

---

オルタナ研究所：オルタナティブ投資調査

# 主要な調査結果と プロフィール： 北米投資家

## 北米投資家：主な調査結果

オルタナ研究所では、オルタナティブ投資に関する見解や考え、アドバイザーと顧客投資家間の対話、アドバイザーのベストプラクティスについて探るべく、海外富裕層投資家とアドバイザーを対象としたオルタナティブ投資調査を実施しました。以下は投資家を対象とした調査の主な結果であり、オルタナティブ投資意欲が高く、オルタナ投資を行っているか否かを問わず、ポートフォリオにおけるオルタナ投資配分を引き上げる機会が増えていることが浮き彫りになりました。投資家は、オルタナティブについてより深く知りたいと考えており、教育、アクセス、ガイダンスの面でアドバイザーがリードを取ることに期待しています。

### コンテンツ

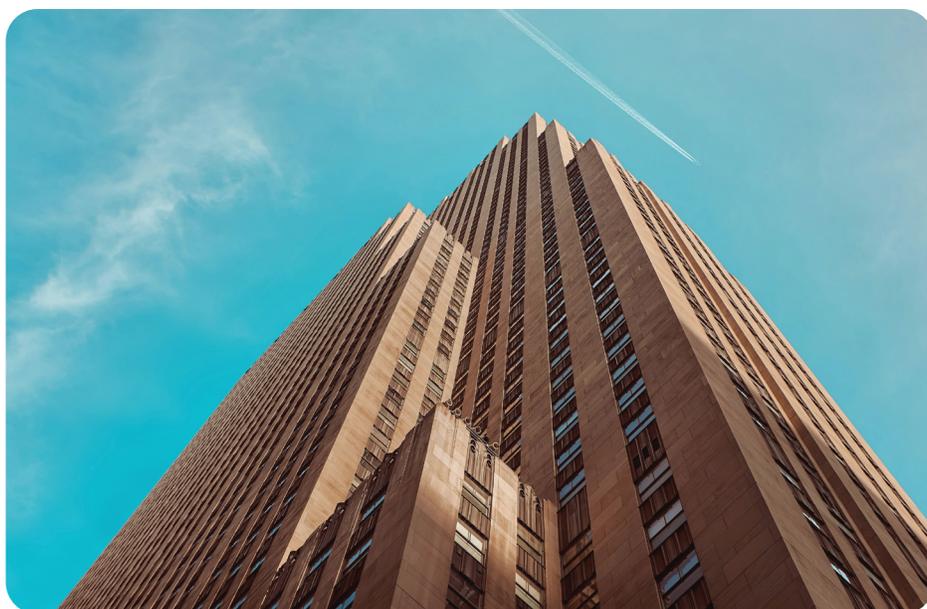
2  
主な調査結果

---

6  
投資家プロフィール

---

11  
調査方法



# 1

ポートフォリオ戦略に欠かせないパーツと考えられており、オルタナティブ投資家のほぼ全員は、その投資に満足している。

93%

自身のオルタナ投資のパフォーマンスに「とても満足」または「満足」していると回答した投資家は、93%に上ります。

85%

オルタナティブは、ポートフォリオ戦略の成功に必要な不可欠だと答えた投資家は85%です。

81%

投資家の81%が、オルタナティブを組み入れることで、伝統的ポートフォリオよりも優れた長期的成果が期待できると考えています。



# 2

投資家は、オルタナティブ投資の利点を高く評価しており、投資に関しては長期的な視点で考えている。

95%

投資家の95%は、長期的な視点から投資に取り組んでいます。

79%

オルタナ投資から得られる成果は、その手数料に見合っていると回答した投資家は79%となりました。

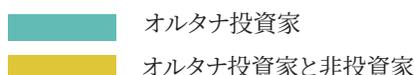
74%

低流動性／セミリキッド(一定の流動性を持つ)のオルタナ投資から得られる結果は、流動性を犠牲にする価値があると回答した投資家は74%に上ります。

~50%

投資家は約50%が、成長のために流動性を犠牲にする事に抵抗がないと回答しています。

投資機会を検討する際の最優先事項／目標として投資家が挙げたのは、成長、資本保全、分散であり、これらは全て、様々なオルタナティブ投資を通じて実現可能なものです。



### 3

オルタナティブ投資家は、オルタナ投資の拡大に意欲的であり、継続してオルタナに関する知識の向上を図りたいと考えている。

>50%

投資家の半数以上が、アドバイザーが勧めるなら、オルタナティブ配分を20%超に引き上げる事に抵抗はないと回答しました。

34%

アドバイザーが勧めるなら、オルタナティブ配分を25%超に引き上げると回答した投資家は34%でした。

62%

今後1~2年でオルタナ配分を引き上げる計画だと答えた投資家は、62%に上りました。

88%

投資家の88%が、オルタナティブへの投資拡大に前向きだと回答しています。

89%

結果が実証されれば、オルタナ投資を拡大すると回答した投資家は、89%に上ります。

87%

87%の投資家が、オルタナティブについてもっと知りたいと考えています。

### 4

オルタナティブ投資家はアロケーション拡大を望む一方で、知識不足が課題であり、教育に対するオポチュニティが提供されている。

67%

オルタナティブ投資について「非常に」詳しいと回答した投資家は、67%でした。

~50%

投資家の80%超が短期的な現金ニーズは低いと回答した一方で、自身の投資時間軸はオープンエンド型およびプライベートのオルタナ投資に十分な長さではないと考えている投資家は約半数となりました。

オルタナ投資家は、オルタナティブ投資の足かせとなる最大要因として、リスク、低流動性、期待リターンを挙げています。

オルタナ投資家と非投資家の大多数が、業界全体としてオルタナの手数料／費用に関する説明が不十分であると感じています。

多くの投資家(オルタナ投資家の大多数を含む)は、オルタナティブとはプライベート市場投資だけだと考えており、幅広いオルタナティブ投資商品に関する知識のギャップが示唆されています。

オルタナ投資家

オルタナ投資家と非投資家

# 5

アドバイザーのオルタナ知識が評価される一方で、引き続き投資家をリードする必要がある。

95%

82%

投資家の95%、82%は、金融プロフェッショナルがオルタナに関して的確な判断をすると信頼する一方で、自身でも投資を理解することを望んでいます。

アドバイザーは、資産クラスに関するナレッジや顧客投資家の興味に沿った投資機会に関する情報の共有、オルタナ資産クラスや投資機会を分かりやすく説明し、十分詳細な情報を提供する能力について、オルタナ投資家から高い評価を得ています。

90%

67%

新しいオルタナ投資機会について、常に時代の先端を行く金融プロフェッショナルを求める投資家は90%、67%に上ります。

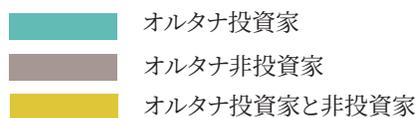
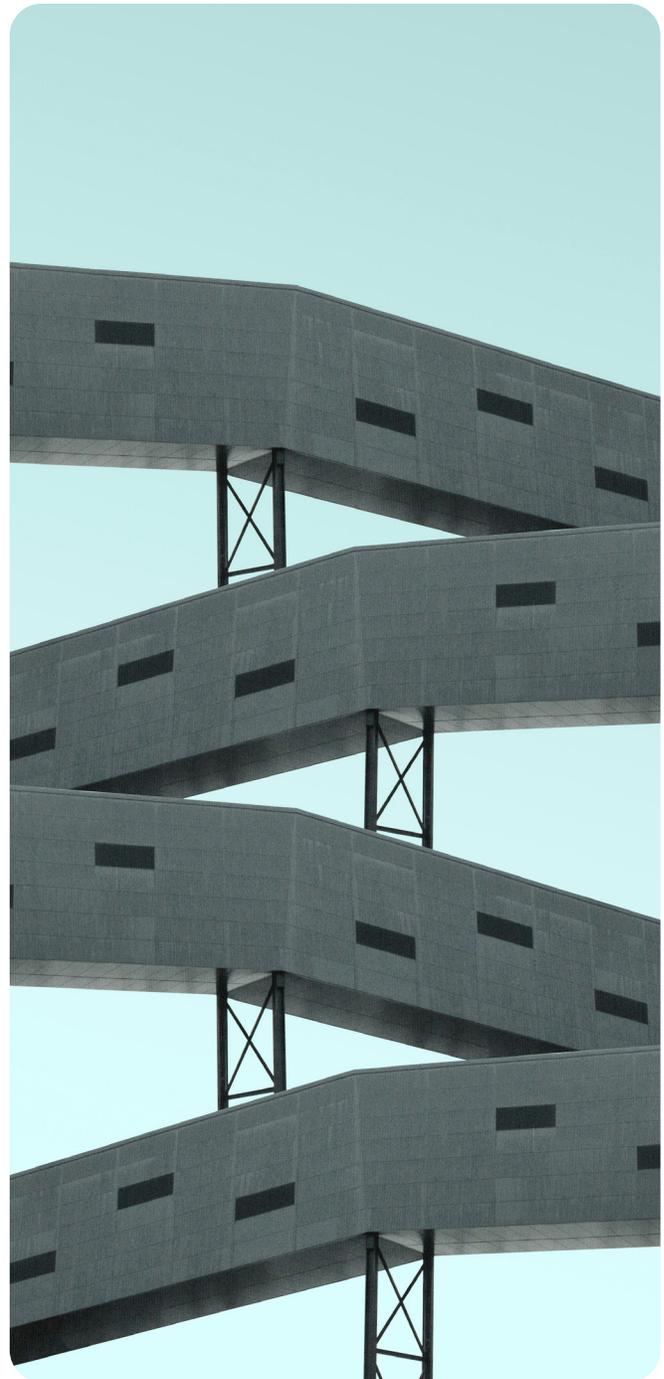
78%

57%

アドバイザーからオルタナに関する話をもっと聞きたいと思う投資家は78%、57%に上りました。

41%

優れたオルタナ投資の機会にアクセスするために、金融プロフェッショナルを乗り換えた、または乗り換えを検討すると回答した割合は41%でした。



## 6

オルタナティブ投資を行っていない投資家の多くは開始する準備があり、オルタナ投資家と同様の投資信念を数多く有する。

>50%

半数以上の投資家は、オルタナティブ投資にオープンであり、オルタナティブに関して学びたいと考えています。

86%

投資家の86%は、長期の投資目標を達成するためならボラティリティを乗り切る意思があると回答しています。

91%

91%の投資家が、リスク管理において分散は必須であると回答しています。

82%

投資成果を確保するためなら、換金性が制限される投資でも抵抗はないと回答した投資家は82%となっています。

## 7

しかし、オルタナのアロケーション確立に際しては、アドバイザーによる積極的なサポートを求めている。

70%

投資家の70%は、アドバイザーに勧められたらオルタナ投資を始めると答えています。

72%

投資オプションをもっと理解できたらオルタナ投資を増やすと答えた投資家は、72%に上ります。

70%

投資家の70%が、何がオルタナティブ投資に位置付けられるのか分からないと回答しています。

69%

オルタナティブについて、どのような質問をすべきなのか分からないと答えた投資家は69%に上ります。

オルタナ非投資家

オルタナ非投資家がオルタナティブの保有しない最大の理由は、アドバイザーからの紹介がないことです。



## 3つの投資家プロフィール

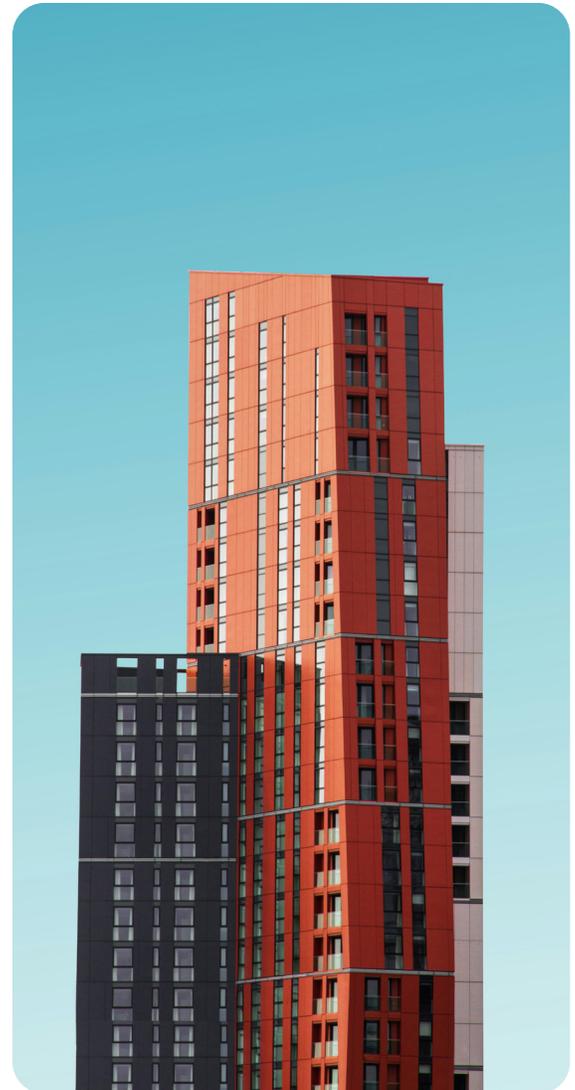
 オルタナ先行者

 オルタナ新人

 トラディショナル派

オルタナ研究所が実施したオルタナティブ投資調査では、北米富裕層投資家における典型的な3つのタイプが明らかになりました。投資家ポートフォリオにおけるオルタナティブの重要性が増すなかで、このような投資家のセグメンテーションは、投資家のオルタナ投資に対する様々な姿勢、考え、モチベーションを金融プロフェッショナルがより深く理解するのに役立ちます。

朗報なのは、3つの投資家タイプ全てにおいて、オルタナティブ投資機会に関するアドバイザーとの対話に前向きな姿勢が確認されています。また、同調査からは、投資に関する懸念、期待する成果、ポートフォリオ戦略の観点から、オルタナ投資がどのようなソリューションになり得るのかについて、投資家は詳細な議論に興味を示していることが明らかになっています。



## オルタナ先行者

オルタナ先行者は、リスク許容度が相対的に高く、ダウンサイドリスクよりもアップサイドの可能性を重視する傾向にあります。ポートフォリオ戦略の成功には、オルタナティブ投資が必要不可欠だという強い信念を持っています。

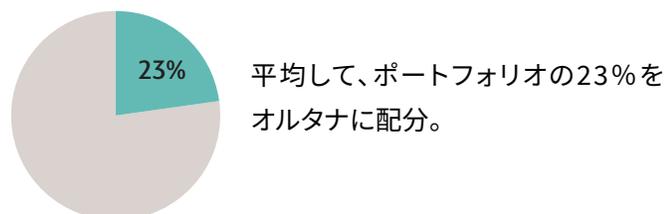
**\$5M+** オルタナ先行者の59%は、投資可能な家計資産500万ドル超を有する。

**\$10M+** 同25%は、投資可能な家計資産1,000万ドル超を有する。

**<55** オルタナ先行者の85%が55歳未満。

この投資家層には、現在の保有資産の枠を超えた、より多様な資産に対する高い需要が存在します。投資資産が下落したときに行動を起こしたいと考える傾向が最も強いグループであり、オルタナティブが提供するボラティリティの低減と分散効果を通じてポートフォリオ全体への影響を最小限に抑えることが可能となります。

### オルタナティブの組み入れ比率



### 8 out of 10

プライベート市場へのアクセス拡大が新規投資を後押ししており、10人中8人以上が今後2年以内にオルタナ配分の引き上げを計画している。

### アドバイザーにとっての機会

オルタナ先行者はオルタナティブ投資のメリットを高く評価する一方で、様々な投資機会に関する教育や知識の習得にあたっては金融プロフェッショナルを頼りにしており、「時代の先端に行く」金融プロフェッショナルを求めています。その半数以上は、優れたオルタナ投資の機会にアクセスするために、金融プロフェッショナルを乗り換えた、または乗り換えを検討すると回答しています。オルタナティブ投資を進めるためにアドバイザーに何を期待するかという質問に対しては、ポートフォリオ全体のメリットに焦点を当て、商品や戦略について詳しく説明することが最も役立つと回答しています。

## 🔄 オルタナ新人

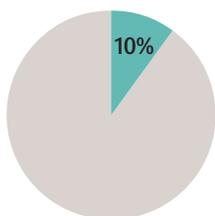
この投資家層にとって、流動性は、投資家の実際の資金需要に関係なく、一般的な検討事項です。一方で、合理的な期間内で換金が可能であれば、流動性の低い投資に抵抗はないと回答しています。

**\$5M+** オルタナ新人の31%は、投資可能な家計資産500万ドル超を有する。

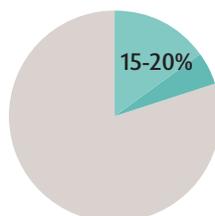
**67%** 投資時間軸がより長期であったならオルタナタイプ投資を開始すると回答したオルタナ新人投資家は67%に上り、流動性ニーズや上場／プライベート市場を問わず、オルタナティブの様々なビークルに関する対話の機会が示唆されています。

**<65** オルタナ新人の70%が65歳未満。

### オルタナティブの組み入れ比率



オルタナティブ新人投資家のポートフォリオに占めるオルタナティブ投資の割合は、平均で約10%。



71%がオルタナ投資比率を15%まで引き上げることに抵抗はなく、29%はオルタナ投資比率を20%まで引き上げることに抵抗はない。

### アドバイザーにとっての機会

この投資家層がオルタナティブ投資を開始するにあたり、アドバイザーは重要な役割を果たします。当社の調査では、オルタナ新人によるオルタナティブへのアロケーション拡大に際した障壁は比較的軽微であることが示唆されています。

**44%** この投資家層におけるオルタナ非投資家の44%は、まだアドバイザーとオルタナに関する会話を行っておらず、アドバイザーが積極的に投資家をガイドする機会があることを示しています。

**74%** オルタナ新人の3/4程度は、金融プロフェッショナルがオルタナティブに関する深い知識を示せば、オルタナ投資を行うと回答しており、顧客投資家の投資判断に際して金融プロフェッショナルが持つ影響力と、オルタナティブ知識の重要性が示されています。

## オルタナ新人：アドバイザーにとっての機会 (続き)

投資の時間軸やリスクに関する誤解を解くことが、オルタナティブ投資の普及を助成する一方で、当社調査からは、これら投資家層によるオルタナ投資を促進する上でさらに重要な戦略も浮き彫りになっています。オルタナ新人の半数以上は、投資が大きく下落した際に行動を起こしたがる傾向が最も強いことから、オルタナティブ投資のメリットであるボラティリティ低減に関する教育を金融プロフェッショナルから提供する機会があることを示しています。さらに、オルタナ投資を始めるにあたり、投資家の興味に沿った投資機会を紹介することが役立つと回答した割合が多かったのは、このオルタナ新人投資家層でした。

## オルタナ非投資家の約3分の2が、1～2年以内にオルタナ投資を始める可能性が高いと回答しています。



## **トラディショナル派**

トラディショナル派は比較的年齢が高く、規律を重んじる投資家です。資本の保全に関心を持つ傾向が強いものの、大半の投資家は長期的な視点に立ち、ポートフォリオを成長させることに主眼を置いています。

**\$5M+** オルタナ新人の33%は、投資可能な家計資産500万ドル超を有する。 **≥65** 半数以上は65歳以上。

オルタナティブはトラディショナル派のニーズに合う可能性がある一方で、このグループはオルタナティブに対していくつかの誤解を持っていることが当社の調査で判明しました。彼らはオルタナティブには高いリスクが伴うと考える傾向が強く、手数料や流動性の制約に見合う成果が得られると確信している人は少ないのが現状です。また、オルタナティブをポートフォリオの中核と考えるよりも、分散投資のツールと考える傾向が強くなっています。とはいえ、こうした投資家の間には、オルタナティブへの新たな投資機会や、オルタナティブが投資目的をどのようにサポートするかについて学ぶ意欲があることが明らかになりました。

### オルタナティブの組み入れ比率

オルタナ投資を行っているトラディショナル派は24%に上る一方で、同投資家層のオルタナ非投資家の64%が、アドバイザーがオルタナティブ投資を推奨すれば投資を開始すると回答しており、65%はオルタナティブ投資の成功が実証されれば投資を増やすと回答しています。

### アドバイザーにとっての機会

トラディショナル派に次のポイントを理解してもらうにあたり、アドバイザーは重要な役割を果たします：

- オルタナティブ投資の潜在的なメリット
- 長期ロックアップのない投資機会を含むオルタナティブ投資機会の拡大

トラディショナル派の半数近くが、アドバイザーにオルタナティブ投資についてもっと話してもらいたいと考えており、オルタナティブ投資がどのように個人の目標や関心に合致するかを示したり、少額のアロケーションから始めたりすることが、オルタナティブ投資を促進する上で有用であると回答しています。

## 調査方法

ブルックフィールド・オークツリー・ウェルス・ソリューションズは、コアデータ・リサーチ社への委託を通じて、2024年4月から6月の期間にわたり、米国およびカナダにおいて運用資産平均6億3,000万米ドルを有する金融プロフェッショナル300名と、米国、カナダ、香港、シンガポール、台湾において投資可能な家計資産250万米ドル超を有する富裕層投資家625名を対象に、オンライン個別調査を実施しました。

ブルックフィールド・オークツリー・ウェルス・ソリューションズ・エルエルシーは、ブルックフィールドの完全子会社です。ブルックフィールド・オークツリー・ウェルス・ソリューションズ・エルエルシーは、米国証券取引委員会 (SEC) の登録ブローカー・ディーラーであり、米国金融業規制機構 (FINRA) と米国証券投資者保護公社 (SIPC) の会員です。



[brookfieldoaktree.com](https://brookfieldoaktree.com)



[japan@brookfieldoaktree.com](mailto:japan@brookfieldoaktree.com)



LinkedInでフォロー

当資料に含まれる論説および情報は、教育および情報提供のみを目的としており、いかなる証券もしくは関連する金融商品の募集または購入申し込みの勧誘ではなく、そのように解釈してはなりません。当資料内の説明は広範な市場、産業もしくはセクターのトレンドまたはその他の一般的な経済や市況を論じており、秘密情報として提供されています。

ブルックフィールド・コーポレーションとその関係会社 (総称して「ブルックフィールド」) が設定するいかなる商品に適用される条件の概要の提供を目的としたものではありません。当資料で提供される情報の一部は、ブルックフィールドの内部調査に基づいて作成されており、一定の情報はブルックフィールドによる様々な仮定に基づいており、いずれの仮定も正確とは限りません。ブルックフィールドは、当資料に含まれる情報 (第三者から提供される情報を含む) の正確性または完全性を必ずしも検証しておらず (そして検証する義務を負わず)、いかなる情報についても検証されたものとしてブルックフィールドに依拠することはできません。当資料で提供された情報は、当資料作成時点におけるブルックフィールドの視点および信念を反映しています。

当資料で示された意見は、子会社および関連会社を含むブルックフィールドの現在の意見であり、予告なく変更される場合があります。子会社および関連会社を含むブルックフィールドは、当該情報の更新または顧客への変更の通知を行う責任を負いません。当資料に提示されたいかなる見通し、予測またはポートフォリオ保有比率も当資料に示された日付時点のものであり、予告なく変更される場合があります。過去の実績は将来の成果を示唆するものではなく、投資の価値およびそれらの投資から生じるインカムは変動する可能性があります。

投資商品: FDIC保険対象外 | 価値毀損の可能性あり | 銀行保証なし

© 2024 Brookfield Corporation

ID 1851