

News Letter

ニュースレター



2023年6月5日



東海三県の地方銀行初！ 株式会社格付投資情報センターによる 「顧客本位の投信販売会社評価」の取得について

名古屋銀行（頭取 藤原 一郎）は、下記の通り、株式会社格付投資情報センター（以下、「R&I」）による「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」を、東海三県の地方銀行として初めて取得いたしましたのでお知らせします。

当行は今後も、お客さまの安定的な資産形成の実現に向け、中長期的な視点に立った資産運用をご提案してまいります。

記

1. 本評価の概要

本評価を行う R&I は日本を代表する格付会社であり、信用格付をはじめ年金運用コンサルティング・投信評価などを行っております。

本評価は、投資信託販売業務を行う銀行・証券会社などの金融事業者が、いかに「お客さま本位の業務運営」を行っているかについて、その取り組み方針や取り組み状況を R&I が中立的な立場で評価するものです。

今回、当行は東海三県の地方銀行では初めて本評価取得に伴う調査を受検し、「S」の評価を取得しました。評価符号は、顧客本位の取り組みが優れている順に「SS」、「S」、「A」、「B」、「C」の5段階評価となっており、現時点では「SS」の最高評価を取得している金融機関はありません。

「S」は「顧客の最善の利益を図るための取り組みが行われており、多くの優れた要素がある」と定義されております。



2. 評価のポイント（R&I の評価レポートより）

- ・銀行業の枠にとらわれないサービスを提供する「未来創造業」を宣言、経営陣の関与のもと顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー※）に取り組み、推進態勢を強化。
- ・顧客フォローを重視し、本部主導で推進。

※フィデューシャリー・デューティーとは、お客さまの意向に沿った資産形成や資産運用の実現に向けて、常にお客さま本位で考え行動し適切な金融商品やサービスを提供することです。

以上

評価公表日：2023年6月5日

評価対象	評価符号
<p>名古屋銀行</p> <p>【会社概要】 名古屋市に本店を置き、第二地銀では全国3位の資金量を持つ。法人のソリューション業務を強化し、顧客基盤の拡充に努めている。</p>	

【新規】 銀行業の枠にとらわれないサービスを提供する「未来創造業」を宣言、経営陣の関与のもと顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）に取り組み、推進態勢を強化している。顧客フォローを重視し、本部主導で推進していることなども評価し「S」とした。

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
銀行業の枠にとらわれないサービスを提供し顧客の未来を創る「未来創造業」宣言のもと、経営陣が関与しFDに取り組んでいる。FDに特化した会議体を発足するなど態勢を強化していると認められる。取組方針は金融庁の「顧客本位の業務運営の原則」を網羅しており、FDに関する成果指標（Key Performance Indicator：KPI）の選定にも工夫がみられる。
- 顧客の最善の利益の追求
顧客の最善の利益を追求するために必要となる従業員の専門性を高める取り組みとして、研修や資格取得推奨などを行っている。各支店でFDの勉強会を開催するなど、FDを企業文化として定着させるための方策を講じている。
- 投信販売方針策定及び販売レビュー
「コア・サテライト戦略」に基づくポートフォリオ提案を行い、長期、積立、分散投資を推進する姿勢を打ち出している。本部主導のもと適切に顧客フォローが行われていると認められる。適切な顧客分類に基づき顧客ニーズの把握を行うとともに、ポートフォリオ提案を行うためのツール類を充実させ、より顧客に相応しい商品を提案できる態勢を構築できるか注目していく。
- 取扱投信の選定・モニタリング
取扱商品の選定はガイドラインで定められており、プロセス、役割分担ともに明確である。ポートフォリオ提案を推進していくためのラインアップ分析や運用のクオリティ面を評価する定性評価の導入など、選定・モニタリング双方において態勢強化が進むか今後の取り組みを注目していく。
- 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等
手数料収入などのフロー収益のウエイトは比較的低位に抑えられている。コアファンドや積立投信の販売などにインセンティブを付けているほか、顧客フォローや支店におけるFD勉強会の開催を評価に反映するなど、FDを推進するための動機づけを行っている。

「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
SS	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。
S	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。
A	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	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。
C	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。



株式会社 格付投資情報センター
Rating and Investment Information, Inc.

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町三丁目 22 番地テラススクエア
株式会社格付投資情報センター 投資評価本部
TEL.03-6273-7309

E-mail randi_fd@r-i.co.jp www.r-i.co.jp
©Rating and Investment Information, Inc.