

2022年1月14日

SMBCグループ リテール事業部門における 「顧客本位の投信販売会社評価」について

株式会社三井住友フィナンシャルグループ(執行役社長グループCEO:太田 純、以下SMBCグループ)は、今般、株式会社格付投資情報センター(以下R&I)より、SMBCグループの「顧客本位の投信販売会社評価」について、S+評価を獲得しました。

SMBCグループ リテール事業部門では、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を掲げております。今回、R&Iより高い評価を獲得した本取組は、継続し、見直し、改善していくプロセスが大切です。引き続きお客さまの声や第三者評価を参考にさせていただき、中長期分散投資を軸とした資産管理型ビジネスの定着に努めてまいります。

R & I による評価の概要

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について、中立的な第三者の立場から評価するものです。

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。

SMBCグループに対する R&I 評価

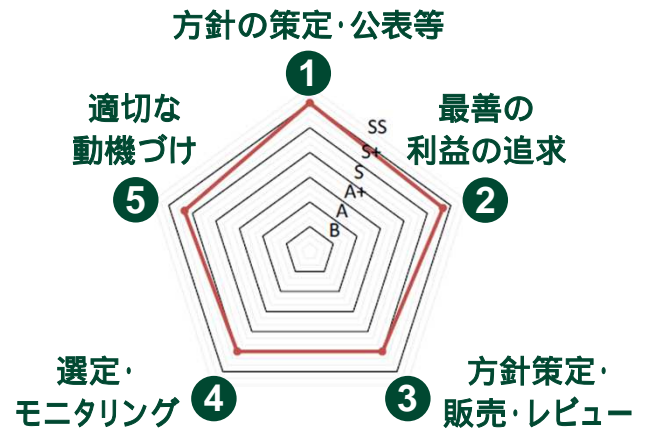
評価符号



三井住友銀行	SMBC日興証券	SMBC信託銀行
S+	S+	S+

評価の傾向

— 評価



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

- 三井住友フィナンシャルグループは、様々な会議体での議論を通じてグループ一体で顧客本位の業務運営 (Fiduciary Duty: FD) やFDに資する施策を推進している。
- FD方針や取り組みを顧客に分かりやすく発信しようとする意識も高い。

2 顧客の最善の利益の追求

- 各社とも顧客にふさわしい優良な投資機会を提供するために必要な高度な専門性を習得させる各種研修や資格取得制度が充実しているほか、従業員へのFDの浸透策も継続して適切になされている。

3 投信販売方針策定及び販売、レビュー

- 各社とも、顧客へのサービス提供に有用なツールやサポート体制が充実している。SMBC日興証券ではポートフォリオコンサルティングを強化しているほか、三井住友銀行、SMBC信託銀行は明確な販売方針に概ね合致した販売実績となっている。

4 取扱投信の選定・モニタリング

- 三井住友フィナンシャルグループに専門部署を設置したことにより、グループ各社間の情報共有やノウハウ共有が図られている。取扱投信のモニタリングについても各社とも外部の評価会社の評価情報を活用して適切に実施されている。

5 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- グループ全体および各社でCXやFDの観点重視した表彰制度を設けている。業績評価は、銀行では投信の収益項目を廃止、証券、信託でも収益項目の割合を低く抑えた体系としており、FD実践に繋がる動機付けが適切に行われていると認められる。

今後の取組

お客さまの声を積極的に経営に活かすため、「CX (Customer Experience: 顧客体験) 向上部会」にて、外部有識者のご意見も取り入れながら、グループ各社の取組等に関する検証とディスカッションを行い、グループ全体での「お客さま本位」の実践を図るとともに、経営会議役員をメンバーとする「CX向上会議」を開催する等、お客さま本位の業務運営について定期的に協議してまいります。