

名古屋で富裕層戦略強化

金融機関

金融機関などが富裕層向けの金融サービスを名古屋で強化している。三菱東京UFJ銀行が今年五月、名古屋市中区栄に富裕層特化型店舗「プライベート・バンキング・オフィス（PBO）」をオープンしたほか、みずほ銀行も十一日、旗艦店舗の一つ・名古屋支店に「プレミアムサロン」を開設した。また、元氣・名古屋の富裕層開拓をねらい、来店型保険代理店を全国展開するライフプラザホールディングスが十五日、富裕層向けの店舗「ロイヤルサロン名古屋店」の営業を始めるなど、新興勢力も登場している。

（坂本和優）

富裕層向けの金融サービスはこれまで、外資系金融機関を中心に東京都心部での営業展開が多かった。しかし、ここに来て名古屋でも広がっている。「経済が好調なうえ、貯蓄好きという土地

幹部）からだ。

1 日来店40組

みずほ銀行は名古屋支店の三階に富裕層に特化した、完全個室タイプの資産運用相談窓口「プレミアムサロン」を開設。とサロンの特徴をPRする。全国でも最多規模となる。五つのブースを設置し、総勢八人の資産運用の専門家が相談に応じる態勢を整えた。河合利昌コンサルティング業務部営業「ビス」を旗印にPBOを

専用サロンを開設 銀行みずほ

三菱UFJ 松坂屋とセミナー

在名、新興勢力入り乱れ

推進チーム調査役は「落着いた雰囲気の中、一りちの来店客数は約四十組、店内での滞在時間は三十分以上」をあげてお話し。来店目的は「投資信託」をあげてお話し。来店型保険代理店のパ

有料で個別相談

（大関竜也店長）と抱負を語っている。

屋名古屋店では「相続税など富裕層ならではの課題に対して解決策を提案できれば」

完全個室で生命保険など保険の専門家の立場から相続税や資産運用などの相談に応じる。〇四年七月に名古屋に進出。昨年十月には名東店も出店し、名古屋市内で地盤を固めてきた。ロイヤルサロン名古屋店では「相続税など富裕層ならではの課題に対して解決策を提案できれば」

完全個室で生命保険など保険の専門家の立場から相続税や資産運用などの相談に応じる。〇四年七月に名古屋に進出。昨年十月には名東店も出店し、名古屋市内で地盤を固めてきた。ロイヤルサロン名古屋店では「相続税など富裕層ならではの課題に対して解決策を提案できれば」