

2016年8月22日

各位

株式会社 三井住友銀行

フィデューシャリー・デューティー宣言を踏まえた
生命保険商品販売への取組について

株式会社三井住友銀行（頭取：國部 毅）では、株式会社三井住友フィナンシャルグループ（取締役社長：宮田 孝一）が資産運用・資産形成事業における「お客さま本位」の取組方針として制定した「フィデューシャリー・デューティー宣言」に基づき、以下の取組を行っておりますので、お知らせいたします。

1. 「お客さま本位」の販売態勢を支える具体的な取組について

当行では、「お客さま本位」の販売態勢を構築するため、従前より、営業拠点の評価について、収益の観点だけでなく、お預かり資産の残高やお取引件数、コンプライアンス等の項目を総合的に勘案した体系としております。特に、運用商品の販売に関しては、お客さまのニーズに沿った提案を徹底する観点から、投資信託のご購入時にお客さまよりいただく手数料について、実際の手数料水準にかかわらず、一律の料率で評価する運営としております。

今年度からは、同様の観点で、一括払型の保険商品に関しても、実際に当行が保険会社から受領する手数料水準にかかわらず、商品区分毎に定めた一律の料率で評価する運営といたしました。また、保険会社からの手数料の受領方式についても、販売時のコンサルティングだけでなく契約期間を通じた情報提供やアフターフォローを行う基本姿勢を反映した体系とすべく、保険契約時に一括して受領する方式から、「初年度手数料」（1）と「継続手数料」（2）に分けて受領する方式へ、合意を得られた保険会社から、順次変更しております。

- 1 保険契約成立時点の販売額に応じて受領する手数料
- 2 保険契約期間中の残高に応じて受領する手数料

2. 貯蓄性保険の販売代理店手数料の開示について

上記の取組に加え、今般、貯蓄性保険の販売代理店手数料（3）について、保険会社各社の同意を前提として、2016年10月を目途に、お客さま向けの開示を実施する予定です。本件は、お客さまから直接いただいている費用ではありませんが、販売時のコンサルティングやアフターフォローの対価として当行が受領している手数料をお示しすることで、販売姿勢の透明性をより一層高めていくための取組と位置付けております。

- 3 市場リスクを有する生命保険商品（特定保険契約）を対象とします。

今後も、「お客さまに、より一層価値あるサービスを提供し、お客さまと共に発展する」という経営理念を踏まえ、資産運用・資産形成事業においてお客さまのベストパートナーとなれるよう、「お客さま本位」の具体的な実践に継続的に取り組むとともに、わが国における「貯蓄から投資へ」の流れに貢献してまいります。

以 上