

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る

重要情報シート

1 当行の基本情報

社名	三井住友銀行	当行の概要を記したウェブサイト	
登録番号	関東財務局長（登金）第 54 号		
加入協会	日本証券業協会／ 一般社団法人金融先物取引業協会／ 一般社団法人第二種金融商品取引業協会		

2 取扱商品 当行がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです

	当行取扱	ニーズにあわせたおすすめ用途		
		使い道の決まっているお金	当面使う予定のないお金	使い道の決まっていないお金
預金（投資性なし）	○	●		
預金（投資性あり）	○		●	●
投資信託	○		●	●
ラップ口座	○※1		●	●
円建債券	○※1		●	●
外貨建債券	○※1		●	●
保険（投資性なし）	○		●	●
保険（投資性あり）	○		●	●
国内株式	○※2		●	●
外国株式	×			
REIT	○※2		●	●
その他の上場商品（上場CB等）	○※2		●	●
上記以外の商品等	個人向け国債・NISA（成長投資枠・つみたて投資枠）・iDeCo等もご用意しています。			

※1 SMBC 日興証券（仲介口座）での取扱

※2 SMBC 日興証券（仲介口座）による、SMBC 日興証券のインターネット・専用電話取引での取扱

3 商品ラインアップの考え方 商品選定のコンセプトや留意点は次のとおりです

- 「ためる」「ふやす」「そなえる」「おくる」等、一人ひとりの目的やライフステージに適した商品を幅広くご用意しています。
- 商品の提案にあたっては、お客さまのニーズや投資に対するお考えの他、将来のライフプランをお伺いしながらコンサルティングを通じて、適切な商品・サービスの提供に努めています。
- SMBCグループで連携し、各社の特徴を活かした商品を「金融商品仲介」等を通じて幅広く取り扱っています。

4 苦情・相談窓口

当行お客さま相談窓口	ご意見・苦情専用窓口	 0120-20-3111	【受付時間】平日：9時～17時 （祝日および12月31日～1月3日は除く）
	商品・サービスに関するお問い合わせ先	 0570-043-195	【受付時間】平日：9時～17時 （祝日および12月31日～1月3日は除く）
加入協会等共通の相談窓口	全国銀行協会相談室	 0570-017109 (03-5252-3772)	
	証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）	 0120-64-5005	
	生命保険協会 生命保険相談所	03-3286-2648	
金融庁金融サービス利用者相談室		 0570-016811 (03-5251-6811)	

一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会より「見やすさ」「わかりやすさ」「伝わりやすさ」の評価・認証を受けています。また同協会主催の「UCDAアワード」において、当行は6年連続の最優秀賞を受賞しております。



- 本資料は、特定の投資信託・生命保険・株式・債券等の売買を推奨、勧誘する目的のものではありません。
- 2025年6月30日公表「SMBCグループ リテール事業部門における『お客さま本位の業務運営に関する取組方針』」の簡易版です。

三井住友銀行

SMBCグループ リテール事業部門

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

- 「お客さまにとっての最善の利益」を実現するために、真のニーズに合致した商品・サービスの提供に努めております。また、お客さまがご納得された上で商品・サービスを選択できるよう、お客さまをよく知り、一人ひとりにあったソリューションを提供しております。お客さまの豊かな生活や安心感の実現に向けて、お客さまの目指す利益のために、お客さま本位の業績評価体系や適切な商品導入・選定に注力してまいります。
- そのため、自らの指針として、5つの取組方針を公表しております。
- 本取組方針に基づく具体的な取組状況は、定期的に関示してまいります。

取組方針

- 1 中長期分散投資を軸としたお客さま本位の運用提案
- 2 お客さま本位の商品ラインアップの整備
- 3 お客さま本位のアフターサービスの充実
- 4 お客さま本位の業績評価体系の整備
- 5 コンサルティング力向上に向けた取組み

SMBCグループで連携し、各社の特長を活かし、お客さまの幅広いニーズに対応してまいります。

SMBC 三井住友銀行

中長期分散投資を軸とした
コンサルティング

「資産を守りたい」「これから資産
を形成していきたい」というニーズ
への提案力に強み

SMBC日興証券

高度・多様な運用ニーズを
お持ちのお客さまへの
きめ細かいサービスの提供

幅広い商品のラインアップへの
ご希望を含め、より高度・多様な
運用ニーズへの提案力に強み

SMBC SMBC信託銀行

「外貨」の強みを活かしたサービスの提供

外貨運用や外貨決済をはじめとした
外貨に関する高度なニーズへの提案力に強み

三井住友銀行

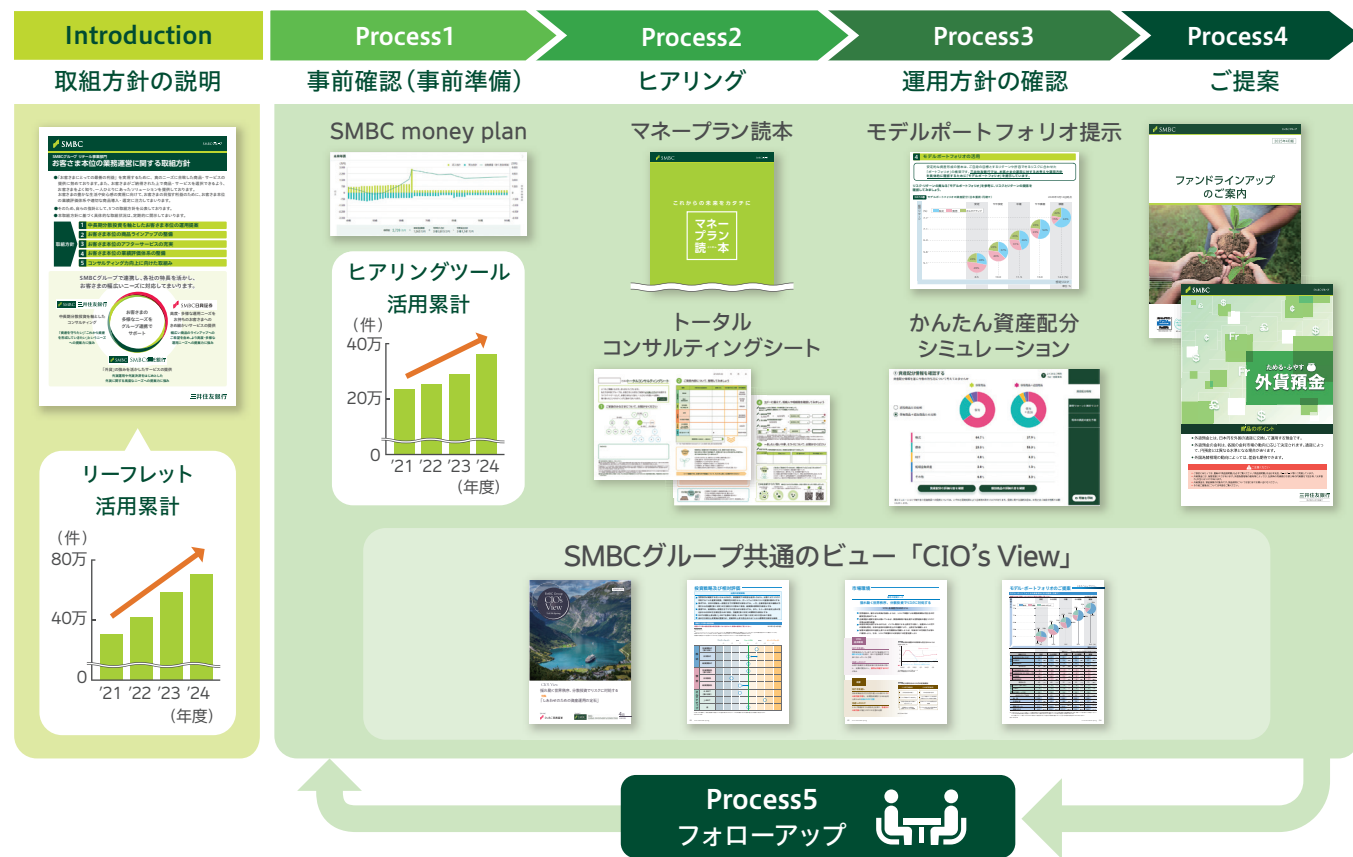
1 中長期分散投資を軸としたお客さま本位の運用提案

SMBCグループ統一の運用提案プロセス「Process5」

- SMBCグループでは、「お客さまにとっての最善の利益」を追求するため、お客さま本位の運用提案プロセス「Process5」をグループで統一して定めております。
- この「Process5」を通じ、グループ各社の担当者が、共通の目線でお客さまに提案を行うことによって、グループベースでより高い水準のソリューションをお客さまに提供することを目指しております。

<「Process5」の主な取組内容>

- お客さまの目的・目標を達成するために、ライフイベント・収支・ご資産など資産全体のヒアリングに注力します。その上で、保有資産の色分けや、マネープランの作成等を行います。
- さらに、資産運用に関する知識・経験・リスク許容度や期待するリターンなどのお考えを確認し、お客さまのニーズにあったモデルポートフォリオを提示させていただきます。
- また、運用商品のお申込み後はフォローアップを行い、お客さまのご意向の変化にあわせた提案をさせていただきます。

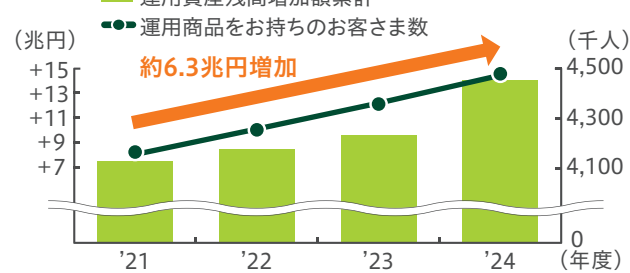


ご参考

運用資産残高増加額

銀行+日興+信託

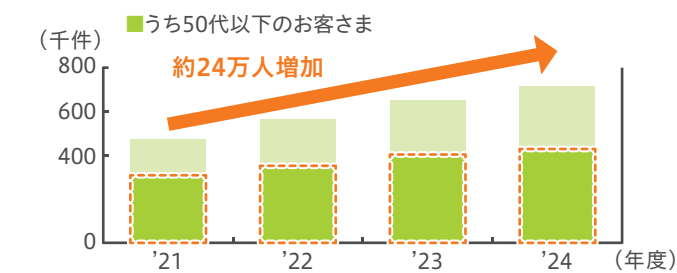
資産を守り、育てていくための資産運用をはじめのお客さまが増加。



投資信託・外貨自動積立件数

銀行+日興+信託

相場動向に左右されにくい積立を活用されるお客さまが増加。



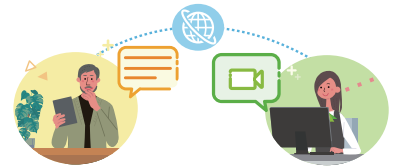
2 お客さま本位の商品ラインアップの整備

「資産を守りたい」「これから資産を形成していきたい」というニーズに応える、商品ラインアップの充実をめざしています。

詳細は裏面「重要情報シート」3をご覧ください。

3 お客さま本位のアフターサービスの充実

- お客さまに長期的に安心して運用商品をお持ちいただけるよう、きめ細かいアフターサービスに努めてまいります。
- 対面だけでなく、オンライン面談やインターネット・アプリ・電話・メール等のデジタル・リモートチャネルの充実を図っております。



4 お客さま本位の業績評価体系の整備

- 担当者が真にお客さまにとっての最善の利益を考えコンサルティングに取り組めるよう、当行の業績を達成するための運用収益や販売額の計数目標を担当者個人に割り振っておりません。
- お客さま目線でのサービスおよび、満足度向上のためNPS調査を実施しております。

5 コンサルティング力向上に向けた取組み

- 幅広いニーズへの最適な提案の実施に向けて、知識・スキルの習得のため研修体制を整備するなど、コンサルティング力の継続的な向上を図っております。
- お客さまの声や評価に真摯に向き合い、お客さま目線でサービス・満足度の向上に努めております。

ご参考

外貨保有の意義

- 他の通貨も含めた総合的な日本円の価値※は大きく変動しています。
- インフレや為替変動などの外的要因から資産を守るため、外貨を保有することが大切です。

日本円の実質実効為替レート推移



※実質実効為替レート: 通貨の総合的な価値を示す指標。

指数が高いほど購買力があり、外国製品を割安に購入できることを示す。

	日本円建資産のみの場合		外貨建資産も組み入れた場合	
円高	円	実質的価値が増加	円	外貨
変化なし	円	価値の変化なし	円	外貨
円安	円	実質的価値が減少	円	外貨

お客さまのお考えにあった商品をお選びください

- 金融商品をお選びになる際には、それぞれの商品の特徴を把握することが大切です。
- 各商品のリスク・コスト等を分かりやすく比較・提示し、よりお客さまにとって納得感のある選択をいただけるよう努めております。

