

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

株式会社群馬銀行
ぐんぎん証券株式会社

1. はじめに

群馬銀行およびぐんぎん証券は、「企業理念」において、「地域社会の発展を常に考え行動すること」、「お客さまとの創造的な関係を深めること」を掲げています。また、現在の中期経営計画では、これまで取り組んできた「価値ある提案」を礎に、その提案価値を実現させることに主眼を置き、めざす企業像を「金融サービスの革新により、お客さまニーズに応え、価値を実現する地域金融グループ」としています。

こうした企業理念や中期経営計画を踏まえ、以下の方針に基づき、資産運用関連業務における金融サービスの向上に努めてまいります。

2. お客さまの安定的な資産形成の実現

群馬銀行およびぐんぎん証券は、企業理念や中期経営計画に基づき、お客さまにとって何が最良なのかを考え、お客さまの安定的な資産形成の実現に努めます。

3. お客さまのお役に立つ商品の選定

新たに取扱う商品の選定や、お客さまへのご提案にあたっては、受け取る手数料等の多寡や商品提供会社との関係に捉われず、「お客さまの資産形成・資産運用にお役に立つか」を判断基準とします。

4. 手数料等の透明性向上

お客さまが商品を選ぶ際の判断材料となるよう、商品ごとの手数料等の透明性向上を図るとともに、お客さまにご理解いただけるよう丁寧な説明を行います。

5. 重要な情報のわかりやすい提供

- (1) 商品に関する情報を提供する際には、商品の基本的なリターン、損失その他のリスク、取引条件等をわかりやすく説明します。
- (2) お客さまが、ご自身の判断で、ニーズに合った商品を選択していただけるよう、明確、平易であり、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行います。

6. お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

- (1) お客さまの知識、経験、財産の状況、お取引の目的やニーズに合わせて、グループ一体となって最適な商品・サービスのご提案に努めます。
- (2) 地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、金融・経済に関する情報提供を積極的に行います。
- (3) マーケット環境やお客さまの運用状況等をはじめ、お客さまの投資判断に必要な情報を提供するなど、適時適切なアフターフォローに努めます。

7. 人材育成・評価

お客さまの多様なニーズに対し、最適なコンサルティングを提供するため、研修の充実や資格取得支援を通して、専門知識と高度な提案力を兼ね備えた人材の育成に努めるとともに、従業員の的確な評価を大切にします。

2017年6月制定
2019年6月改定