

平成29年6月21日

三井住友信託銀行

**「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」
に基づく三井住友信託銀行の行動計画の実施状況について**

2016年9月30日付「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、取組方針）に基づく三井住友信託銀行の行動計画の主な実施状況は以下の通りです。具体的な行動計画毎の実施状況・評価につきましては別紙をご覧ください。

なお、当社は、金融庁が公表（2017年3月30日付）した「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下、同原則）を採択し、同原則を踏まえた取組方針の改定内容、行動計画の実施状況、外部有識者の方々の意見等も踏まえ、行動計画をこれまで以上にお客さま本位の取組を実践しお客さまの「ベストパートナー」を目指すべく内容を改定いたしました（改定内容の詳細については当社ホームページで公表されていますので、そちらをご覧ください）。

1. 販売

（1）お客さま本位のコンサルティングの実践

- お客さまのニーズに適った提案となるよう「考えてみよう！ これからのマネープラン」(※)のお客さまの世代に応じた活用方法について研修等を通じて営業担当者を指導しています。

※お客さまの世代に応じたライフプランの設計事例、目的・期間に応じた資産運用の方法などをわかりやすく纏めた資料です。

http://www.smtb.jp/personal/saving/asset/pdf/asset_20171017.pdf

- 従前より業績評価において、コンサルティングの実践状況や継続的な情報提供の取組状況等を評価する項目を設定し、お客さま本位のコンサルティングを実践する動機づけの枠組みを整備しています。
- コンサルティングの充実等によりお客さまの幅広いニーズにお応えできるよう、役職員の専門性向上について、これまでの取組みに加えてFP1級について専門学校と提携し資格取得支援策をさらに強化しております。

（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、2016年10月より、生命保険商品について、当社が保険会社から受領する代理店手数料（募集手数料・継続手数料）を開示しております。
- 投資信託・投資一任運用商品（ラップ口座）における主なサービス内容とお客さまに負担頂く費用の基本的な考え方をわかりやすく説明した資料を作成し(※)、お客さまの

ご要望に応じて提供させて頂いています。

※投資信託

<http://www.smtb.jp/personal/news/2017/pdf/170403.pdf>

※投資一任運用商品（ラップ口座）

<http://www.smtb.jp/personal/saving/fund/fundwrap/>

（「費用と報酬」のタブをクリックいただき、「お客さまにご負担いただく費用について」をご覧ください。）

- 各営業店部等にてお客さまの金融リテラシー向上に資するセミナーを開催し、お客さまの資産形成の機会拡大に取り組んでおります。
- お客さまの安定的な資産形成に資する情報をご提供するための当社専用サイト（三井住友信託ライフガイド(※)）について、さらにレベルアップした内容（例えば、Fintechを活用した金融取引状況の一体管理、ライフプランシミュレーション等）を2017年5月以降に順次ご提供しております。

※<https://www01.smtb.jp/Lifeguide/faces/xhtml/biz/F69914010/G699140010.xhtml>

（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

- お客さまの安定的な資産形成に資するよう、投資信託に関して、ノーロード（販売手数料不要）のインデックスファンド投資信託の取扱いチャンネルを拡大しました。また、お客さまのニーズに応える商品ラインアップの構築のため、保険商品に関して、2017年上期に保障性商品、貯蓄性商品の新商品の販売開始を予定しています。
- 2017年1月より、インターネット取引に加えて、テレフォンバンキングでも投資信託の購入時手数料を10%引き下げるサービスを開始しています。また、自動購入プラン（定時定額にて自動的に投資信託をご購入いただけるサービス）についても購入時手数料を30%引き下げるサービスを開始しています。
- お客さまの継続的投資に資するよう、ファンドの残高（純資産総額）が増加するに従い信託報酬率が下がる投資信託のご提供を開始しています。
- 投資信託について、質の高い商品を取り揃えるため商品選定基準を明確化し、さらに外部評価機関の活用等の検討を進めています。
- 投資一任運用商品（ラップ口座）について、お客さまの長期的資産形成に資するよう、従前より一定期間保有していただいているお客さまの投資顧問報酬を引き下げる取扱いとしています。
- 2016年12月に「とうしの入り口」(※)をリリースし、投資がはじめての方でもご自身に合った投資方針を簡便にご確認いただける投資診断ツール（ロボアドバイザーツール）を提供させて頂いています。

※<http://ot35.qhit.net/suta/rbpb/smtb-toushinoiriguchi.aspx>

- 当社役職員に関してお客さまの最善の利益を追求する動機づけを行うために、投資信託の販売に関する業務評価体系について、グループ内外の商品にかかわらずお客さま

の資産形成に資する提案を推進し、累積投資や積立投資を活用したコンサルティングの実践状況を評価する体系を採用しています。さらに、お客さまへのアフターフォローや投資教育活動等のプロセスとその成果を評価するよう運営してまいります。

(4) 多様な機能を生かした金融サービスの提供

- 当社の多様な機能をお客さまのニーズに即して融合し総合的な課題解決策（トータルソリューション）を提供させていただく上で、お客さまの安心、信頼が得られるよう本年7月に「利益相反管理委員会」を設置し外部有識者の意見も取り入れ当社グループの利益相反管理態勢の実効性・妥当性の検証を行うこと等により利益相反管理態勢を高度化してまいります。
- 運用業務における議決権行使等のスチュワードシップ活動に関しては、「スチュワードシップ活動諮問委員会」を新設し透明性の高い利益相反管理態勢等を構築しています。また、本年2月に数値基準等を含む議決権行使の考え方（「責任ある機関投資家としての議決権行使（国内株式）の考え方」）(※)を公表し、判断基準の透明性の向上を図っております。

※[http://www.smtb.jp/business/instrument/voting/pdf/責任ある機関投資家としての議決権行使\(国内株式\)の考え方.pdf](http://www.smtb.jp/business/instrument/voting/pdf/責任ある機関投資家としての議決権行使(国内株式)の考え方.pdf)

- さらに、「日本版スチュワードシップ・コード」改訂も踏まえ(※)、特に議決権行使に関して可視性を一層高める観点から国内株式の議決権行使結果について、全投資先個別企業、個別議案、および個別取締役候補者の賛否を本年8月（4～6月総会分）より四半期ごとに公表してまいります。

※「日本版スチュワードシップ・コードへの対応」

<http://www.smtb.jp/business/instrument/voting/stewardship.html>

(5) お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献

- お客さまの世代に応じたセミナー開催日時（平日夜間、土日を含む）を設定させて頂き、幅広い年代のお客さまにご自身のライフプランについてご検討いただく機会をご提供しております。

2. 資産運用・商品開発

(1) 資産運用の高度化

- 運用プロセスの適切性、運用状況等について定期的なモニタリングを毎月実施し、運用パフォーマンスの向上策のフォローアップを行っております。
- 非財務情報の分析プロセスにおいて ESG（環境・社会・企業統治）情報に関する分析の組み入れを拡大し、分析全体の高度化に向けた活動を実施しております。

(2) 独立性を確保したガバナンスの構築・強化

- お客さまの最善の利益を追求するために、当社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等、販売会社からの独立性を確保する態勢を整備しています。

- 運用業務に対する利益相反につながる懸念のある影響力行使等を防止するため、運用業務に関する利益相反管理ルールを明確化するとともに、運用業務各部と他部門との間で情報伝達・接触制限、人事異動制限を行っています。

3. その他信託業務等

(1) お客さまの資産の保全など、安全、安心への取組

- 本年2月より、生命保険契約のみでは実現できない多様な承継方法を幅広いお客さまに提供する商品として、生命保険と信託の機能を組み合わせた「生命保険信託〈愛称：とどける想い〉」の提供を開始しました。
- 従前より外部機関を利用して全店について店頭観察調査（調査員が接客態度、説明スキルや店頭管理状況を評価し、全体のサービス水準を把握する調査）を行い、結果を踏まえた改善を進めるなどお客さまの満足度の向上に努めています。
- 研修、外部講師による講演会等を通じて、職員のコミュニケーション能力をさらに高めるとともに、常にお客さまの目線で考え・行動することを徹底しています。営業担当者を通じて得られたお客さまの声、アンケートの結果等を関係部署に還元しサービスの改善に活かしています。

※ [当社の商品・サービスについて詳しくはHPをご覧ください。](#)

以上