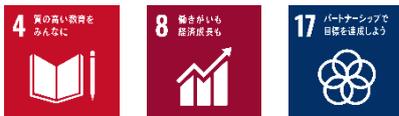


News Letter

ニュースレター



2024年6月14日



格付投資情報センターによる「顧客本位の金融販売会社評価」の取得について

名古屋銀行（頭取 藤原 一朗）は、株式会社格付投資情報センター（以下、「R&I」）による「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」※1において、昨年引き続き「S」評価を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

「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」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、いかに金融商品販売において「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。

このたび当行は、本評価において、昨年引き続き「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「SSS」「SS」「S」「A」「B」「C」の6段階評価となっており、「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）

- 「未来創造業」宣言のもと、顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー：FD※2）に関する方針・アクションプランを策定している。
- 取り組み状況などはマネジメント層が「FD 推進会議」などで直接確認し、PDCA を回す態勢を構築している。
- 取り組み方針・取り組み状況は金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に対応しており、当行が独自に定める重要業績評価指標（KPI）にも工夫がみられる。

※1 昨年までは「顧客本位の投信販売会社評価」という名称でしたが、今年から「顧客本位の金融販売会社評価」と名称変更されております。

※2 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：2024年6月14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。法個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>	

【評価維持】

「未来創造業」宣言のもと、顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）に関する方針・アクションプランを策定し、マネジメント層が関与しFDを推進している。eラーニング配信による専門性強化や、顧客の最善の利益実現を目指す銀証連携の開始、重要情報シート（個別商品編）の全商品導入、商品選定・見直しルール策定等を評価し「S」とした。

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

従来の銀行業から課題解決型ビジネスへの進化を目指す「未来創造業」宣言のもと、顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）に関する方針・アクションプランを策定している。取組状況などはマネジメント層が「FD推進会議」などで直接確認し、PDCAを回す態勢を構築している。取組方針・取組状況は金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に対応しており、当行が独自に定める重要業績評価指標（KPI）にも工夫がみられる。

2. 顧客の最善の利益の追求

従業員の専門性を高める取組みとして、若手向け研修やレベル別eラーニングを提供するとともに、資格取得を推奨している。また、FDを企業文化として定着させるために、担当役員による支店訪問や、支店内でFDについて話し合う「FD勉強会」を開催している。さらに、従業員アンケートを実施し、FDの定着度合いを確認している。

3. 金融商品の販売方針策定及び販売、レビュー

顧客の最善の利益を実現するため、銀証連携を強化している。投資信託に加え、株式や債券を組み合わせたポートフォリオ提案を目指し、ゴールベース・アプローチに力を入れている。重要情報シート（個別商品編）は全商品に導入が完了した。一時払保険商品にみなし評価を導入後、円貨と外貨の通貨比率の偏重が解消されている。顧客フォローは、本部主導のもと適宜行われている。

4. 金融商品の選定・モニタリング

取扱商品の選定とラインアップの分析の際には、定量・定性面で評価することを業務マニュアルに明記している。投資信託については外部評価機関の評価・分析結果を活用している。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

評価に際しては、販売手数料（フロー収益）のウエートは比較的低位に抑えられている。また、一時払保険にみなし評価を導入している。金融商品販売のモニタリング結果や投資信託の平均保有年数などの KPI、顧客フォローの実施状況、支店における FD 勉強会の開催状況を評価するなど、FD を推進するための適切な動機づけをしている。

「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
SSS	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。
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) 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。