

お客さま本位の業務運営 に関する取組方針

J A兵庫みらい
令和4年11月1日

経営理念「わたしたちは農業、くらしのパートナー。

元気な農業、元氣なくらしを応援します。」

J A兵庫みらいでは、組合員や地域住民の良き相談相手として、地域の「農業」と「くらし」を応援していくことが基本的使命であると考えています。J Aのもつ事業機能や相談機能をより一層高め、みらいの農業、みらいのくらしをサポートします。

わたしたちJ Aでは、この理念のもとお客さまから寄せられる様々な相談やニーズに応えるべく従来の貯金やローン等のサービスに加え、新たな資産形成の手段として投資信託のお取り扱いを開始しております。

わたしたちJ Aは、2017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、お客さまの安定的な資産形成に貢献するため、以下の取組方針を制定しております。今後、本方針に基づく取組みの状況を定期的に公表するとともに、本方針を役職員一丸となって共有、実践することでお客さまが、より当J Aを信頼してご相談頂ける体制を作り、多様なニーズにお応えすることで、豊かなくらしのサポートを実践してまいります。つきましては、今後も本方針は必要に応じて見直しを行います。

1. お客様への最適な商品提供

(1) お客様に提供する金融商品は、特定の投資運用会社に偏ることなく、社会情勢や手数料の水準等も踏まえたうえで、お客様の多様なニーズにお応えできるものを選定します。

なお当JAは、金融商品の組成に携わっておりません。【原則2本文および(注)、原則3(注)、原則6本文および(注2、3)】

- ▶ 投資信託の商品選定にあたっては、JAバンクとして色々な「投資に関する好み」に合った商品を揃えながら、お客様の将来の備えへの第一歩としてJAバンク独自基準に基づき選定した「JAバンクセレクトファンド」をご用意し、ニーズや投資意向に沿ったわかりやすいラインナップを心がけております。



注) 掲載の画像データは令和4年10月1日現在のものです。

2. お客様本位のご提案と情報提供

(1) お客様の金融知識・経験・財産、ニーズや目的に合わせて、お客様にふさわしい商品をご提案いたします。

【原則2本文および(注)、原則5本文および(注1~5)、原則6本文および(注1、2、4、5)】

- ▶ 商品の販売においては販売手数料の多寡を重視することなく、お客様のニーズにふさわしい商品の提案を行います。その為、当JAではお客様との面談において「資産運用スタイル診断シート」を活用し、3つの観点(①投資目的、②許容できるリスク、リターンの振れ幅、③相場変動時の運用方針)をもとに、お客様のニーズにふさわしいと思われる商品をご提案しております。よって当JAでは、お客様のご意向に反して、特定の商品を優先したご提案はいたしません。



注) 掲載の画像データは令和4年10月1日現在のものです。

(3) お客さまにご負担いただく手数料について、お客さまの投資判断に資するように、丁寧かつ分かりやすい説明に努めます。【原則4、原則5本文および（注1～5）、原則6本文および（注1、2、4、5）】

- ▶ すべてのお客さまに最適な商品やサービスを適切にご選択いただけるよう、お客さまとの対話を通じわかりやすい説明を行います。当J Aでは2022年4月より重要情報シート（金融事業者編、個別商品編）を導入し、当J Aの基本情報や商品ラインナップへの考え方、苦情や相談の窓口等をご説明いたします。また、個別商品編におきましては各種リスクのご説明や、商品購入に伴い発生する費用についてもお客さまの投資判断に資するようご説明しております。

1. 当J Aの基本情報	
名称	株式会社 日本証券業協会
代表取締役	佐藤 隆夫
住所	〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話番号	03-3241-1111
ウェブサイト	www.ja-net.or.jp

2. 商品ラインナップへの考え方	
当J Aは、お客さまの投資目的やリスク許容度に応じて、最適な商品やサービスを提供することを目的としています。	
当J Aは、お客さまの投資目的やリスク許容度に応じて、最適な商品やサービスを提供することを目的としています。	

3. 苦情や相談の窓口	
苦情や相談の窓口	03-3241-1111
苦情や相談の窓口	03-3241-1111

4. 手数料・費用	
手数料	0.1%
手数料	0.1%

注) 掲載の画像データは令和4年10月1日現在のものです。

4. お客様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

(1) 研修による指導や資格取得の推進を通じて高度な専門性を有し誠実・公正な業務を行うことができる人材を育成し、お客様本位の業務運営を実現するための態勢を構築します。【原則2本文および(注)、原則6(注5)、原則7本文および(注)】

お客様の様々なニーズにお応えするため、FP（ファイナンシャルプランナー）資格取得はもとより、一生涯にわたる、「つかう、そなえる、ふやす、のこす」といった総合的な金融ニーズに即した相談を行える人材「CA（コンサルティングアドバイザー）」の育成を図ります。また、その育成のために、CAインストラクターを配置し、お客様との対話を通じたニーズの把握に向けた面談指導や、JAグループ内の研修動画配信を利用した自己啓発などを行います。

(※) 上記の原則および注番号は、金融庁が公表している「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。