

お客様本位の業務運営について

当社は、地域のお客様の資産運用のパートナーとして最も信頼される証券会社としてあり続けることを第一とし、「一生涯、親からお孫さんへと三世代のお付き合い」の理念のもと、お客様本位の業務運営を実践するための方針を策定いたしました。

当方針に基づく取組みについては、より良い業務運営を実現するため、定期的に確認・検証を行い、見直し・改善を図ります。

お客様の最善の利益の追求

当社は、対面の地域密着型営業の特性を生かし、お客様のニーズにあった投資商品の提供や投資に関するアドバイス等を高い職業倫理観を持ってサービスすることで信頼関係を構築することがお客様の最善の利益につながると考えております。

また、当社では営業員に対しファイナンシャルプランナー（AFP）資格や相続診断士の資格取得を奨励しており、営業員の知識向上に努め、お客様の最善の利益の追求のためより良いアドバイスを行えるよう努めております。

利益相反の適切な管理

当社はお客様の利益を害するおそれのある取引を適切に検証し管理する体制を整備することに努めます。

特定のグループには属していませんので特定の商品の推奨は行いません。商品を推奨する場合には、顧客のニーズや利益を優先した勧誘を行います。

また、当社では、利益相反の管理について社内規則で定めており、お客様が不利益となる取引となることのないよう管理に努めております。

手数料の明確化

当社は、商品・サービスの提供に際し、商品の対価とは別途、手数料をいただいております。内容につきましては、営業員が商品ごとに詳しく説明をさせていただくほか、お客様に交付させていただいております各種書面、目論見書、説明書等で確認していただけます。

当社がお客様にご負担いただく手数料は、人件費、事務費、システム費等の費用を勘案した対価です。

また、当社が取扱っております保険商品につきましては、直接お客様より手数料のご負担いただいておりますが、代理店手数料を保険会社より受け取っております。

重要な情報の分かりやすい提供

当社は、推奨・販売を行う金融商品の利益、損失、その他のリスクや取引の内容を含め、お客様の取引経験や知識等を考慮し、分かりやすく誤解を招かないようお客様に説明するとともに、他の同種の金融商品についても内容を説明しお客様が十分に検討できるよう情報提供を行います。

お客様にふさわしいサービスの提供

当社は、お客様に商品の提案をさせていただく際には、対面型・地域密着型証券会社の特性を生かし、将来への資産運用を含め、当社の「勧誘方針」に沿った、きめ細かな対応をさせていただくことが、お客様へのふさわしいサービスと考えております。

また、当社は、お客様にとって複雑な商品やリスクが高い商品については、お客様の投資意向やニーズを勘案し、勧誘を行いますが、お客様にとって相応しくないと思われる場合は勧誘いたしません。

従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、従業員の商品知識の向上や職業倫理を確立させるための、社内教育や研修の充実に努めております。

当社は営業員の業績評価を行うにあたっては、コンプライアンス面や預り資産の拡大に重点を置いており、お客様に対する営業姿勢等を総合的に評価する体系としており、お客様の最善の利益を追求することを常に意識し行動することを従業員に適切に動機づけしております。