン(毎月決算型)	14.4%	6.6%	1.7%	0.46	J-REIT・リサーチ・オープン(毎月決算型)	14.6%	5.2%	1.7%	0.36
2	オーストラリア公社債ファンド	8.8%	1.9%	2.0%	0.22	次世代通信関連世界株式戦略ファンド	20.3%	14.2%	2.5%	0.70	世界経済インデックスファンド【コア】	10.3%	5.8%	0.6%	0.56
3	次世代通信関連世界株式戦略ファンド	19.0%	17.9%	2.5%	0.95	オーストラリア公社債ファンド	9.3%	2.0%	2.0%	0.22	次世代通信関連 世界株式戦略ファンド	21.5%	8.2%	2.5%	0.38
4	コア投資戦略ファンド(成長型)【コア】	7.6%	3.4%	2.3%	0.44	ジバンゴ企業債ファンド	3.8%	1.2%	0.9%	0.32	オーストラリア公社債ファンド	9.6%	1.8%	2.0%	0.19
5	コア投資戦略ファンド(安定型)【コア】	5.6%	1.9%	2.3%	0.34	コア投資戦略ファンド(成長型)【コア】	7.6%	4.2%	2.3%	0.55	コア投資戦略ファンド(成長型)【コア】	7.8%	3.3%	2.3%	0.43
6	日本厳選割安株ファンド2018-04 (繰上償還条件付)	21.9%	2.5%	1.8%	0.11	世界経済インデックスファンド【コア】	9.8%	7.3%	0.6%	0.75	ジバンゴ企業債ファンド	4.0%	△0.9%	0.9%	△0.23
7	インフラプラス(豪ドルコース)	24.2%	1.5%	2.5%	0.06	ピクテ・マルチアセット・アロケーション【コア】	4.3%	2.6%	2.3%	0.61	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド	5.0%	0.6%	2.3%	0.11
8	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	13.8%	4.6%	2.5%	0.34	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	15.2%	9.3%	2.5%	0.61	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	15.5%	10.0%	2.5%	0.64
9	グローバル・ロボティクス株式(1年決算型)	18.8%	19.2%	2.6%	1.02	インフラプラス(豪ドルコース)	25.0%	3.9%	2.5%	0.16	グローバル・ロボティクス株式(1年決算型)	21.4%	13.1%	2.6%	0.61
10	グローバル3倍3分法ファンド(1年決算型)	16.5%	15.3%	0.9%	0.92	コア投資戦略ファンド(安定型)【コア】	5.7%	2.6%	2.3%	0.46	コア投資戦略ファンド(安定型)【コア】	5.9%	1.9%	2.3%	0.32
11	ジャパン・ロボティクス株式(1年決算型)	16.7%	12.9%	2.4%	0.77	グローバル・ロボティクス株式(1年決算型)	19.5%	16.6%	2.6%	0.85	米国株式インデックス・ファンド	17.8%	15.2%	0.5%	0.85
12	新光 US-REIT オープン	15.8%	3.7%	2.2%	0.23	新光 US-REIT オープン	16.8%	9.7%	2.2%	0.58	SMT日経225インデックス・オープン	17.0%	7.2%	0.4%	0.42
13	ジバンゴ企業債ファンド	4.5%	1.8%	0.9%	0.4	グローバル3倍3分法ファンド(1年決算型)	15.6%	11.3%	0.9%	0.72	インフラプラス(豪ドルコース)	26.2%	2.3%	2.5%	0.09
14	Jリートファンド	13.4%	5.4%	1.4%	0.4	日本厳選割安株ファンド2018-04(繰上償還条件付)	19.9%	3.3%	1.8%	0.17	コア投資戦略ファンド(切替型)【コア】	6.9%	2.1%	2.3%	0.31
15	オーストラリアREIT・リサーチ・オープン (毎月)	25.4%	2.6%	2.3%	0.1	SMT日経225インデックス・オープン	16.4%	9.7%	0.4%	0.59	米国成長株式ファンド	20.5%	14.4%	2.5%	0.70
16	世界経済インデックスファンド【コア】	10.1%	7.0%	0.6%	0.7	Jリートファンド	14.1%	6.4%	1.4%	0.46	新光 US-REIT オープン	18.2%	7.9%	2.2%	0.43
17	世界eコマース関連株式オープン	21.4%	23.5%	2.4%	1.1	オーストラリアREIT・リサーチ・オープン (毎月)	27.2%	6.5%	2.3%	0.24	グローバル3倍3分法ファンド (1年決算型)	19.6%	4.1%	0.9%	0.21
18	コア投資戦略ファンド(切替型)【コア】	6.6%	2.8%	2.3%	0.42	デジタルトランスフォーメーション株式ファンド	33.9%	△11.4%	2.5%	△0.34	クリーンテック株式ファンド(資産成長型)	20.4%	13.2%	2.4%	0.65
19	フィデリティ・USハイ・イールドF	11.1%	6.5%	2.4%	0.59	コア投資戦略ファンド(切替型)【コア】	6.7%	3.1%	2.3%	0.46	Jリートファンド	14.2%	5.4%	1.4%	0.38
20	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド【コア】	3.8%	2.9%	2.3%	0.77	ジャパン・ロボティクス株式(1年決算型)	17.7%	8.4%	2.4%	0.48	ジャパン・ロボティクス株式(1年決算型)	18.9%	2.3%	2.4%	0.12

※1 設定1年以上5年未満はファンド名を色付け

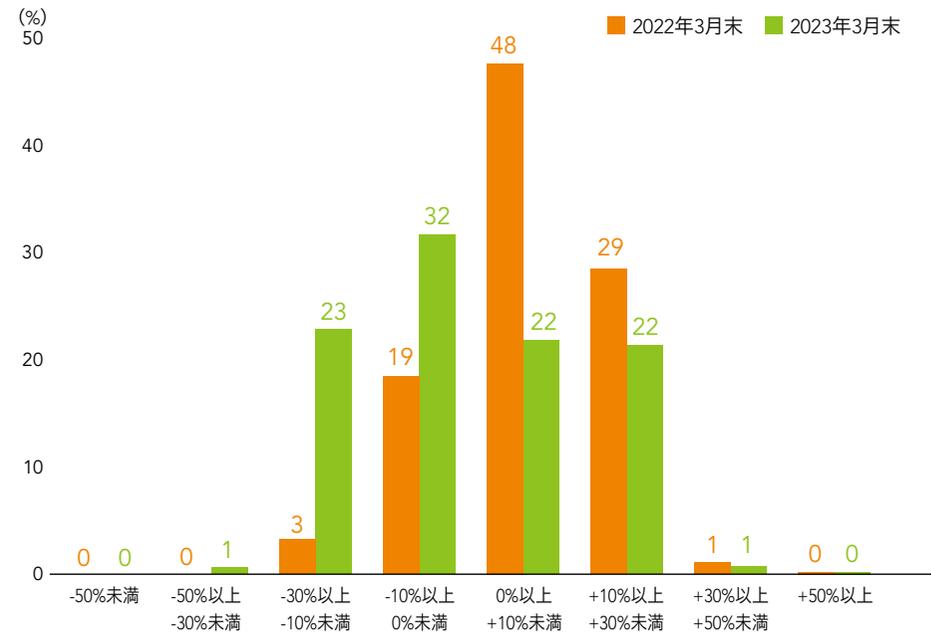
※2 リスクに対するリターンを測る指標。この数値が大きいほど、リスクをとったことによって得られたリターンが大きいことを示します。

3 お客様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

取組状況

- 外貨建保険は、契約時に設定した目標値への到達による既契約分の解約が増加し長期契約のお客さまが減少したことに加え、直近における新規契約のお客さまの増加に伴い、保有期間が短期となり解約調整金等の影響から、運用評価がプラスのお客さま比率は大きく減少しました。
- 保険のアフターフォローのご説明資料の充実のため、契約中の商品ごとに証券番号・契約日・払込保険料・解約時損益を表示した「生命保険ご契約内容一覧」を利用しお客さまへの情報提供を行っています。対象となる保険会社・保険商品を順次拡大しており、外貨建保険では全9社の掲載が完了しました。
- 80歳以上のお客さまには、保険契約が長期にわたること等を踏まえ、ご家族あての契約内容の説明をご提案するなど、家族間でご契約内容を共有していただく取り組みも行っています。
- 引き続き、ライフイベントやご家族の構成の変化、お客さまニーズを踏まえたコンサルティングの実践ならびにアフターフォローを行ってまいります。

(外貨建保険)運用評価別お客さま比率(共通KPI)



プラスのお客さま比率

2022年3月
78%

2023年3月
44%

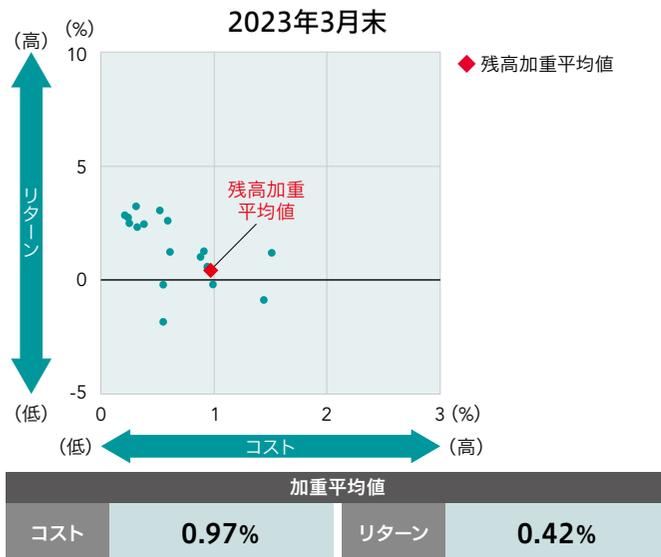
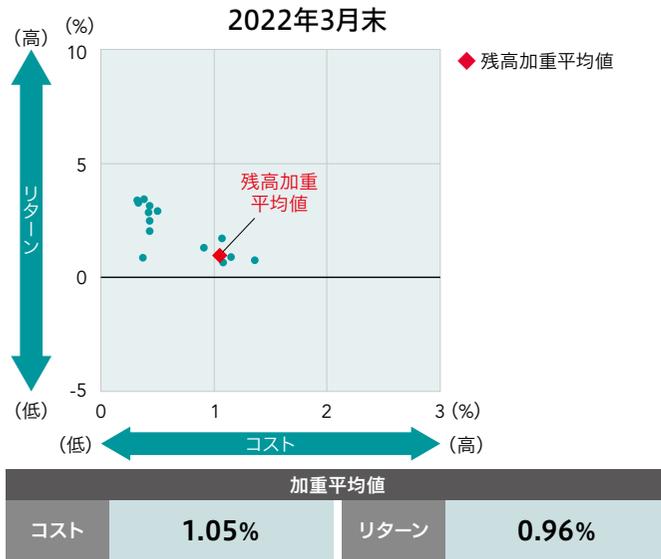
※外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合が多くあります。

※解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

※詳細な算出方法等については、48頁をご覧ください。

3 お客様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

(外貨建保険) 銘柄別コスト・リターン(共通KPI)



2022年3月末

銘柄名	コスト	リターン
1 ラップライフ	1.08%	0.65%
2 しあわせ、ずっと	0.91%	1.30%
3 ラップパートナー	1.15%	0.89%
4 ラップギフト	1.36%	0.75%
5 マーレ	0.50%	2.91%
6 ロングドリームGOLD	1.07%	1.71%
7 ビーウィズユー (USドル建)	0.43%	3.14%
8 モンターニュ	0.32%	3.38%
9 マーレII	0.37%	0.86%
10 モンターニュ2	0.38%	3.43%
11 シリウスデュアル	0.43%	2.03%
12 世界の果実	0.42%	2.85%
13 シリウスハーモニー	0.43%	2.48%
14 ロングドリーム	0.33%	3.27%

2023年3月末

銘柄名	コスト	リターン
1 しあわせ、ずっと	0.88%	1.01%
2 ラップパートナー	0.94%	0.58%
3 ラップライフ	0.99%	△0.20%
4 ラップギフト	1.44%	△0.88%
5 やさしさ、つなぐ	0.55%	△0.21%
6 ラップライフプラス	1.51%	1.19%
7 ロングドリームGOLD	0.91%	1.26%
8 マーレII	0.61%	1.23%
9 マーレ	0.32%	2.32%
10 ビーウィズユー (USドル建)	0.52%	3.05%
11 モンターニュ	0.21%	2.84%
12 シリウスデュアル	0.24%	2.74%
13 モンターニュ2	0.25%	2.49%
14 ラップすけっち	0.55%	△1.84%
15 世界の果実	0.38%	2.45%
16 シリウスハーモニー	0.59%	2.60%
17 ロングドリーム	0.31%	3.23%

3 お客様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

取組状況

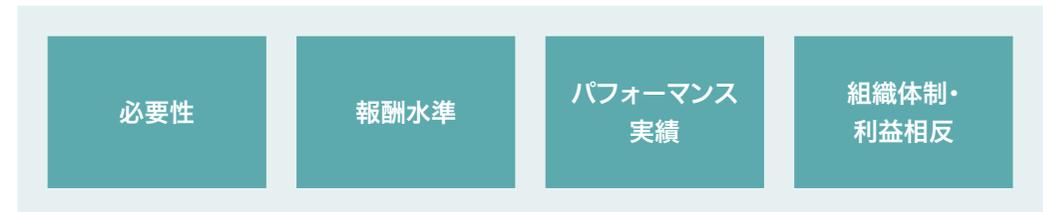
- 三井住友信託銀行では、提供する投資信託や保険商品を選定する際に、グループ内の資産運用会社の商品や手数料の多寡に捉われることなく、幅広い候補の中から品質の高いものを選定しています。
- 具体的には、第三者機関である投信・保険ビジネス総合研究所による調査・分析を活用し、一定以上の評価がなされているものを採用するなどの選定基準を定め、お客様のニーズに合致した質の高い商品・サービスを幅広く取り揃えています。
- 2022年度は、中長期の資産形成を目的とし、投資信託において、低報酬型インデックスファンドを導入しました。また、つみたてNISAの対象となるインデックスファンド数を拡大するとともに、新たにアクティブファンドを導入するなど、ラインアップの拡充を図りました。

お客様の最善の利益に資する投資信託・保険商品の選定

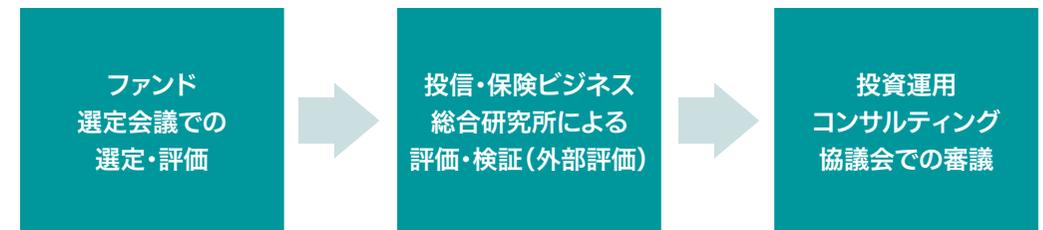
商品選定の基本方針

共通	お客様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る
投信	「長期」「分散」「安定」型投資の商品を中心に資産形成に資する商品を提供する
	長期的資産形成に合致した手数料体系を取り入れる
保険	生命保険の機能を活用し、お客様のニーズやライフスタイルの変化にお応えする

評価・検証基準



商品選定のプロセス



3 お客様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

取組状況

- 商品ラインアップについて、選定した時点における品質が維持できているか、投信・保険ビジネス総合研究所による調査・分析も活用しながら、継続的にモニタリングを実施しており、2022年度はモニタリングの結果3銘柄の販売を停止するなどの対応を行いました。
- また、同一のベンチマークに連動した運用成果を目指すインデックスファンドが複数ある場合に新規募集を1ファンドに絞ることなど、継続して商品ラインアップの品質維持に取り組んでいきます。
- 認知症等による意思能力低下に備えながら資産運用を継続できる人生100年応援信託〈100年パスポートプラス〉について、お客さまのご意見等を踏まえ、対象商品に新たに投資信託を加えるなど、より多くのお客さまにご利用いただけるよう商品改定を行いました。

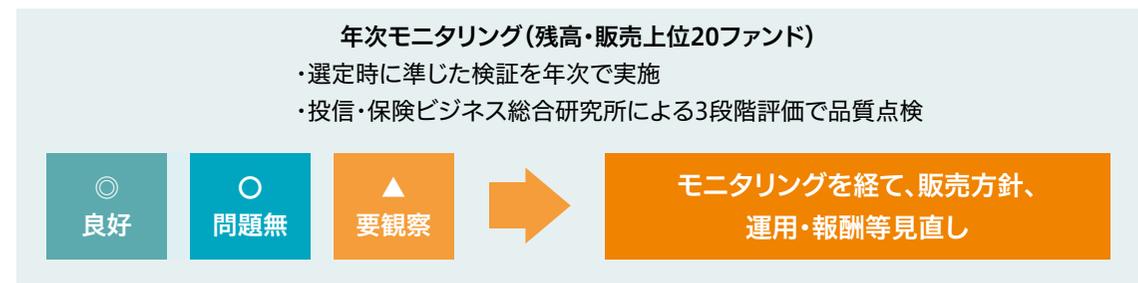
https://www.smtb.jp/personal/entrustment/passport_plus

(参考)投資信託のモニタリングプロセス

月次のパフォーマンス検証（コスト控除後のリターン検証含む）



導入後もお客さまの最善の利益に資する商品であることの定量・定性検証



人生100年応援信託〈100年パスポートプラス〉

人生100年応援信託〈100年パスポートプラス〉の特長

特長01: タイミング	認知症や健康上の不安があるときに、三井住友信託ファンドラップ・投資信託を手續代理人が解約（全部解約・一部解約）し追加信託できます
特長02: ワンパッケージ	ご資金を、「つかう」「まもる」「つなぐ」機能があります
特長03: サービス	信託期間中、生活を支える多様なサービスを優待価格などご利用いただけます
特長04: コンサルティング	お客さま一人ひとりに合わせた本信託の機能の活用をご提案します

人生100年応援信託〈100年パスポートプラス〉は、運用しながら将来の認知症や健康上の不安にそなえることができる信託商品です。ワンパッケージの四つの信託機能と多様なサービスを通じ、さまざまな場面でお客さまに「安心」をご提供致します

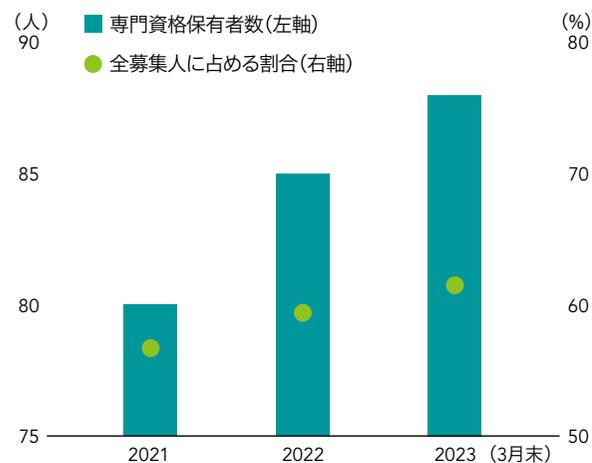


3 お客様の多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発

取組状況

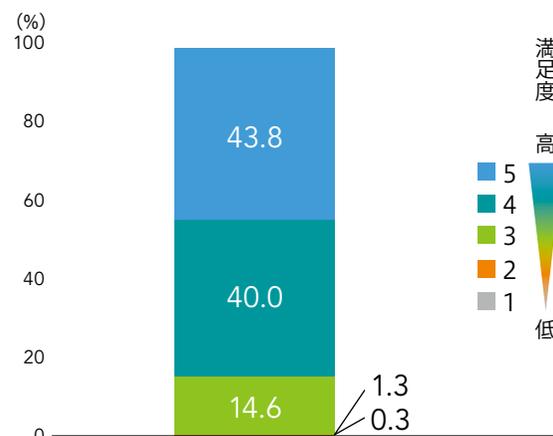
- 三井住友トラスト・ライフパートナーズは三井住友トラスト・グループの保険代理店として、保険を通じて、お客さまに安心・安全をお届けすることにより、人生100年時代や自然災害甚大化等の社会的課題解決の一翼を担っています。
- お客さまのニーズや世の中の環境変化も踏まえ、保険商品等の提案を行うと共に、お客さまの生活環境、ライフサイクルの変化に合わせてアフターフォローや見直しの提案を丁寧に行っています。
- お客さまの利便性の向上およびお客さまのご意向やニーズへの対応のため、オンラインによるお客さまへの説明・提案に加え、オンラインでお手続きをいただける商品・サービスを順次拡大しています。
- 提案資料の更新および募集状況のモニタリング結果を受けた業務改善に基づく社内規定等の改定を通じてお客さまへのわかりやすい情報提供や提案に努めています。
- これらの取り組みを通じ、保険契約数は増加しており、満期時の更改率は引き続き高い水準で推移しています。お客さま一人ひとりのニーズに応じたコンサルティングを提供するために、各種保険商品のみならずライフプランに係る知識の習得や、コンサルティング力の向上に努めています。

専門資格保有者数と割合



※専門資格とは、生保・損保大学課程、FP資格（1～2級、CFP、AFP）を指します。

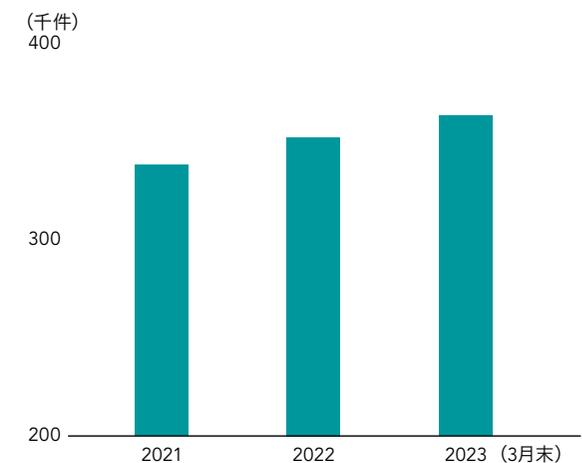
代理店満足度(2022年度)



83.8%のお客さまから高い評価をいただいています

※取扱保険会社による「お客さまアンケート」の結果です

保有契約数・全体



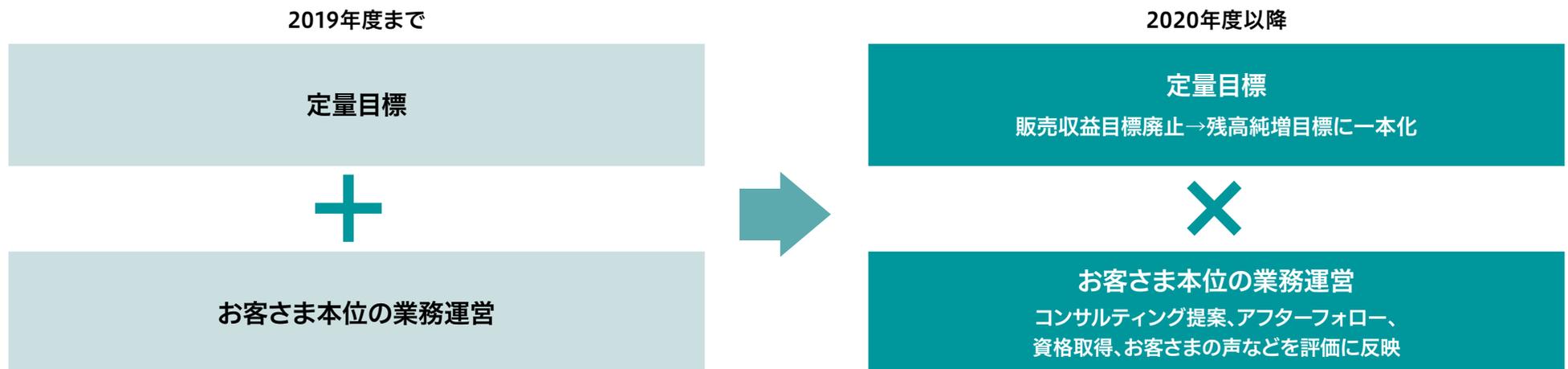
全体（損害保険+生命保険）

4 お客様本位の徹底と専門性の向上/多様な機能を生かした金融サービスの提供

取組状況

- 三井住友信託銀行では、2020年度より、「定量目標の成果」と「お客様本位の業務運営の評価(FD・CS目標)」を掛け算し、お客様本位の取り組みが、定量目標の成果にも影響する業績評価体系としています。
- これは定量目標の成果だけでなく、お客様起点の活動(「会う活動」「知る活動」「提案活動」)やスキルアップ(資格取得)などのお客様本位の業務運営も含めてトータルで業績を評価するものです。
- また、定量目標についても、2020年度より、販売収益目標を廃止し、残高純増目標としています。
- これは、お客様からお預かりする大切な資産を中長期にわたって確り増やしていくことを自らの目標とすることで、お客様の資産形成に確りと取り組んでいくことをお約束するものです。

三井住友信託銀行の個人事業におけるお客様本位の業務運営を後押しする業績評価体系

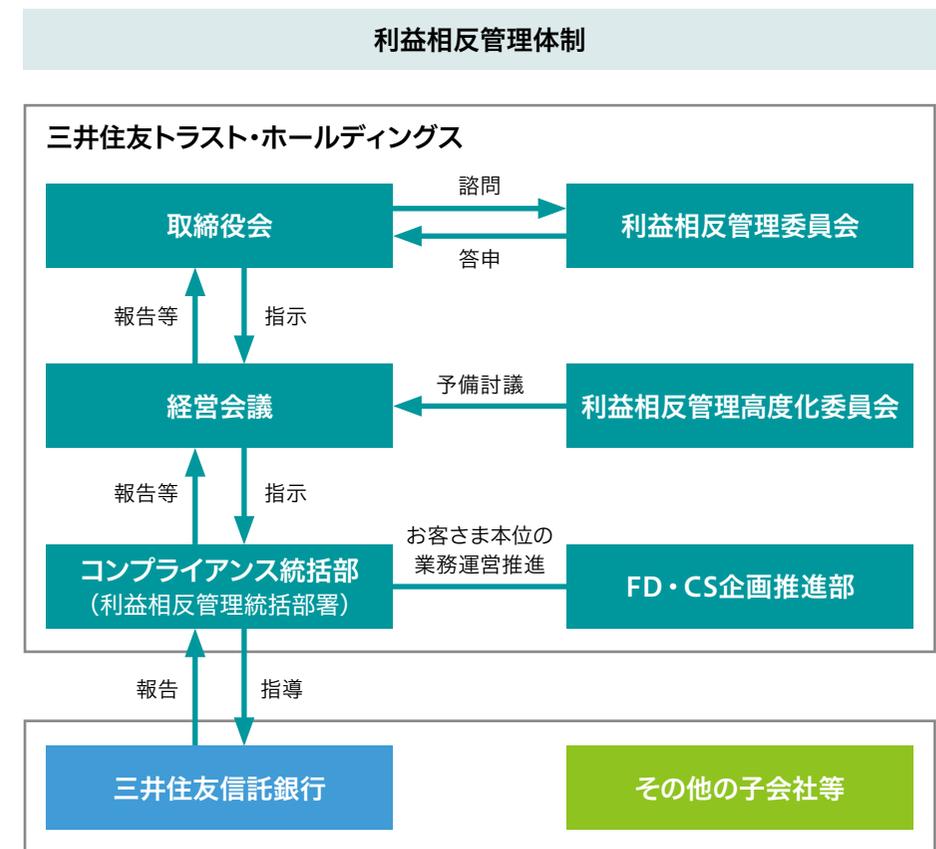


4 お客様本位の徹底と専門性の向上/多様な機能を生かした金融サービスの提供

取組状況

- 三井住友信託銀行では、グループの存在意義(パーパス)の定着を目指して、社長・役員による全国の営業店部向けのキャラバン活動に加え、目指すべき姿や、お客さまが直面する社会課題等について継続的に発信し、お客さま本位の浸透を図っています。
- 全ての営業店部において、「私たちのお客さま本位の業務運営」をテーマに勉強会・ディスカッションを開催し、フィデューシャリー・デューティの周知・浸透に努めています。
- 信託グループの業務・商品・サービスの特性を踏まえ、お客さまに信頼、安心してお取引いただけるよう、実効性のある利益相反管理態勢を構築しており、三井住友トラスト・ホールディングス取締役会の諮問委員会として設置した「利益相反管理高度化委員会」において、グループの利益相反管理態勢の妥当性・実効性を継続的に検証するとともに、執行側においても利益相反管理態勢の不断の高度化を目的とした利益相反管理高度化委員会を設置しています。
- 利益相反管理委員会の委員の過半数は、独立社外取締役および社外有識者とするを原則とし、委員長は独立社外取締役および当該分野に専門的知見を有する社外有識者である委員の中から選定しています。
- 利益相反管理委員会の議事概要は当社ホームページにて公表し「見える化」を図っています。

- 昨年度の銀行子会社における事業再編を踏まえ、利益相反管理体制の高度化を実施し、利益相反管理方針(概要)を改定・公表しました。



5 お客様の声や評価のサービス等への反映

取組状況

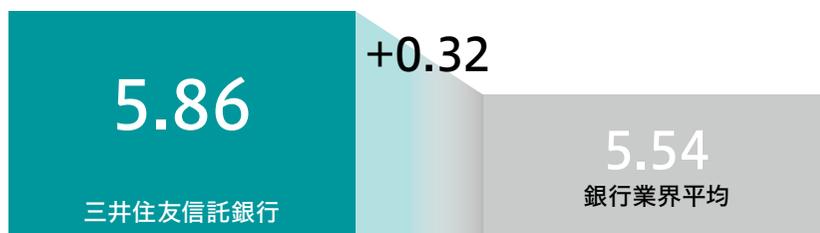
- 三井住友信託銀行では、法人・個人のお客さま向けのアンケートを実施し、商品・サービスの品質向上に役立てています。アンケート結果から課題を抽出し、課題改善のための活動を施策に反映する取り組みを展開しているとともに、お客さまからの評価を業績評価に取り入れる態勢の整備を進めています。
- 三井住友信託銀行の個人事業では、お取引いただいているお客さまを対象に2022年度はアンケートを2回実施し、合計約16,800名のお客さまから回答をいただきました。

直近の評価は5.86であり、銀行業界平均(5.54)を上回る評価をいただいています。アンケートで把握した当社の課題について引き続き改善活動に取り組んでまいります。

CX指標

≪参考≫日本人は他者に金融機関を勧めない傾向があり、従来の「推奨意向」のみの調査ではお客さまロイヤルティの測定が不十分であったが、「継続意向」「取引意向」「推奨意向」の3つの指標を組み合わせることで、お互いがノイズを緩和し、お客さまロイヤルティ測定に有効となる。

三井住友信託銀行と銀行業界平均のCX指標



出展: CX指標は、株式会社野村総合研究所のCXMM®に準拠しています。CXMM®は株式会社野村総合研究所の登録商標です。銀行業界平均は株式会社野村総合研究所が実施したFD/CXベンチマーク調査 2022年度版の結果です。

- 三井住友トラスト・ホールディングスのグループ各社において、シンクサービス株式会社が運営するHDI-Japanより、企業のコールセンターやWEBサイトでのサポート性をお客さまの視点から評価する「クオリティ格付け」、「Webサポート格付け」の2分野で、最高評価となる「三つ星」を獲得しました。

HDI-Japan「クオリティ格付け」「Webサポート格付け」

対象会社・部署	業務内容	調査種別
三井住友信託銀行株式会社 ダイレクトバンキング部	銀行業務全般	クオリティ Webサポート
三井住友信託銀行株式会社 確定拠出年金管理部	確定拠出年金	クオリティ
三井住友トラストクラブ株式会社 ダイナースクラブカード・TRUST CLUBカード コールセンター	クレジットカード	クオリティ
三井住友トラスト・カード株式会社	クレジットカード	クオリティ Webサポート
三井住友トラスト・パナソニックファイナンス株式会社	クレジット	クオリティ
	インフォメーション ファイナンス	クオリティ
三井住友トラストTAソリューション株式会社	証券代行	クオリティ Webサポート
三井住友トラスト・ビジネスサービス株式会社	ローン	クオリティ
	相続受付	クオリティ
	紛失・諸届	クオリティ

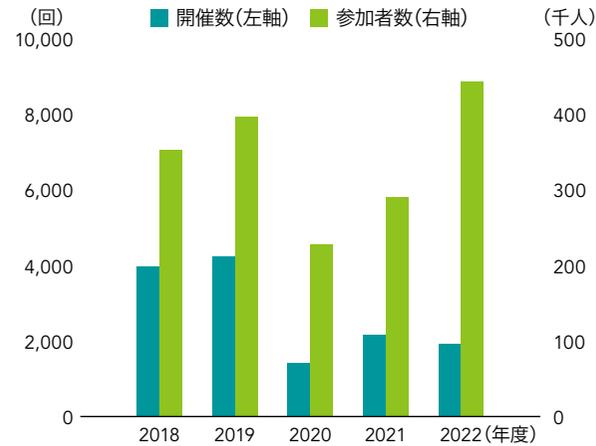


6 お客様の安心と満足、社会・経済への貢献

取組状況

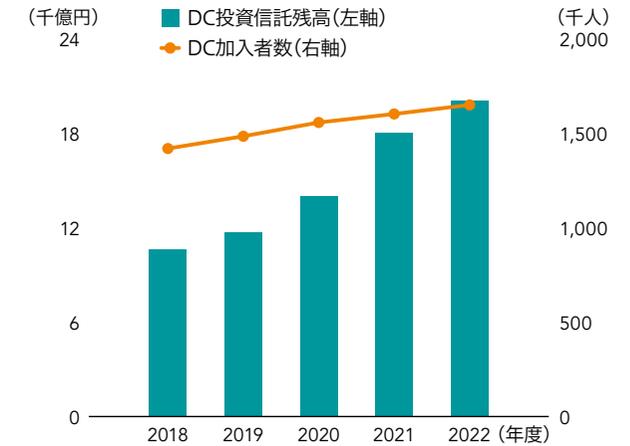
- 三井住友信託銀行では、お客さま一人ひとりがご自身のライフプランにあった金融商品・サービスを選択し、資産形成を行っていただくために、金融リテラシーの向上への取り組みを行っています。確定拠出年金（DC）・職域等の窓口も活用し、資産運用セミナーやホームページ等を活用した情報提供を引き続き実施しました。
- 2022年4月にリリースした、スマートフォンアプリ「スマートライフデザイナー」では理想のライフプランの設計や、家計や確定拠出年金を含めた資産を管理する機能、資産形成に関する情報提供をまとめて提供しています。2023年3月末時点で約13万人のお客さまにご利用いただいております。定期的な機能の高度化を図ってまいります。
- 引き続き、お客さまへの金融経済教育や知識向上につながる活動に取り組んでまいります。

投資教育セミナー等の開催数・参加者数 (DCプラン・職域積立)

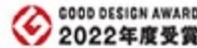


※ DC投資教育セミナー:「新入社員向け教育」「制度導入時教育」「制度導入後の教育(継続教育)」を合算した値を集計。

DC投資信託残高・DC加入者数



※ DC投資信託:三井住友信託銀行が販売会社となるDCプラン向け投資信託。

アプリで創る、お金のミライ  GOOD DESIGN AWARD 2022年度受賞

Smart Life Designer

スマートライフデザイナー

人生100年時代に向けて
必要なお金を
ともにデザインするアプリです



主な特徴

理想のライフプランを実現するために必要なお金を確認することができます。

家計簿機能で収支バランスや金融資産の状況を自動で把握することができます。

資産形成やライフプランに関するお得で役立つ情報をお届けします。

6 お客様の安心と満足、社会・経済への貢献

取組状況

- 三井住友信託銀行では、未成年の方々への金融リテラシー向上に取り組んでいます。金融に関する知識や注意点を学ぶことでお金のトラブルから身を守る知識を身に付けてもらうことなどを目的に課外授業の依頼を受け、三井住友信託銀行の社員が高校に出向き、高校生に向けて授業を実施しました。

参加者からは「お金のトラブルは身近に起こるものだった。対処法が分かってよかった。」「自分の将来を考えた際に、計画性を持つことや管理の重要性が分かった。」などの声が聞かれました。

- 三井住友信託銀行内の組織である「三井住友トラスト・資産のミライ研究所（ミライ研）」では、資産形成・資産活用のあり方を調査・研究し、ホームページ等で情報発信を行っています。

課外授業の様子



ミライ研
三井住友トラスト・資産のミライ研究所



ミライ研の 取り組み

金融業界における
ユニークな(独自性のある)
調査・研究組織としての活動

資産形成や資産活用に関する不安や悩みについて、アンケート調査などを通じて調査・研究・考察・提言をします。

人生100年時代の
金融リテラシーを提供する
金融教育組織としての活動

「人生100年時代」に向き合っていく上で役に立つ、お金や資産とのつきあい方について、個々人の多様なライフスタイルを踏まえた取り組み方を考察し、教育現場の皆さんや、企業・団体の職員、個人の方々へ、セミナーや研修などを通じて、わかりやすく伝えていきます。

ファイナンシャル
ウェルビーイング普及の
一翼を担う情報発信組織
としての活動

「お金まわり・家計における良い状態(ファイナンシャル ウェルビーイング FINANCIAL WELL-BEING)」という考え方の普及・浸透に資する情報発信と啓蒙活動を幅広く推進します。

機能別方針

資産運用・商品開発

「取組方針」に基づく取り組みを実践するグループ会社

- 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
- 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※

※「取組方針」のうち、該当する項目についての取り組みを実施

1 資産運用の高度化

取組状況

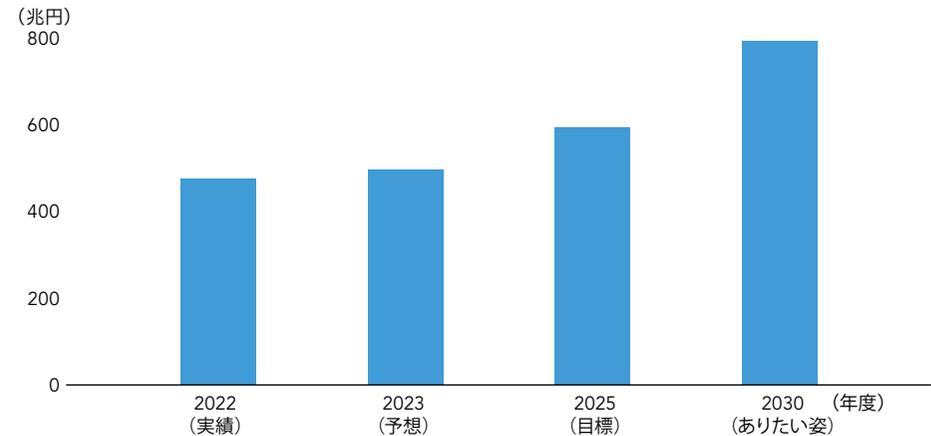
- 三井住友トラスト・ホールディングスでは、お客さまとの信頼関係に基づく長期にわたるお取引を強みとし、専門性に一層磨きをかけ、お客さまの想いの実現のために、お客さまが期待されている以上に価値のあるソリューションを提供してまいります。資産運用・資産管理を軸とした信託グループらしいビジネスモデルの推進により、2030年度までのAUF (Asset Under Fiduciary)※800兆円を目指し取り組んでまいります。

※AUF: Asset Under Fiduciary

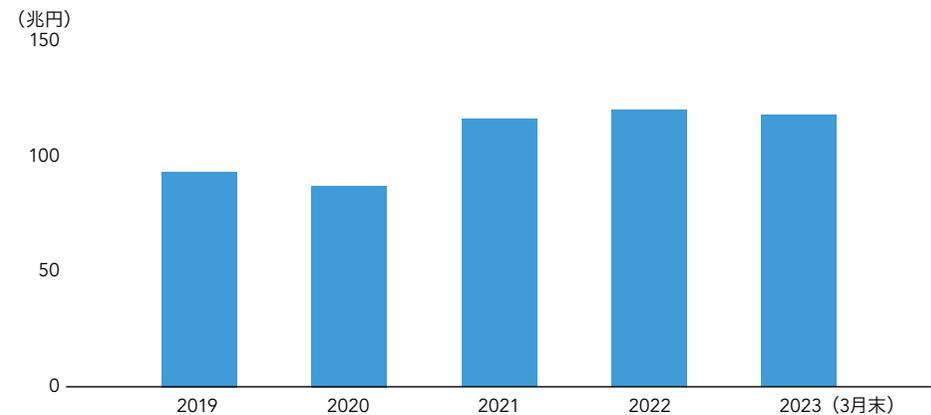
グループ会社が社会課題解決と市場の創出・拡大に貢献する取り組みの規模を示す残高で/バランスシート以外 (AUM+AUC+AUA)とバランスシートの合計。(AUM/AUC/AUA: Assets Under Management/Custody/Administration)

- お客さまより受託した資産の運用にあたっては、利用する証券会社等の評価・選定を適切に実施することにより、執行の迅速性、確実性を確保する最良の条件で執行することに努めています。
- 機関投資家や個人投資家のお客さまの多様なニーズにお応えすべく、資産運用プロセスにおいてPDCAを回すことにより適切な資産運用態勢を維持しつつ、日本版ステewardシップ・コードを踏まえた取り組みやESG課題への取り組み等を通じて投資先企業の持続的成長の促進と投資手法の洗練化を合わせ、資産運用の高度化を図ることで、お客さまの利益の最大化に努めています。
- グループ資産運用残高は、2023年3月末時点で、約118兆円となっています。

AUF (残高)



グループ資産運用残高



※グループ資産運用残高: 年金信託、投資一任、投資信託等の合計額。

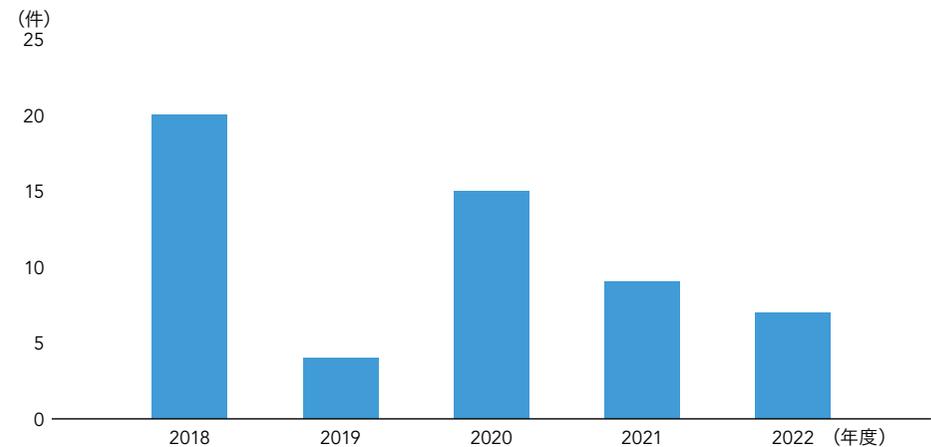
1 資産運用の高度化

取組状況

- グループの資産運用会社においては、ファンドモニタリングを高度化し経営陣も関与した協議・判断の実施、取締役会等への報告・議論等を通じて、お客さまの利益を最優先するプロダクトガバナンス体制を構築しています。
- 具体的には、パフォーマンス不芳ファンドの運用改善や、改善の目処が立たないファンドの償還、信託報酬引き下げの検討、インデックスファンド等の一物多価の解消等、お客さまの利益を最優先する取り組みを着実に進めています。
- グループの資産運用会社では、運用目的の達成が困難である、あるいは取引コストが高すぎるなどといった理由で、運用上非効率であると判断したファンドの繰上償還を過去から積極的に進めており、今後も受益者の皆さまのご意向も確認しながら積極的に進めてまいります。

三井住友トラスト・アセットマネジメント

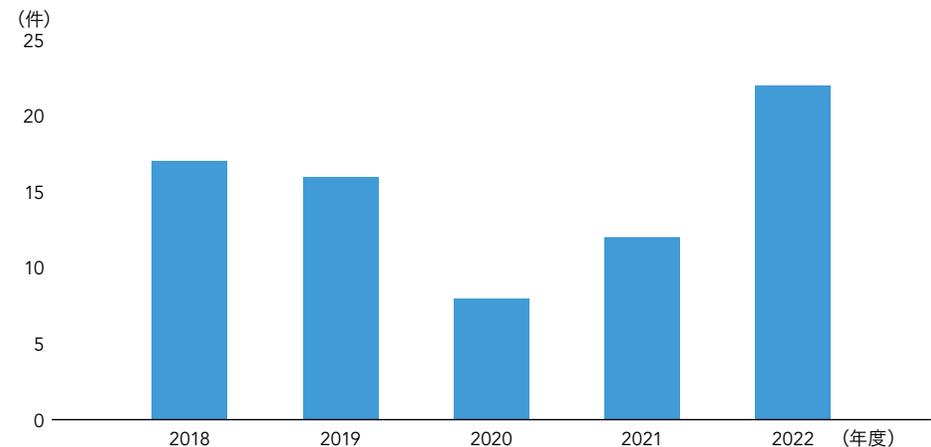
公募投資信託の償還件数



※2022年の償還件数のうち、受益者さまのご理解を得て繰上償還した件数は7件です。

日興アセットマネジメント

公募投資信託の償還件数



※2022年の償還件数のうち、受益者さまのご理解を得て繰上償還した件数は11件です。

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

取組状況

- 三井住友トラスト・アセットマネジメントにおいては、効率的な運用を図ることで、投資リスクに対して獲得したリターンを計測する指標「シャープレシオ[※]」の向上に取り組んでいます。

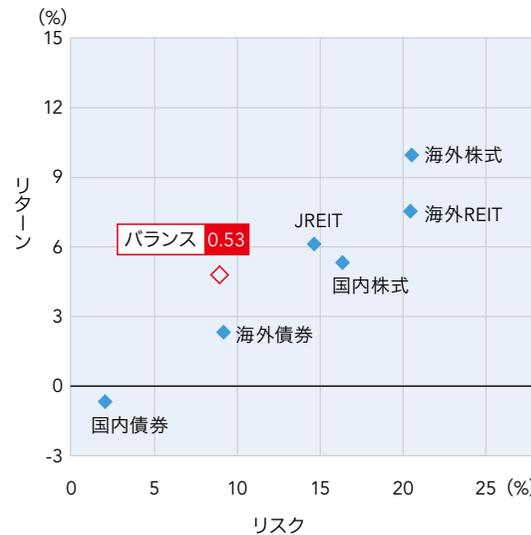
[※] 投資信託の運用成果を図るための指標のひとつ。ポートフォリオの総リスクを示す標準偏差で計測。

- 日興アセットマネジメントでは、2019年1月より、大手運用会社では初となる投資家の平均的な損益を測定する「インベスターリターン[※]」の公表を開始しています。運用会社は運用力の測定指標として「シャープレシオ」の数値を計測することが多いですが、ファンドを売り買いするタイミングは投資家によって異なり、ファンドの運用実績と投資家がファンドを通して得た利益が一致するわけではないことから、投資家が得た利益を測る指標として公表しているものです。

[※] ファンドの収益率(基準価額の増減)に加えて、ファンドへの資金流入も加味した指標であり、投資家が得た平均的なリターンを表すもの。

- 適宜適切な投資家向け情報提供や不断の運用改善等を行い、グループの資産運用会社の強みを生かした特徴的な運用力を発揮し、お客さまの信頼・支持の獲得に努めています。

三井住友トラスト・アセットマネジメント
ファンド(運用実績5年超)のシャープレシオ
(過去5年)の資産別平均(実績値)



[※] リターン:「ファンドの収益率(基準価額ベース)」-「無リスク資産の収益率」、リスク:「ファンドの収益率(基準価額ベース)の標準偏差」

[※] (株)野村総合研究所「Fundmark(ファンドマーク)」のデータを基に三井住友トラスト・アセットマネジメントが作成したものです。[※] 2023年3月末時点。

[※] 上記データは過去のデータであり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。

日興アセットマネジメント
代表ファンドのインベスターリターンと
基準価額の騰落率(期間は設定来)

順位	ファンド名	インベスターリターン(年率)	基準価額の騰落率(年率)
1	グローバル・ロボティクス株式ファンド(年2回決算型)	12.24%	14.17%
2	スマート・ファイブ(毎月決算型)	2.47%	3.22%
3	グローバル・プロスペクティブ・ファンド	-5.62%	-1.09%
4	グローバル・エクスポネンシャル・イノベーション・ファンド	-31.55%	-31.74%
5	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型	1.28%	4.51%
6	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	9.26%	5.05%
7	デジタル・トランスフォーメーション株式ファンド	-24.92%	-21.18%
8	グローバル3倍3分法ファンド(1年決算型)	2.48%	4.15%
9	グローバル・フィンテック株式ファンド	9.81%	7.31%
10	ゴールド・ファンド 為替ヘッジあり(SMA専用)	7.16%	5.24%

<代表ファンドの定義>

[※] 公募投信の中から、マネー型、ETF、インデックスファンドを除外し、2023年3月末時点の残高でランキングしたものです。

[※] 残高上位ファンドの中にシリーズファンドが複数入った場合は、残高の大きいファンドの方を採用しています。

[※] 運用期間に関しては、2023年3月末時点で、1年未満のファンドは除外し、上表の10本を代表ファンドとしています。

2 お客様の多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供

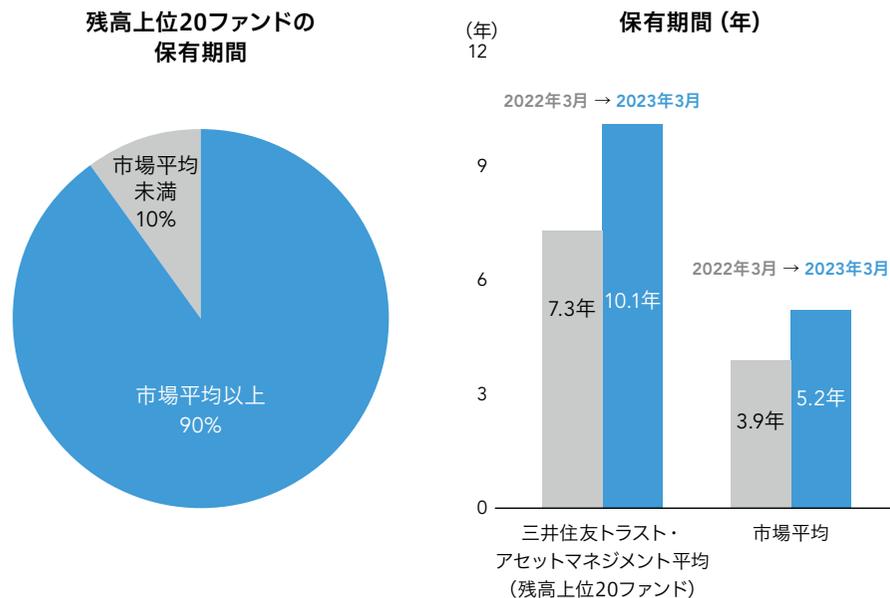
取組状況

- 一般的に、長期投資することによりマイナスリターンが発生確率が抑制されるとされており、グループの資産運用会社においてはお客さまに安心して長期保有していただけるファンドの開発に力を入れています。

- 2023年3月末時点における、三井住友トラスト・アセットマネジメント残高上位20ファンド、日興アセットマネジメント残高上位10ファンドの平均保有期間はそれぞれ下記の通りとなっています。

三井住友トラスト・アセットマネジメント

残高上位20ファンドの保有期間



※ 三井住友トラスト・アセットマネジメント平均、市場平均ともに、DC (確定拠出年金) 向けファンドを含みます。
 ※ 時点は2023年3月末です。
 ※ 「三井住友トラスト・アセットマネジメント平均」は(株)野村総合研究所「Fundmark(ファンドマーク)」のデータを基に三井住友トラスト・アセットマネジメントが作成、「市場平均」は投資信託協会のデータを基に三井住友トラスト・アセットマネジメントが作成したものです。

日興アセットマネジメント

残高上位10ファンドの想定平均保有期間

順位	ファンド名称	想定平均保有期間(年)	残高(億円)	ファンドの投資先・タイプ
1	グローバル・ロボティクス株式ファンド (年2回決算型)	6.53	3,986	海外株式・アクティブ
2	グローバル・ロボティクス株式ファンド (1年決算型)	6.70	3,345	海外株式・アクティブ
3	スマート・ファイブ(毎月決算型)	12.84	3,032	バランス
4	グローバル・プロスペクティブ・ファンド	8.11	2,921	海外株式・アクティブ
5	グローバル・エクスポネンシャル・イノベーション・ファンド	23.11	2,830	海外株式・アクティブ
6	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式) 毎月分配型	10.26	2,743	バランス
7	ラサール・グローバルREITファンド (毎月分配型)	8.80	2,608	海外リート・アクティブ
8	インデックスファンド225	3.82	2,498	国内株式・パッシブ
9	デジタル・トランスフォーメーション 株式ファンド	8.03	2,087	海外株式・アクティブ
10	グローバル3倍3分法ファンド (1年決算型)	7.04	1,576	バランス

※ 想定平均保有期間は「年間平均残高÷年間解約額」で計算(計算期間は2023年3月末までの1年間)した理論上のもので、投資家の実際の平均保有期間とは異なります。
 ※ 設定額や残高に比して解約額が非常に少ないファンドは、投資家が実際に保有した期間より大きな値となることがあります。
 ※ 残高は2023年3月末。運用期間が1年未満のファンド、ETF、MRFを除いた残高上位ファンド。

※ 各社の平均保有期間は、算出対象ファンド数、計算式、計算方法(ファンド平均値と個別ファンド)が異なるため、数字を直接比較することはできません。

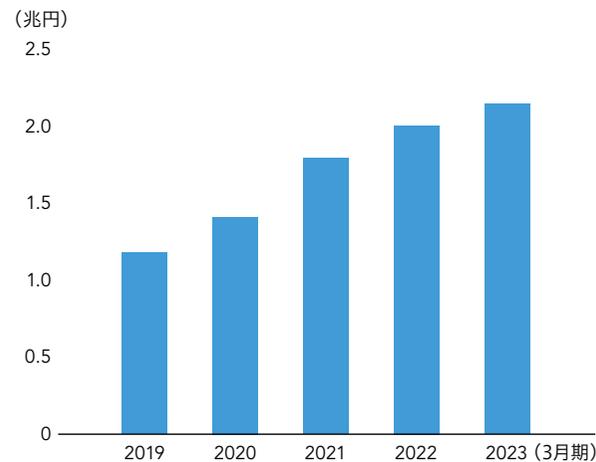
2 お客様の多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供

取組状況

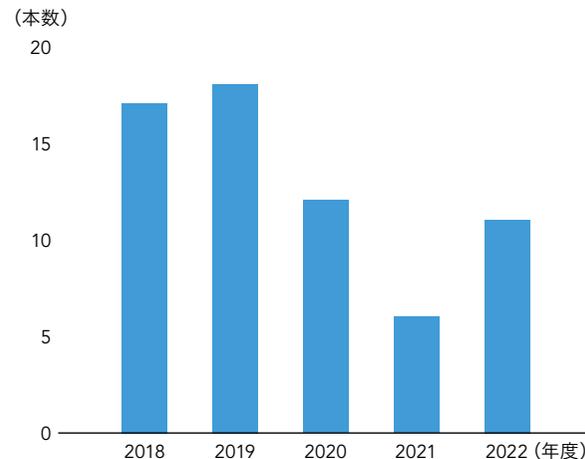
- 「長期」「分散」「安定」に資する運用方法として積立投資にも力を入れており、「つみたてNISA」適格ファンドについては、三井住友トラスト・アセットマネジメントがインデックス投信を中心に、日興アセットマネジメントがアクティブ運用投信および上場株式投資信託(ETF)をそれぞれラインアップしています。
- 三井住友トラスト・アセットマネジメントでは、強みであるDCやNISAなど資産形成商品のラインアップ整備やNISA新制度への対応を実施しました。DCやiDeCo向けに、業界最低水準の信託報酬率を意識した新インデックスシリーズ「My SMTシリーズ」を設定するなど、お客様の中期の資産形成に資する商品開発・提供に努めています。
- 日興アセットマネジメントでは、お客様の長期的な資産形成の役に立つことを最大の使命としています。長期的な資産形成に適した決算回数が年2回以下のファンド本数は2023年3月末時点で164本、運用資産は約3.8兆円になりました。
- グループの資産運用会社では、お客様の最善の利益に適った商品を開発・提供するべく、業務運営を行っており、外部評価機関による評価では多くのファンドアワードを受賞しています。

三井住友トラスト・アセットマネジメント

つみたて(長期資産形成向け商品)の残高推移(兆円)

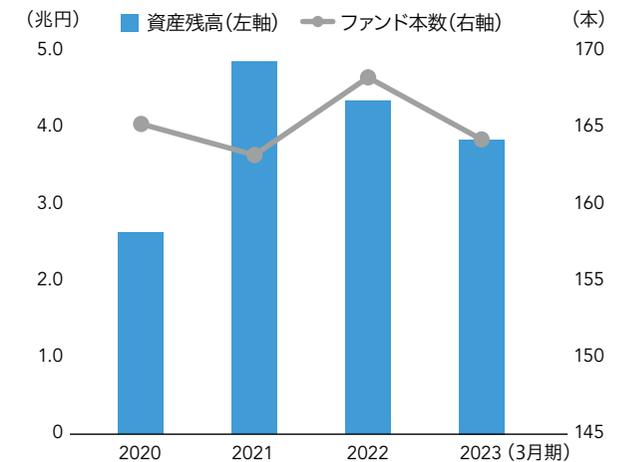


ファンドアワード受賞本数

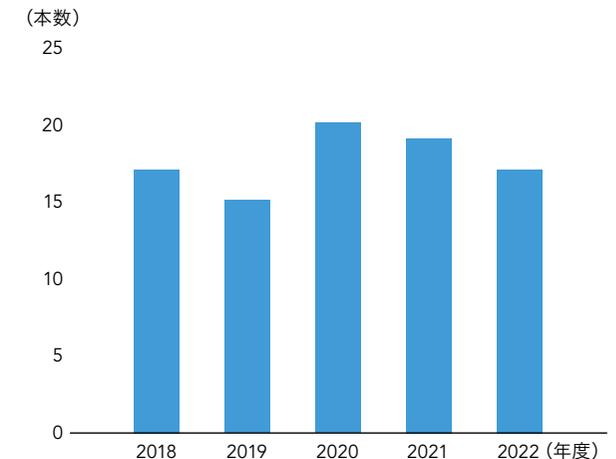


日興アセットマネジメント

資産形成型ファンドの資産残高・本数



ファンドアワード受賞本数



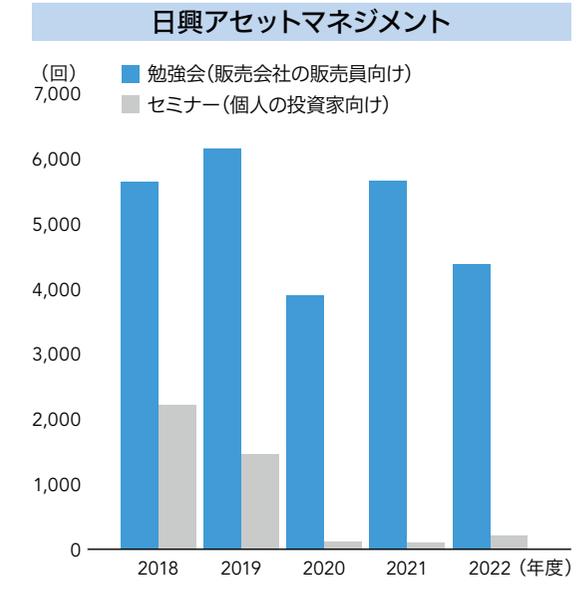
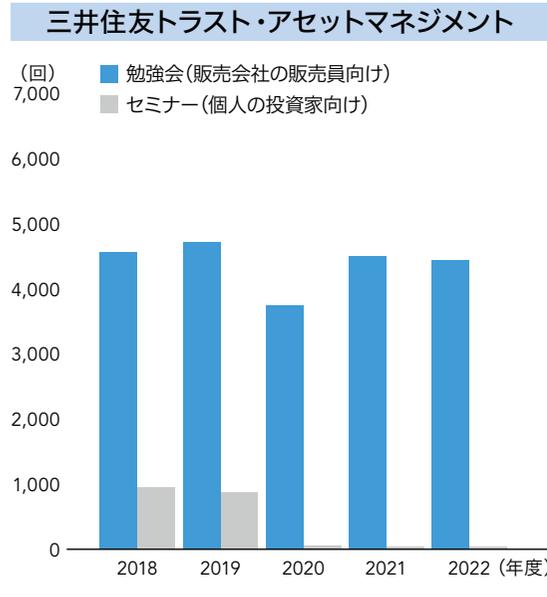
※ 集計対象は「R&Iファンド大賞」、「ファンド オブ ザ イヤー」(モーニングスター)、「リッパーファンドアワードジャパン」

3 お客様本位のコンサルティングの実践と情報提供

取組状況

- グループの資産運用会社では、個人のお客さまや全国の投資信託販売会社の皆さまに、資産形成や商品に関する正しい知識を学び理解を深めていただくために、研修プログラムや各種イベント、ウェブサイトなどを通じ、金融知識の向上に役立つ情報を提供しています。
- 2022年度三井住友トラスト・アセットマネジメントは、個人投資家向けセミナー43件、販売員向け勉強会4,433件（合計：4,476件）を、日興アセットマネジメントは、個人投資家向けセミナー207件、販売員向け勉強会4,381件（合計：4,588件）を開催いたしました。
- 三井住友トラスト・アセットマネジメントでは、販売会社経由のみならず、直接お客さまに伝えることができるウェブサイトや動画等をはじめとした多様な媒体を活用することで、中長期的な資産形成に資する情報提供ならびに商品提案、運用状況等のフォローアップを行いました。
- 日興アセットマネジメントでは、投資啓発情報コンテンツに加え、社内に設けたスタジオを活用したタイムリーな動画コンテンツの発信にも注力しています。
- オンラインを積極的に活用して、販売会社の販売員の皆さまに対する支援や販売会社を通じた個人投資家の皆さまへのマーケット情報等の提供を行い、継続的なお客さまのサポートに取り組んでいます。

セミナー・勉強会の開催回数



三井住友トラスト・アセットマネジメントの情報提供（一例）



日興アセットマネジメントの情報提供（一例）



4 「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

取組状況

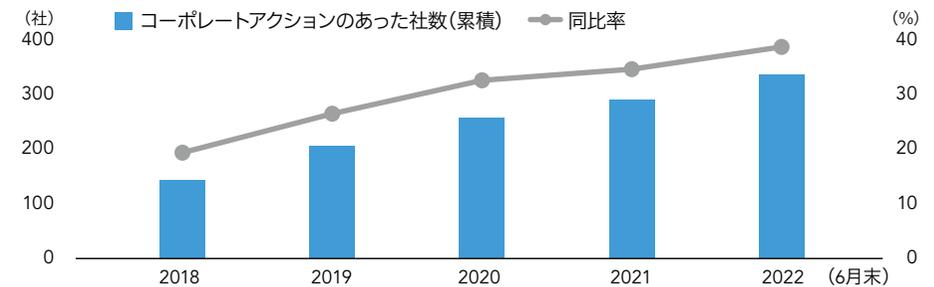
- 三井住友信託銀行、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメントにおいては、「責任ある機関投資家」の諸原則（日本版ステewardシップ・コード）を受け入れ、当該コードの趣旨に則った対応方針を公表しています。
- 議決権行使を重要なステewardシップ活動のひとつと位置づけ、お客さまの中長期的な投資リターンの最大化を図るべく、企業価値の向上や株主利益の拡大の観点から適切に議決権を行使しています。議決権行使にあたっては、各社が公表している議決権行使ガイドラインに則り行使判断の透明性を高めています。
- 議決権行使については、独立性の担保された外部有識者が過半を占める委員会をグループの資産運用会社各社に設置しており、三井住友トラスト・アセットマネジメントにおいては「ステewardシップ活動諮問委員会」が、日興アセットマネジメントにおいては「ステewardシップ&議決権政策監督委員会」が、議決権行使やエンゲージメントの適切性等について検証しています。
- 三井住友トラスト・アセットマネジメントおよび日興アセットマネジメントでは、議決権行使の透明性をさらに高めるために、議決権行使結果について、個別の投資先企業ごと、個別の議案ごとに公表しています。議決権行使ガイドラインについても随時見直しを行っています。
- グループ全体のステewardシップ活動を監督するステewardシップ部会を設置し、活動の実効性を確認しています。
- 三井住友トラスト・アセットマネジメントおよび日興アセットマネジメントは、中長期的な企業価値の向上の観点から、ESG投資※1への取り組みを強化しています。両社は、「国連責任投資原則(PRI)」※2に署名し、これに沿った方針を策定し、ESG課題の解決に向けた取り組みを推進しています。

※1 ESG投資とは、投資先企業を評価する際に財務情報だけではなく、企業の環境(E)、社会(S)、ガバナンス(G)の分野における情報を考慮する投資活動を指します。

※2 金融機関等が投資の意思決定を行う際には、投資先となる企業のESG課題への取り組みを考慮・反映すべきであるという国連主導により制定された原則です。

三井住友トラスト・アセットマネジメント

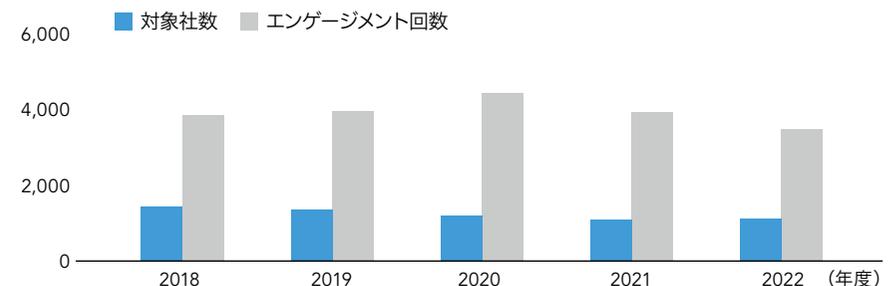
コーポレートアクション※のあった社数とエンゲージメント社数に対する比率推移(累積)



※ コーポレートアクションとは三井住友トラスト・アセットマネジメントが表明した意見に合致した企業行動を指します。

日興アセットマネジメント

エンゲージメント対象企業数と実施回数



2021年7月～2022年6月株主総会における議決権行使結果(国内株式)

	会社提案議案への賛否の状況				株主提案議案への賛否の状況			
	賛成	反対	計	反対比率	賛成	反対	計	賛成比率
三井住友トラスト・アセットマネジメント	21,006	5,228	26,234	19.9%	16	285	301	5.3%
日興アセットマネジメント	21,161	3,458	24,619	14.0%	9	289	298	3.0%

5 専門性の向上／6 独立性を確保したガバナンスの構築・強化

取組状況

- グループの資産運用会社においては、それぞれ独自の評価・報酬体系や仕組みを通じて、高度な専門性を有する運用体制・人材の確保に努め、ファンドのパフォーマンス向上に取り組んでいます。
- 三井住友トラスト・アセットマネジメントでは、ファンドマネージャーやアナリストはその他社員と異なる別の定量／定性評価項目、昇格／降格基準・目安を定め、また、定量面では運用成績の比較対象となるファンドを設定し相対評価を行うなど運用会社として特色ある人事評価制度を構築しています。
- 日興アセットマネジメントでは、運用部門の社員について人事評価および処遇面においてプロフェッショナルとして明確に位置付け、ファンドマネージャーやアナリストは独自のキャリア・パスを持っています。また、評価・報酬体系は中長期の運用成績を重視しています。
- グループの資産運用会社各社は、独立社外取締役を導入し、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体制を構築しています。
- 三井住友トラスト・アセットマネジメントでは、独立社外取締役および外部有識者を含む「FD諮問委員会」を定期的開催し、外部からの独立した意見・提言を受け、これを取締役会等に報告して経営に活かすことで、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体制を構築しています。
- 日興アセットマネジメントにおいては、取締役会は独立社外取締役が議長を務め、2023年3月末現在で9名中7名が社外取締役、うち日興アセットマネジメントと資本関係のない独立社外取締役は6名という体制であり、本邦の運用業界においては極めて独立性と透明性の高いガバナンス態勢を確保、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体制を構築しています。



機能別方針

資産管理

「取組方針」に基づく取り組みを実践するグループ会社

- 三井住友信託銀行

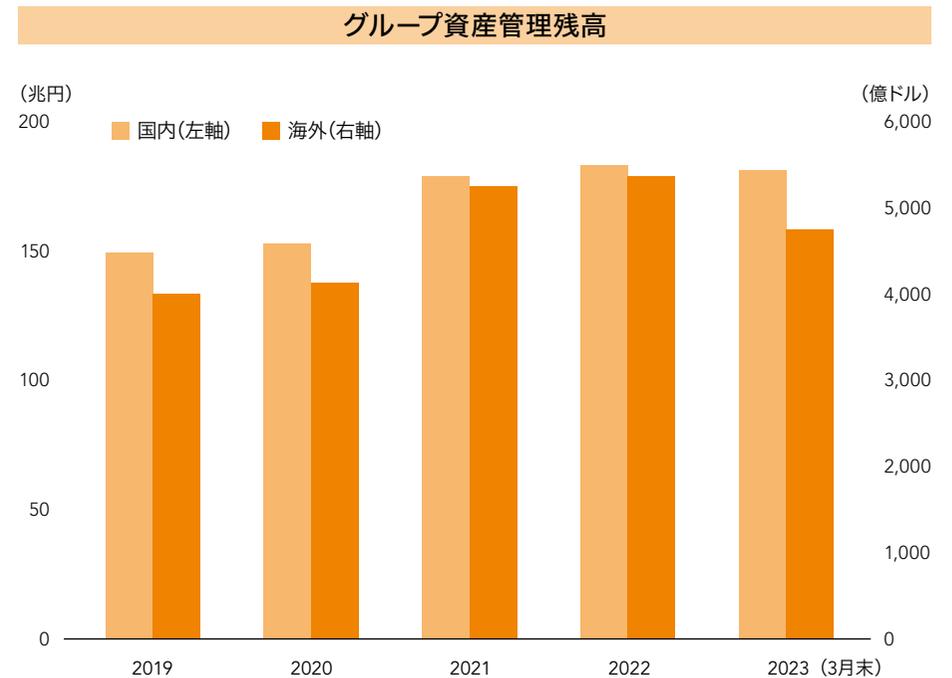
1 資産管理サービスの堅確性・迅速性の維持・向上

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

取組状況

- グループ全体で機関投資家等のお客さまの多様なニーズにお応えし、資産管理サービスの充実に努めています。
- 保管・決済・会計・レポートといった資産管理の基盤部分においては、コスト競争力確保の観点から規模拡大によるスケールメリットを追求し、お客さまの多様なニーズにお応えできる高品質なサービスを提供しています。また資産管理業務を再委託している日本カストディ銀行では、システム・事務の統合による業務効率化やコスト削減に取り組んでいます。
- 資産管理サービス業務におけるグループ全体での人材活用に資するべく、知見を有する人材の採用に加え、グローバル化を支える中核的な人材や海外拠点の現地スタッフを含む人材の育成を推進しています。人材育成においては、資格取得支援、外部セミナーへの派遣に加え、研究会を設置し知見の収集・共有に努めました。
- 資産管理サービスに対するお客さまアンケートを実施し、再委託先である日本カストディ銀行とともにサービスの改善・高度化に向けた活動を推進しています。海外資産管理にかかるシステムについて、機能強化・効率化・事務の堅固化を目的とした更改を予定しております。

- 2022年度のグループ資産管理残高は、時価および為替の変動等の影響もあり、昨年度から減少したものの、国内資産管理残高は約181兆円、海外資産管理残高は約4,757億ドルとなっています。



※ グループ資産管理残高
 (国内) 投資信託・特定金銭信託等の信託財産やカストディ等の合計額
 (海外) 海外資産管理現地法人のカストディ、ファンドアドミの残高

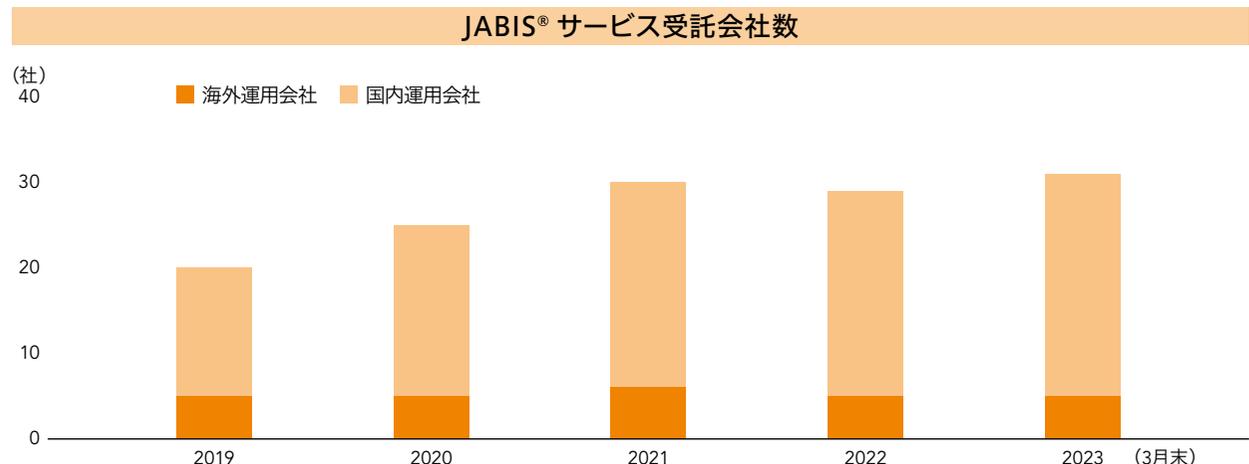
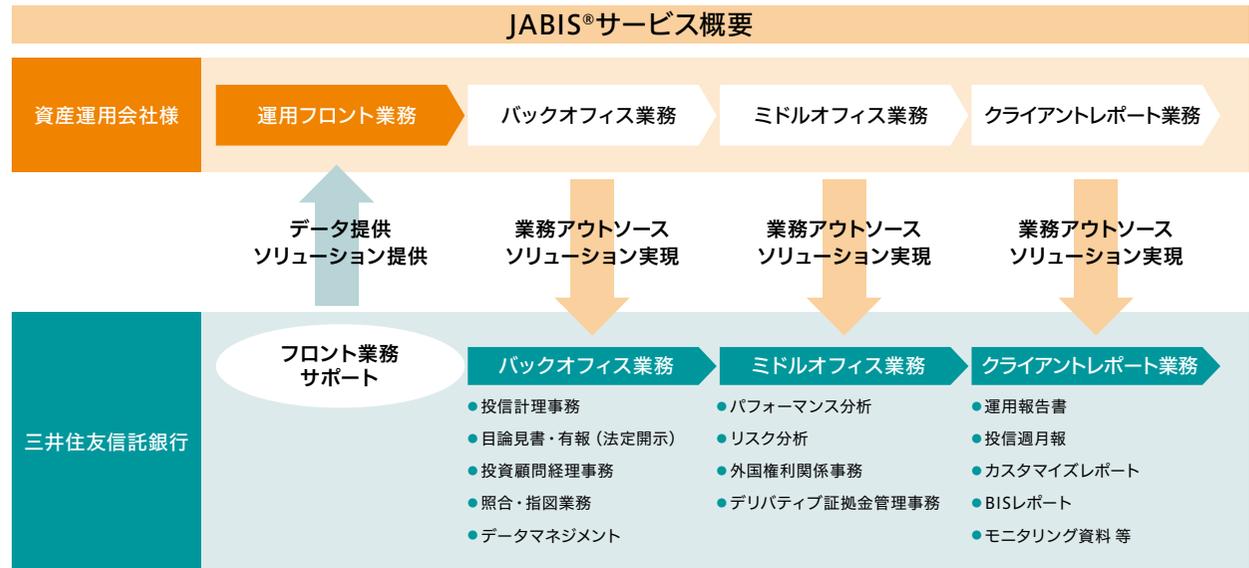
3 お客様の投資活動やミドル・バック業務に資する情報提供・サービスの高度化

取組状況

- 貯蓄から資産形成への流れのなか、運用ビジネスへの新たな参入や、業務を拡張する内外の金融機関、資産運用会社は増加傾向にあり、投信会社立ち上げ、業務インフラの構築など資産運用会社のミドル・バック業務の諸課題に対応するソリューションとして、資産運用業務、資産管理業務、アセットサービスの諸機能をアウトソース・サービス「JABIS®」*としてご提供しています。

* JABIS® (ジャビス) : Japan Asset Business Information Services の略称で、三井住友信託銀行の登録商標です。

- クライアントレポート業務のサービスメニューの拡充やミドル・バック業務のアウトソースソリューションの高度化等を推進し、お客様の業務効率化、コスト削減、持続的なPDCAサイクルの確立に貢献できるサービスの提供に努めています。
- 2023年3月末時点で、31社(国内運用会社26社、海外運用会社5社)にご利用いただくなど、採用いただくお客さま数は堅調に推移しています。
- レポーティング業務へのご要望の拡大を受け、クラウドサービスなども活用する等、業務基盤の強化に取り組んでいます。



機能別方針

その他信託業務等

「取組方針」に基づく取り組みを実践するグループ会社

- 三井住友信託銀行
- 三井住友トラスト不動産※

※ 「取組方針」のうち、該当する項目についての取り組みを実施

1 受託者責任の徹底 / 2 お客さまの資産の保全など、安全、安心への取り組み / 3 不動産業務におけるお客さま本位の取り組み

取組状況

- 三井住友信託銀行は、個人のお客さまを取り巻く社会環境の変化に対応し、認知症等による判断能力の低下に備えるための「人生100年応援信託（100年パスポート）（100年パスポートプラス）」や、お客さまの終活をサポートする「おひとりさま信託」、円滑な相続を実現するための「遺言信託」や「遺産整理」など、信託銀行ならではの商品・サービスをお客さまに提供しています。
- 「ジェロントロジー（老年学）」の進展も取り入れつつ、終活の最新事情を伝えるYouTube動画「教えて信託さん（終活編）」を6種公開しています。また、利用者保護の視点も含め、当社が培った終活サポートのノウハウを「最高の終活実践ガイドブックQ&A」として出版しています。
- 人生100年時代に適合したAging in Place（高齢者が、加齢や心身の虚弱化にともなう問題に関わ

らず、住みなれた住宅や地域で、できるだけ長く住み続けること）を実現する住環境の提案に向けて、「不動産コンサルティングプラン（住まい編）」を新たに作成しました。

- 大学等の研究機関や提携企業と連携して、「認知症への備え」「住まいの選択」「相続・承継」といった人生100年時代の到来によりフォーカスされるテーマを中心に研究・開発を継続しています。一例として、医療機関のもつ認知症に対する知見を活かした意思決定支援サポートにも引き続き取り組んでいます。
- 高齢のお客さまが変化のスピードに遅れることなく、経済、厚生に対するリスク要因を避けるためには、デジタルと金融リテラシーの向上を支援する必要があります。また、最新の知識や情報を伝える際は、多様な嗜好、ニーズ、身体・認知能力、急速に変化する金融環境も考慮に入れつつ、平易な言葉で分かりやすく、高齢のお客さまに寄り添った形で行う必要があるとされています。三井住友信託銀行は、高齢のお客さまに見やすいよう配慮した文書を作成することとともに、より容易に理解いただくことを目的に、マンガや映像でお伝えすることも推進しています。この取り組みが評価され、

2022年10月に、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会主催「UCDAアワード2022」総合賞シルバーを受賞致しました。

- 「人生100年時代のベストパートナー」を掲げる当グループは、社員による老年学（ジェロントロジー）の知識の習得と、その知識に基づき高齢のお客さまに適合したご説明や情報提供の方法の習得に力を入れています。2022年3月末時点で「銀行ジェロントロジスト」資格（2021年1月に一般社団法人日本意思決定支援推進機構（DMSOJ）と一般社団法人金融財政事情研究会が共同で創設）の保有者は4,178名となりました。
- 三井住友信託銀行では、障がいのある方とのスムーズなコミュニケーションをとることを目的に、営業店において筆談ボードの使い方の勉強会等を実施しています。
- 不動産の仲介業務においても、お客さまの属性に応じて、お取引の条件や物件の内容について分かりやすい説明や情報提供に努めています。また、お取引の進捗状況等について適時適切な報告を実施しています。これらの取り組みについて、審査部署において毎月モニタリングを実施し、適切な運営を図っています。



参考情報

KPI算出方法 運用損益別顧客比率（投資信託・ファンドラップ）

		共通KPI	実現損益を含む運用損益別お客さま比率
対象顧客		● 基準日時点で投資信託及びファンドラップを保有している個人の顧客	● 【投資信託】 基準日時点で投資信託を保有している個人の顧客、および基準日時点までの1年間に投資信託を保有していた個人の顧客 (= 基準日時点で保有していない個人の顧客) ● 【ファンドラップ】 基準日時点でファンドラップを保有している個人の顧客、および基準日時点までの1年間にファンドラップを保有していた個人の顧客 (= 基準日時点で保有していない個人の顧客)
	対象取引	● 自社の投資信託口座による取引 ● 他社の金融商品仲介口座による取引(以下、仲介取引)	● 左記と同じ ● 仲介口座未勘案
対象商品	● 基準日時点で対象顧客が保有している投資信託(公募の国内株式投資信託・外国投資信託)及びファンドラップ ● 投資信託には、ETF、上場REIT、公社債投信(MRF、MMF等)、私募投信、確定拠出年金・財形・ミリオンで買い付けた投資信託は含まない		● 【投資信託】 現在保有している投資信託および過去保有していた銘柄の全てが対象 ● 【ファンドラップ】 左記に加え、直近1年間に解約した顧客のファンドラップも対象 ● 左記と同じ
全体	● 投資信託及びファンドラップのそれぞれについて運用損益を算出 ● 外貨建て投資信託の評価金額の算出には、各社の定める手法(換算レートなど)を適用		● 左記と同じ ● 外貨建て投資信託は保有なし
運用 損益 計算	分子	● 基準日時点の評価金額 + 累計受取分配金額(税引後) + 累計売付金額 - 累計買付金額(含む消費税込の販売手数料) ● 基準日時点までに全部売却・償還された銘柄は対象外	● 左記と同じ ● 基準日時点までに全部売却・償還された銘柄は、解約時点での同算出式により算出
	投資信託 分母	● 基準日時点の評価金額	● 累計買付金額
	遡及期間	● 当該銘柄の購入当初まで遡及 遡及できない場合は、各社が顧客に提供している「トータルリターン通知」の手法を適用	● 左記と同じ(当該銘柄の購入当初まで遡及)
	ファンド ラップ 分子	● 基準日時点の評価金額* + 累計払戻金額 - 累計払込金額 ※ 投資一任報酬等の期中費用控除後の金額 左記方法で算出できない場合、各社がファンドラップの運用損益計算に使用している手法を適用	● 左記と同じ(直近1年間の解約顧客は、出金額を評価金額として計算)
分母	● 基準日時点の評価金額* ※ 投資一任報酬等の期中費用控除後の金額	● 累計買付金額	
遡及期間	● 取引開始日まで遡及	● 左記と同じ	
顧客名寄せ	● 投資信託口座と金融商品仲介口座の名寄せ不要(例えば、銀行において、1人の顧客が投資信託口座と金融商品仲介口座の両方で取引を行っている場合は、2人としてカウント)		● 仲介口座未勘案

KPI算出方法 リスク・リターン、コスト・リターン (投資信託)

	共通KPI(設定後5年以上)	設定後1年以上
対象銘柄	<ul style="list-style-type: none"> ● 預り残高上位20銘柄(設定後5年以上) ● 自社取引、他社への仲介取引・紹介取引による残高を同一銘柄について合算の上、上位20銘柄を算出 ● DC専用、ファンドラップ専用投信、ETF、上場REIT、公社債投信(MRF、MMF等)、私募投信は除く。単位型は含む ● 外貨建て投資信託は除く 	<ul style="list-style-type: none"> ● 預り残高上位20銘柄(設定後1年以上) ● 左記と同じ ● 左記と同じ ● 左記と同じ
コスト	<p>全体</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基準日時点の販売手数料(消費税込み)の1/5と信託報酬率(同左)の合計値 <p>販売手数料率</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 目論見書上の上限ではなく、取扱い時の最低販売金額での料率(自社取引、他社への仲介取引のうち、最も高い料率を使用) <p>信託報酬率</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 目論見書上の実質的な信託報酬率の上限(その他の費用・手数料は含まず) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 左記と同じ ● 左記と同じ ● 左記と同じ
リスク・リターン	<ul style="list-style-type: none"> ● リスク:過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)、リターン:過去5年間のトータルリターン(年率換算) ● 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後(税引前)の基準価額を使用 	<ul style="list-style-type: none"> ● 設定後5年未満の場合は設定来のデータを利用 ● 左記と同じ

ファンドラップに関するリスク・リターン・コストの算出方法について

ファンドラップに関するリスク・リターン・コストは、設定後5年以上のコースを単純平均しています。

コースごとのリスク・リターンについては、投資対象となる投資信託の基準価額と各運用コース毎の基本資産配分比率をもとに、以下の前提にてシミュレーションを行い算出しています。

- 基本資産配分比率の変更、資産内でのファンド組入比率の変更については、お客さまへの比率適用の開始日に全資産に対して実施したものとしています。
- 原則として四半期毎に行っている定例のリバランス(時価変動により乖離した基本資産比率を計画水準まで戻す投資行動)については、実施した月の月初に全資産に対して実施したものとしています。

- 市場急変時等に、臨時でリバランスを行った場合については、投資行動の開始日に全資産に対して実施したものとしています。

- 投資信託の売買等により発生する譲渡税等については考慮していません。

コースごとのコストについては、投資顧問報酬に加え、投資対象となる投資信託の信託報酬等を加えています。

投資顧問報酬については、作成日時点におけるお客さまの契約期間に応じた長期保有優遇制度適用後の固定報酬型の報酬料率を単純平均した数値をもとに算出しています。

KPI算出方法 運用評価別顧客比率（外貨建保険）

共通KPI	
対象顧客	● 基準日時点で外貨建一時払保険を契約している個人の顧客
対象契約	● 自社が保険募集を行った契約 ● 基準日時点で解約済みの契約、年金の支払いが開始している年金契約（据置期間の契約も含む）は除外する
対象商品	● 基準日時点で対象顧客が保有している外貨建一時払保険 ● 外貨建医療保険、外貨建平準払保険は除外する ● 介護保障や特定疾病保障等、生前給付の保障が組み込まれている商品は除外する
運用評価計算	分子 ● (基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額) - 契約時点の一時払保険料（いずれも円換算） ● 解約返戻金額について、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整（MVA） ^(注) は反映する ● 既支払金を外貨で支払った場合に使用する為替レートは各社の定める手法を適用 分母 ● 契約時点の一時払保険料（円換算）
名寄せ	● 顧客が複数契約に加入している場合の名寄せは不要

KPI算出方法 コスト・リターン（外貨建保険）

共通KPI	
対象契約	● 自社が保険募集を行った契約 ● 保険契約開始から60か月以上経過した契約 ● 基準日時点で解約済みの契約、年金の支払いが開始している年金契約（据置期間の契約も含む）は除外する
対象銘柄	● 外貨建一時払保険のうち、保険契約開始から60か月以上経過した契約が存在する銘柄 ● 対象となる契約にかかる基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額の合計額で、最大上位20銘柄とする ● 外貨建医療保険、外貨建平準払保険は除外する ● 介護保障や特定疾病保障等、生前給付の保障が組み込まれている銘柄は除外する
コスト	● 個別銘柄のコストは、各契約のコスト率について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間（月単位）で除したものと年間の継続手数料率を使用することで算出し、各契約のコスト率を、各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）で加重平均する ● 契約期間の途中で継続手数料率の取扱い手数料支払いが完了している場合、支払いがあった年度分の継続手数料率を累積した上で、経過期間に基づき年率換算を行う ● 手数料率を販売会社の個別契約ごとに紐づけることが困難な場合、実態と大きく乖離しない程度に各販売会社が簡易に定めた手数料率 [*] を使用する [*] 保険会社における当該銘柄の保有全契約のうち、保険契約開始から60か月以上経過した契約（基準日時点で有効であるもの）を対象に、当該銘柄を組成する保険会社にて算出される、各契約に適用されている新契約手数料率及び継続手数料率を各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）で加重平均した値を使用する
リターン	● 各契約のリターン率について、(基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額 - 契約時点の一時払保険料) ÷ (契約時点の一時払保険料) を年率に換算し、各契約のリターン率を、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均する（いずれも円換算） ● 解約返戻金額について、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整（MVA） ^(注) は反映する
加重平均値	● コスト、リターンともに、個別銘柄の対象となる契約にかかる基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額の合計額で加重平均する

(注) 市場価格調整 (MVA) を反映するに当たっては、解約返戻金額の計算基礎を設定する時期と解約時期の間に生じる金利変動や、運用資産の売却に係る取引費用等に備えるために係数を定める場合、その係数に基づく解約返戻金の減額も反映する

「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」ならびにグループ各社の行動計画・行動指針・成果指標は、以下よりご確認ください。

- [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](#)
- 主なグループ各社の行動計画・行動指針・成果指標
 - [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](#)
 - [三井住友トラスト・ライフパートナーズ](#)

この文書は、当社のお客さま本位の取り組みの状況を公表することを目的とするものであり、金融商品・サービスの勧誘を目的としたものではありません。
なお、各商品・サービスに関する注意事項等は以下よりご確認ください。

- [投資信託に関する注意事項はこちらからご確認ください。](#)
- [投資一任運用商品\(ラップ口座\)に関する注意事項はこちらからご確認ください。](#)
- [NISA、つみたてNISA、ジュニアNISAに関する注意事項はこちらからご確認ください。](#)
- [外貨預金に関する注意事項はこちらからご確認ください。](#)
- [生命保険商品に関する注意事項はこちらからご確認ください。](#)
- [その他三井住友信託銀行の商品・サービスの詳しい情報はこちらからご確認ください。](#)

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：2023年6月30日

金融事業者の名称：三井住友トラスト・ホールディングス株式会社

■取組方針掲載のページのURL：https://www.smth.jp/about_us/management/customer/fiduciaryduty

■取組状況掲載ページのURL：https://www.smth.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> <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ことにより、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> <p>V. 機能別方針1.販売(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・グループのお客さま本位の取り組み
<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> <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"> ・販売会社が、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 ・販売会社が、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>I. 前文</p> <p>IV. 態勢(2)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>販売</p> <p>(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上／多様な機能を生かした金融サービスの提供</p>
	実施	<p>IV. 態勢(2)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>販売</p> <p>(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上／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)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>V. 機能別方針1.販売(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>販売</p> <p>(2)わかりやすい情報提供</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	V. 機能別方針1.販売(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	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売</div> (2)わかりやすい情報提供
<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	V. 機能別方針1.販売(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	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売</div> (2)わかりやすい情報提供
<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、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	V. 機能別方針1.販売(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	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売</div> (2)わかりやすい情報提供
<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	V. 機能別方針1.販売(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	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売</div> (2)わかりやすい情報提供
<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	V. 機能別方針1.販売(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	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売</div> (2)わかりやすい情報提供
<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	V. 機能別方針1.販売(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	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 2px; text-align: center;">販売</div> (2)わかりやすい情報提供

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	V. 機能別方針1.販売(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	<p>販売</p> (1)お客さま本位のコンサルティング (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>(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	V. 機能別方針1.販売(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</p> (1)お客さま本位のコンサルティング (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>(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	V. 機能別方針1.販売(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</p> (1)お客さま本位のコンサルティング (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>(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。</p>	実施	V. 機能別方針1.販売(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</p> (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	V. 機能別方針1.販売(1)お客さま本位のコンサルティングの実践	<p>販売</p> (1)お客さま本位のコンサルティング

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>	<p>実施</p>	<p>V. 機能別方針1.販売(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、(7)お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献②金融経済教育、投資教育への積極的な取り組み</p>	<p>販売</p> <p>(1)お客さま本位のコンサルティング (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>資産運用・商品開発</p> <p>(3)お客さま本位のコンサルティングの実践と情報提供</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>	<p>実施</p>	<p>IV. 態勢(5)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・デューティーの実践・浸透のための研修等の充実</p>	<p>三井住友トラスト・グループのお客さま本位の取り組み</p> <p>販売</p> <p>(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上／多様な機能を生かした金融サービスの提供 (5)お客さまの声や評価のサービス等への反映</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>	<p>実施</p>	<p>IV. 態勢(5)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・デューティーの実践・浸透のための研修等の充実</p>	<p>三井住友トラスト・グループのお客さま本位の取り組み</p> <p>販売</p> <p>(4)お客さま本位の徹底と専門性の向上／多様な機能を生かした金融サービスの提供 (5)お客さまの声や評価のサービス等への反映</p> <p>資産運用・商品開発</p> <p>(5)専門性の向上</p>

(照会先)
部署：FD・CS企画推進部
連絡先：03-3286-4623