


評価公表日：2020年1月30日

| 評価対象   | 評価符号  |
|--|---|
| <p><b>SMBC日興証券</b></p> <p>【会社概要】<br/>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> |  |

## 【評価引き上げ】

本部の営業員へのサポート体制を継続的に強化している点、フィデューシャリー・デューティに関する専門部署を立ち上げるなど、会社全体として取り組む姿勢が強まっている点などを評価し、「A+」から「S」に引き上げた。

## 評価のポイント

- 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全体で顧客本位の投信販売 (Fiduciary Duty: FD) を推進しており経営層も積極的に関与している。SMBC日興証券でも、FD専門部署を新設するなどし、会社全体としてFDに関する施策に取り組んでいる。
- 顧客の最善の利益の追求  
顧客に最善の利益を提供するために必要と思われる、「高度な専門性」を社員に習得させる各種研修や資格取得の支援制度が充実している。FDを企業文化として定着させるための取り組みも適切に行われている。
- 投信販売方針策定及び販売、レビュー  
営業員へのサポート体制が非常に充実している。独自性の強い販売ツールや情報提供手段を常に打ち出している。セミナーを積極的に行うなど顧客への情報提供にも引き続き力を入れている。OJTを中心とした販売スキル向上のための取り組みにも工夫がみられる。
- 取扱投信の選定・モニタリング  
販売投信の定量面からのモニタリングが充実している。外部の評価情報も活用し、適切なモニタリングを行っていると認められる。足元では、取り扱い投信の定性評価の充実を図っている。
- 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等  
CS（顧客満足度）の観点から表彰する制度を導入している。営業店の評価は販売実績に偏らない評価体系を採用しているほか、FDに関する取り組みを定量的に測って評価する施策を始めている。

## 「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」について

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を依頼に基づき、中立的な第三者の立場から評価します。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。

評価符号とその定義は以下の通りです。

| 符号        | 定義  |
|-----------|---|
| <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) S と 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 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 顧客本位の投信販売会社評価は、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 顧客本位の投信販売会社評価は 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 顧客本位の投信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。