

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

紀州農業協同組合（以下、「当組合」といいます。）は、「志を高く 絆を深く 魅力ある『農』と『地域』を未来につなぎます」を理念として掲げ、組合員をはじめとする地域住民との絆を深め、事業・活動を通じて、農業と地域社会の維持・発展を目指しております。

当組合では、この理念のもと、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（組合員・利用者）の安定的な資産形成と、万全な保障充足に貢献するため、以下の取組方針を制定いたしました。

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、よりお客さま本位の業務運営を実現するため本方針を必要に応じて見直してまいります。

また、共済事業は、当組合と全国共済農業協同組合連合会（以下、JA共済連）が、共同で事業運営をしております。JA共済連の「組合員・利用者本位の業務運営に関する取組方針等」は、JA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商品提供

【金融商品】

(1) お客さま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、お客さまの多様なニーズにお応えできるものを選定します。なお当組合は、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)】

(2) 金融商品の選定にあたっては、いろいろな「投資に関する好み」に合った商品を揃えつつ、お客さまにとっての選びやすさも考慮し、一定の商品数に絞った「JAバンクセレクトファンド」を用意しています。

「JAバンクセレクトファンド」の選定にあたっては、以下の主な選定基準等により厳選しております。

- ① 長期投資 長期投資を前提とした投資信託であること
- ② 手数料 手数料が良心的な水準であること
- ③ 運用実績 過去の運用実績が相対的に良好であること
- ④ 将来性 資産形成層には、過度に分配金を捻出する投資信託ではないこと
- ⑤ 運用体制 運用体制について、外部機関の評価を得ていること

【共済仕組み・サービス】

(1) 当組合は、お客さまの日々の生活や農業を取り巻く様々なリスクに対して、安心して備えられるよう最良の共済仕組み・サービスを提供します。なお、当組合は、市場リスクを有する共済仕組み（例：外貨建て共済）は提供しておりません。【原則2本文および(注)、原則3(注)、原則6本文および(注2、3)】

(2) お客さまおよび地域の住民の方々に対し、「安心」と「満足」を提供するためにライフアドバイザー（共済外務専任・複合）による3Q訪問活動（近況確認訪問）を基本としております。

共済仕組みの提供については、お客さま一人ひとりのニーズに応じた「ひと・いえ・くるま・農業」の総合保障の提供を行っております。

2. お客さま本位のご提案と情報提供

【信用事業の活動】

(1) お客さまの金融知識・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）】

(2) お客さまの投資判断に資するよう、商品のリスク特性・手数料等の重要な事項について分かりやすくご説明し、必要な情報を十分にご提供します【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）】

(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、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）】

【信用事業の実践事項】

- ① お客さまへの商品提案にあたっては、「資産運用ガイドンス」、「JAバンク資産運用スタイル診断シート」を活用して、金融知識・経験・財産、ニーズ目的、リスク許容度等を確認し、お客さまにふさわしい商品をご提案いたします。
- ② 資産形成や老後の備えに対するニーズには、NISA（つみたて投資枠）やiDeCoをご案内いたします。
- ③ 「JAバンクセレクトファンドマップ」などを活用し、個別商品毎のリスク特性をわかりやすく丁寧に説明いたします。
- ④ お客さまからご負担いただく手数料・信託報酬等費用については、「JAバンクセレクトファンドマップ」「交付目論見書」等の書面を用いてわかりやすく丁寧に説明いたします。
- ⑤ お客さまが高齢の場合等においては、上席者の事前承認や同行対応による勧誘・ご提案、取引約定時における再確認等、お客さまの特性に応じ適切な対応を実施いたします。

【共済事業の活動】

(1) 各種共済商品仕組みや公的保険制度等にかかる情報提供を行い、お客さまにふさわしい保障・サービスをご提案いたします。

(2) 募集から契約締結までの各段階において、お客さまに寄り添った意向把握・確認を行い、十分に保障内容をご理解・ご納得いただくために、重要事項説明（契約概要・注意喚起情報）を丁寧に実施いたします。

- (3) ご高齢のお客さまに対しては、よりきめ細かい対応を行い、ご家族も含めて十分にご理解・ご納得いただけるよう、ご家族の同席等を徹底するなどの対応をまいります。
- (4) 共済仕組みへご加入のお客さまに対して、ご加入内容のご説明や情報提供をおこなうとともに、お客さまのご意向に基づいた保障の提供のため、継続的なフォロー活動をおこないます。
- (5) 共済仕組みのご加入にあたっては、お客さまから共済掛金の他にご負担いただく手数料等はございません。【原則 2 本文および (注)、原則 4 本文、原則 5 本文および (注 1～5) 原則 6 本文および (注 1、2、4、5)】

3. 利益相反の適切な管理

【信用・共済事業共通】

- (1) お客さまへの商品選定や情報提供にあたり、お客さまの利益を不当に害することがないように、重要情報シート等を活用しながら、利益相反について具体的に説明するとともに「利益相反管理方針」に基づき適切に管理します。【原則 3 本文および (注)】

4. 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

【信用・共済事業共通】

- (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、お客さま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)】

【実践事項】

本店に専任の担当者を配置し、系統組織主催の各種研修会を積極的に活用して、専門性の知識を高めるとともに各担当者への指導・育成・助言等が行うことができる職員として育成を図っております。

(※) 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。