



SUMITOMO MITSUI
TRUST GROUP

「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

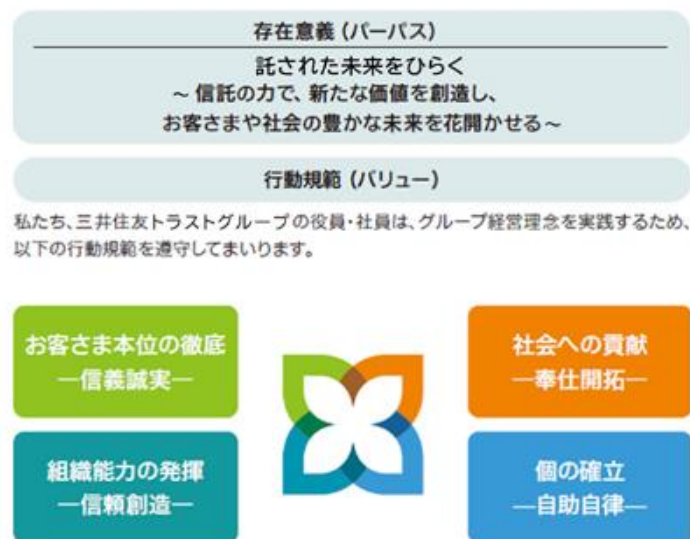
三井住友信託銀行の2025年度行動計画

2025年 6月作成

三井住友信託銀行

三井住友信託銀行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、「託された未来をひらく～信託の力で、新たな価値を創造し、お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる～」というパーパスを共通の思いに据え、そのパーパスを実現するため「お客さま本位の徹底」をはじめとした行動規範を遵守いたします。



三井住友トラストグループ株式会社は、お客さま本位を実践・徹底していくために、「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)を策定・公表しています。三井住友信託銀行(以下、当社)は、社員一人ひとりがお客さまの「ベストパートナー」となるために、以下の<グループの基本方針(行動原則)>

を遵守いたします。

グループの基本方針(行動原則)

- 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

また、当社は、信託グループの強みを活かし、アドバイザー[※]・資産運用・資産管理の三位一体のビジネスモデルで独自の付加価値を創造し、<グループの基本方針(行動原則)>をインベストメントチェーンにおける機能別に具体化した<機能別方針(販売等、資産運用・商品開発、資産管理)>の趣旨を踏まえて、お客さま本位を徹底してまいります。

さらに、取組方針や取り組みの実施状況をもとに、<行動計画>を策定・公表し、フィデューシャリー・デューティーを実践することで、お客さまから最も信頼される「ベストパートナー」として、お客さまとともに成長してまいります。

次ページに、当社の<行動計画>を紹介いたします。

お客さま本位のコンサルティングの実践

- 人生100年時代におけるお客さまのさまざまな課題やニーズを解決し、お客さまをよく知り、一人ひとりのお考えや資産背景、収入、ご家族構成なども伺いながら、具体的かつ専門的な知識に基づく解決策をワンストップで提供するトータルコンサルティングに取り組みます。また、電子シミュレーションツールを活用し、お客さまのライフプランや投資意向の変化に応じたポートフォリオ提案など、お客さまの最善の利益に合うトータルコンサルティングに取り組みます。
- 「いつでも・どこでも・何度でも」高品質のコンサルティングをお受けいただけるよう、オンラインでのご相談やお手続きの利便性向上を企図し、お手続き種類の拡充に取り組みます。

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

- 信託銀行ならではの機能・特長を活かし、人生100年時代における社会課題の解決に合う商品・サービスを提供します。人生100年応援信託では、スムーズなご案内・ご契約手続きなど、利便性の向上に繋がる商品改善の検討・実施に取り組みます。
- 投資信託などの運用商品を導入する際には、外部評価機関を活用し厳格な基準に基づき選定するなど、プロダクトガバナンスや販売管理態勢の高度化に取り組み、お客さまの最善の利益に適った商品・サービスを提供します。

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

- 信託グループとして多様で柔軟な機能を発揮し、お客さまの最善かつ総合的な課題の解決に合う商品・サービスを提供するにあたり、最も重要である適切な利益相反管理態勢について、幅広く検証し、利益相反の状況や、その管理態勢の充実したわかりやすい情報提供に取り組みます。

わかりやすい情報提供

- 投資信託などリスク性商品の販売には各種レポートによる定期的な状況のご報告など、フォローアップを行います。急激な相場変動時には、お客さま担当を通じた適時適切なハウスビュー(当社の考え方)の提供します。
- お客さまのライフプランに関する課題解決などに活用いただける公式アプリ「スマートライフデザイナー」の機能拡充や、信託銀行ならではの役割立ち情報などわかりやすい情報提供に取り組みます。
- 不動産に関するご提案やご説明時の情報提供に際しては、お客さまの不動産知識や経験、物件の特性などに応じ、適切かつわかりやすい情報提供に取り組みます。

お客さま本位の徹底と専門性の向上

- お客さまの資産形成・運用、資産管理、資産承継などの課題に対してトータルコンサルティングを提供できるよう、営業員の実践力強化を企図した個別ロールプレイング指導などに取り組みます。

お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献

- 人生100年時代におけるさまざまな課題に対して、信託銀行ならではの知見を基にした幅広い情報発信を通じて、ファイナンシャル ウェルビーイングの実現に取り組みます。
- お客さまアンケートを活用した商品・サービス改善・開発や、お客さまロイヤルティ向上を企図した活動に取り組みます。また、24年度に新設した表彰制度「おたたかいお声大賞」を基に、社員一人ひとりが自ら創意工夫し付加価値を提供できるよう、自律的なお客さま本位の実践に取り組みます。

資産運用の高度化

- 当社が組成した商品・サービスについて、運用期間中の継続的なモニタリングを通じ、運用プロセスの見直しになど、商品・サービスの改善に取り組みます。
- ESG課題への対応として、国内外の運用会社との提携・協業などを含めた運用商品ラインアップの整備・強化に取り組みます。
- お客様の利益の最大化のために、商品・サービスを組成する際には、想定お客様層の明確化や、リスク・リターン・コストの分析・検証、販売側との情報連携など、プロダクトガバナンス態勢を整備、高度化します。

多様なニーズに応える幅広い商品・サービスの提供・開発

- 信託グループならではの、さまざまな事業(個人・法人・投資家・資産管理・不動産・マーケットなど)の領域・知見を結集して、お客様の幅広いニーズに対応できるよう、お客様の最善利益の追求に繋がる商品・サービスの開発に取り組みます。

わかりやすい情報提供

- お客様の最善の利益に適う商品・サービスを提供するために、コンサルティングを通じてお客様のニーズを的確に把握し、グループ内外の高品質な運用商品・サービスを最適な組み合わせで提供します。

「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

- 日本版ステewardシップ・コードを踏まえ、受託者としてステewardシップ責任を果たすため「ステewardシップ責任に関する対応方針」および「日本版ステewardシップ・コードの原則への対応方針」を更新・公表し、適切に取り組みを推進します。

資産管理サービスの堅確性・迅速性の確保

- 資産管理サービスの更なる堅確性・迅速性の確保・向上のため、法制・税制など高度な専門性を有する人材や、DX推進に資するIT・デジタル人材、グローバル人材の育成に向けて、研修や資格取得の推奨を通じ、専門人材の育成に取り組みます。

お客様のニーズへの対応、社会的インフラとしての事務・システムの高度化

- 資産管理サービス提供先からの各種アンケートの分析結果などを踏まえ、日本カストディ銀行とともに、事務手続書面の改定や、WEBサービスの強化、運用手法の多様化など、利便性の向上を図ります。

お客様の投資活動の拡大やミドル・バック業務の効率化・合理化に資する情報提供・サービスの高度化

- 資産運用会社をはじめとするお客様の投資活動拡大と資産運用高度化に向けて、信託機能と銀行機能の知見を活かし、各種レポート業務やミドル・バックオフィス業務の事務受任サービスの拡充や高度化に加えて、さらなる信頼性の向上のため、2025年5月に創設された投資運用関係業務受託業登録への対応します。