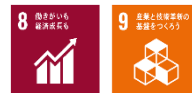


「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」を取得



京都銀行（頭取 安井 幹也）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」において、昨年引き続き「S+」評価を取得しましたのでお知らせいたします。なお、近畿の地域金融機関で「S+」評価を取得しているのは当行のみです。

本評価は、投資信託等を販売する銀行・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、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。評価符号「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、さらに上位評価に近いものにプラスの表示がされます。

当行では、今後もお客さまのニーズに応える良質な金融サービスの提供を通じ、資産形成・運用分野において、より一層お客さまに信頼され、信認を得られる銀行を目指してまいります。

※R&I…日本を代表する格付会社。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、さまざまな金融情報サービスの提供を行っている。

以上

＜ご参考＞R&Iの評価レポートより（本リリースに評価書添付）
評価のポイント


- ・マネジメント層の適切な関与の下、京銀証券と連携しながら、顧客本位の業務運営（FD）に関する方針・アクションプランを策定し、FDを推進している点
- ・高度な専門知識を有する従業員が増加していることや京銀証券との適切な連携、FD推進に資する業績評価体系など



京都フィナンシャルグループでは、「地域社会の繁栄に奉仕する～地域の成長を牽引し、ともに未来を創造する～」という経営理念に基づいた企業活動を行っております。今後も経営理念のより一層高いレベルでの実践であるSDGs達成に向け、地域の社会課題の解決に貢献してまいります。なお、関連するプレスリリースにSDGsの目標のアイコンを明示しております。



評価公表日：2024年6月21日

評価対象	評価符号
京都銀行	
【会社概要】 京都府内の融資シェアはトップ。豊富な株式含み益を有し財務体質は良好。近畿圏広域に店舗を積極展開している。	

【評価維持】

マネジメント層の適切な関与のもと、京銀証券と連携しながら、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、FDを推進している。高度な専門知識を有する従業員が増加していることや京銀証券との適切な連携、FD推進に資する業績評価体系などを評価し「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

マネジメント層の適切な関与のもと、京銀証券と連携しながら、FDの基本方針及び取組方針を策定し、適宜見直している。独自に重要業績評価指標（KPI）を設定し、自行の取組みを顧客に分かりやすく伝えることに配慮している。2023年度よりFDに精通した外部有識者による営業店指導の機会を増やすことでFDの推進体制を強化している。

2. 顧客の最善の利益の追求

金融商品に関する専門性を高めるため、研修体系や自己研鑽システムを整備している。より一層のFD定着を目指し、資格取得の支援や好事例・不芳事例を配信しているほか、経営陣がFDの重要性を定期的に伝えている。また、顧客アンケートやCS外部調査を実施することでFDの定着度を確認し、さらなる強化に活かしている。

3. 金融商品の販売方針策定及び販売、レビュー

資産形成においては、京都フィナンシャルグループで「長期・積立・分散」投資の推進に取り組んでいる。そのための態勢整備を進めており、2023年10月より京銀証券との銀証連携の高度化を図っている。一時払い保険の通貨比率は、円貨と外貨の偏重が解消されており、顧客ニーズに沿った販売がされていると考えられる。

4. 金融商品の選定・モニタリング

取扱投信の選定やラインアップ分析、モニタリングのプロセス、確認項目、基準が明確に規定されている。また、自行による評価のほか、外部評価会社の定性・定量評価情報を活用しており、適切にラインアップ整備を実施している。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

営業員の表彰制度は、FDに即したプロセスを重視する評価体系となっている。また、営業店の表彰制度は、2023年度下期より預かり資産の収益評価を撤廃し、残高拡大を重視する評価体系となっており、適切な動機付けの枠組みを構築している。

「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。