

評価公表日：2024年2月29日

評価対象	評価符号
<p><b>SMBC 日興証券</b></p> <p>【会社概要】 日本の三大金融グループの一角を占める三井住友フィナンシャルグループの中核証券会社。</p>	 <p>顧客本位 S+ R&amp;I</p>

**【評価維持】** グループ各社が連携し、FD と CX を一体で推進している。FD 方針や取組みは質・量ともに充実していることに加え、部店評価から総収益を撤廃する施策を継続していることは引き続き評価できる。足元ではファンドラップを軸に据え、預り資産残高から安定収益を得るストック型ビジネスへの転換を目指している。加えてプロダクトガバナンス強化の一環として新たな部会を立ち上げるなど、顧客の最善の利益を追求するための施策を評価し、「S+」を維持した。今後も優れた取組みを徹底し、さらに創意工夫を重ねた結果として、顧客損益が高位安定した状態で推移することを期待したい。

## 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の各社が連携し、様々な会議体で議論を進めている。外部有識者の知見も取り入れ、顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）を顧客経験価値（CX）と一体で推進する態勢を構築している。FD の方針や取組みは質・量とも充実しており、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

FD をさらに推し進めるため、2023 年度は経営理念を改定した。役職員の行動規範“Good Action”を 15 項目定め、実現に向けた取組みを人事評価にも組み入れることで浸透を図っている。また、営業担当者のスキル可視化を進めるとともに、中核を担う中堅社員の専門性や営業スキルを向上させるための研修コンテンツを拡充させるなど工夫が見られる。

### 3. 金融商品の販売方針策定及び販売、レビュー

銀行、信託銀行との連携を強化しつつ、ファンドラップを中心に「ゴールベースコンサルティング」に注力することで、預り資産から安定した収益を得るストック型ビジネスへの転換を目指している。販売だけでなく提案やレビューについても部店評価に組み入れるなど、顧客の最善の利益をより深く追求する体制づくりは評価できる。また、営業員が提案に使用するツールや資料、顧客への情報提供も充実度を増している。一時払い保険については、顧客の意向を把握し適切な販売ができる体制が整っている。円建てに比べ、外貨建ての販売比率が高いことについては、その動向に注目していく。

#### 4. 金融商品の選定・モニタリング

グループの商品選定業務を担う「ウェルスマネジメント商品企画部」が中心となり、金融商品の選定・モニタリングを行っている。23年度からはプロダクトガバナンスの強化に向けた専門の部会を立ち上げ、経営陣の積極的な関与のもと商品の組成から販売後のフォロー、役職員の評価まで横断的に検証する意欲的な試みを開始している。今後の業務の進捗状況を確認していく。

#### 5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

部店評価から総収益を除き、安定収益を確保するためのストックを重視する評価体系に移行したことに対する従業員の理解は少しずつ深まっていると考えられる。また、従業員のコンプライアンス意識を醸成するための評価体系も整備が進み、ビジネスモデルの転換に向けて、適切な動機付けが進んでいる。



## 「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」について

銀行、証券会社など投資信託等を販売する会社が「いかに顧客本位の金融商品販売を行っているか」、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。資産形成のコアとなる投信・ファンドラップ販売に関する評価を主軸としますが、他のリスク性金融商品も含め顧客のライフプランに相応しい金融商品を適切に提案・販売をしているかを評価します。資産形成に取組む個人の方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
<b>SSS</b>	顧客の最善の利益を図るための取組みが十二分に行われている。
<b>SS</b>	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。
<b>S</b>	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。
<b>A</b>	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>B</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。
<b>C</b>	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) 評価符号が「SS」以上の場合には、販売実績や顧客損益など客観的な指標を重視します。「SS」、「S」、「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「SS+」、「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 顧客本位の金融販売会社評価は、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 顧客本位の金融販売会社評価は 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 顧客本位の金融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。

