

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

J Aグループは、食と農を基軸とし地域に根差した協同組合として、助け合いの精神のもとに、持続可能な農業と豊かで暮らしやすい地域社会の実現を理念として掲げています。また、当組合においても「①農の豊かさを次世代に伝えます。②暮らしの豊かさを組合員・地域住民に提供します。③心の豊かさを地域とともに育みます。」を経営理念と掲げ、農業と地域社会に根ざした組織として社会的役割を誠実に果たすことを使命とし、組合員・利用者の皆さまの安定的な資産形成に貢献するため、平成29年3月に金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択するとともに、以下の基本方針を制定いたしました。

今後、本方針に基づく取組み状況を定期的に公表するとともに、より良いお客さま本位の業務運営実現のため必要に応じて見直しをしてまいります。

※なお、共済事業については当組合と全国共済農業協同組合連合会（以下 J A 共済連）が共同で事業運営しています。J A 共済連の「組合員・利用者本位の業務運営に関する取組み方針等」は J A 共済連のホームページをご参照ください。

1. お客さまへの最適な金融商品・共済仕組みの提供

お客さまに提供する金融商品は、特定の資産運用会社の商品に偏ることなく、社会情勢や手数料水準等を踏まえたうえで、お客さまの多様なニーズにお応えできるものを選定いたします。

また、共済仕組みについても、お客さまに十分ご理解いただけるよう分かりやすく説明し、お客さま一人ひとりのニーズに対応していることを確認し提供いたします。

なお、組合は金融商品・共済仕組みの組成に携わらず、市場リスクを有する共済仕組みの提供は実施しておりません。

【原則2本文および（注）、原則3（注）、原則6本文および（注2、3）】

【お客さま本位の行動計画】

①金融商品の選定にあたっては、農林中央金庫が外部評価機関を活用し、長期投資を前提に、過去の運用実績や手数料水準などから商品数を絞った「J Aバンクセレクトファンド」を採用いたします。また、「J Aバンクセレクトファンドマップ」を作成し、商品選択の資料として提供いたします。

②税制優遇制度（NISA、iDeCo）を活用し、長期・積立・分散投資による資産形成・資産運用のお手伝いをいたします。

③共済の提案については、保障期間・共済掛金・共済金額等や様々なリスク（万一・病気やケガ・介護、認知症や身体障害状態・将来資金や老後・損害等のリスク）に対するご意

向を必ずお伺いすることとし、お客さまのご意向に沿った共済仕組みを提案いたします。

2. 利益相反の適切な管理

お客さまへの金融商品選定の情報提供や共済仕組み選定での保障提案にかかる情報提供にあたり、お客さまの利益を不当に害することがないように、適正に管理いたします。

【原則3本文および（注）】

【お客さま本位の行動計画】

①商品のご提案時には、販売手数料等の多寡を重視することなく、お客さまの投資判断に資するよう、意向に沿った商品を提案いたします。

②利益相反のおそれのある取引については、当組合の定める「利益相反管理方針」に基づき、利益相反管理統括部署が管理いたします。

3. 手数料の明確化

お客さまにご負担いただく手数料やその他費用の透明性向上に努め、お客さまの投資判断に資するよう丁寧かつ分かりやすく説明いたします。【原則4】

【お客さま本位の行動計画】

①お客さまからいただく手数料や報酬については、「重要情報シート」「目論見書」等により丁寧に説明いたします。

②共済仕組みの加入にあたり共済掛金の他にお客さまにご負担いただく手数料等はございません。

4. お客さま本位のご提案と情報提供

投資信託・共済仕組みのご提案にあたっては、お客さまとの対話を重視し、取引の目的・ニーズの把握・資産状況・投資経験等を十分確認した上で、お客さまにふさわしい商品・サービスを提供いたします。

【原則2本文および（注）、原則5本文（注1～5）、原則6本文および（注1.2.4.5）】

【お客さま本位の行動計画】

①金融商品については、お客さまお一人おひとりのライフイベント・知識・経験・資産状況やニーズに対応した、ライフプランサポートに努めます。

②お客さまへの金融商品販売後のアフターフォローに努め、資産状況・投資目的・リスク許容度等に変更がないかの確認のうえ、お客さまの適切な投資判断に役立つ情報を提供いたします。

③共済仕組みについては「アフターフォロー（未請求案件の有無の確認）」「契約保全（保障内容の点検・説明）」「ニーズを踏まえた保障提案」を実施し、組合員・利用者の生活に潜む多種多様なリスクの軽減を図り、お客さま満足度の向上に努めます。

④ご高齢のお客さまに対しては、より親切・丁寧に分かりやすくご説明するとともに、ご高齢のお客さまのご家族も含め十分ご納得、ご満足いただき、ご契約時にはご子息などの次世代層に同席いただく事を最優先にして、きめ細やかな対応を行います。

5. お客さま本位の業務運営を実現するための人材の育成と態勢の構築

お客さまにとって最善な金融商品・共済仕組みのサービスを提供できるよう、研修会・F P等の取得奨励を通じ、公正・誠実な業務を行う人材を育成し、お客さま本位の業務運営を実現するための態勢を構築いたします。

【原則2本文および(注)、原則6(注5)、原則7本文および(注)】

【お客さま本位の行動計画】

- ①各種研修会により、お客さまの資産運用・資産形成に携わる担当者の知識向上と提案力強化に努めます。
- ②お客さまのライフプランをサポートし総合コンサルティングを実現するために、公的資格の取得による知識向上を職員に推奨いたします。
- ③当組合は、職員一人ひとりがお客さまの声を真摯に受け止め、その声を活かしてサービスや業務の改善・向上を図り、お客さまからより一層信頼され、ご満足いただけるよう取り組んでまいります。

(※) 上記の原則および注番号は、金融庁が公表しております「顧客本位の業務運営に関する原則」(2021年1月改訂)との対応を示しています。

制定平成30年3月1日

改正令和3年10月1日

改正令和3年12月1日

改正令和4年11月25日

改正令和6年2月27日