
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： アジア投資家

アジア投資家：主な調査結果

オルタナ研究所によるオルタナティブ投資調査は、投資可能な家計資産250万米ドル超を有するの香港、シンガポール、台湾の富裕層投資家を対象に、オルタナティブ投資に関する姿勢や行動、またそれぞれの金融プロフェッショナルとの対話について、より深く理解することを目的として実施されました。本調査は、米国およびカナダの投資家とアドバイザーを含む、より広範な調査の一部です。

以下では、アジア富裕層投資家を対象とした調査から得られた主な結果をご紹介します。この調査では、アジアの投資家は北米の投資家よりもオルタナティブ投資の経験があり、より優れたオルタナティブ投資の機会にアクセスするためなら、今までとは異なる金融プロフェッショナルと関係を結ぶべく乗り換えを検討する意向であることが明らかになりました。アジアと北米の投資家はともにオルタナティブ投資に対する意欲が高く、今後、オルタナティブ投資経験者か否かを問わず、ポートフォリオにおけるオルタナティブ投資の組み入れ拡大の機運が高まっています。オルタナティブ投資の知識習得に熱心で、独自のリサーチを頼りにするアジアの投資家は、新しいオルタナティブ投資の機会を理解しそれにアクセスする上で、金融プロフェッショナルが積極的なパートナーとなってくれることを期待しています。

コンテンツ

2
主な調査結果

5
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。

77%

オルタナ投資経験を持つ投資家の割合は、アジア投資家が77%であるのに対して、北米投資家は54%となっています。

89%

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、89%に上ります。

89%

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89%です。

85%

投資家の85%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。

90%

投資家の90%は、長期的な視点から投資に取り組んでいます。

77%

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77%となりました。

54%

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た投資家は54%に上りました。

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。

アジアの投資家が「売り」の誘惑から身を守る手段として捉えている流動性の低さが、オルタナティブを利用するもう一つの重要な要因となっています。

オルタナ投資家

オルタナ投資家と非投資家

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。

87%

投資家の87%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。

73%

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、73%に上りました。

投資家の半数近くは、オルタナティブへの配分を25%超にすることに抵抗はないと答えています。

91%

91%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。

89%

投資オプションをもっと理解できればオルタナ投資を増やすと答えた投資家は、89%に上ります。



4

オルタナティブ普及の一翼を担うのは金融プロフェッショナルであり、投資家の知識と理解の向上をサポートすることが重要である。

21%

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、21%でした。

88%

投資家の88%が、金融プロフェッショナルからオルタナティブの話をもっと聞きたいと回答しています。

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／リターン期待値を挙げています。

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。

投資家の80%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、半数に上ります。

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

オルタナティブ投資を行っていない投資家層への普及において、鍵を握るのは金融プロフェッショナルである。

76%

今後1年でオルタナ投資を始める可能性が少なくとも「まあまあある」と回答した投資家は、76%でした。

オルタナ非投資家は、オルタナティブ投資の足かせとなる最大要因として知識不足を挙げています。

65%

投資家の65%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。

83%

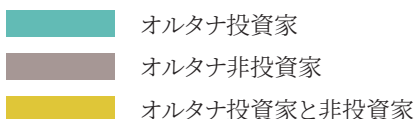
オルタナティブについて、どの様な質問をすべきなのか分からないと答えた投資家は83%に上ります。

90%

投資家の90%が、金融プロフェッショナルに勧められたらオルタナ投資を始めると答えています。

24%

金融プロフェッショナルとオルタナに関する会話をしたことがない投資家は24%でした。



6

投資家は、オルタナティブの新たな投資機会を理解・アクセスするにあたり、金融プロフェッショナルが積極的なパートナーとなることを望んでいる。

72%+

新しい投資アイデアを最も受け入れやすいのは、金融プロフェッショナルを介した場合だと回答した投資家は72%を超えます。

88%

84%

投資家の88% / 84%は、金融プロフェッショナルがオルタナに関する確かな判断をすると信頼している一方で、自身でも投資を理解することを望んでいます。

93%

オルタナティブに関して自身でリサーチし、金融プロフェッショナルと相談していると回答したアジア投資家は93%に上ります。

92%

81%

新たなオルタナ投資機会について、投資家の92% / 81% が常に時代の先端を行く金融プロフェッショナルを求めています。

90%


87%


投資家の大多数(オルタナ投資家の90%を含む)は、関心のあるオルタナ投資の全種類にアクセスしたいと回答しています。

62%

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投資家は62%でした。

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、アジア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、オルタナ投資に対する投資家の様々な姿勢、考え、モチベーションを理解することは、金融プロフェッショナルと顧客投資家間における対話をより有意義なものにしてくれます。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金融プロフェッショナルとの対話に前向きな投資家の姿勢が確認された点は、心強い結果と言えます。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。なお、この投資家グループは富裕層に偏っています。

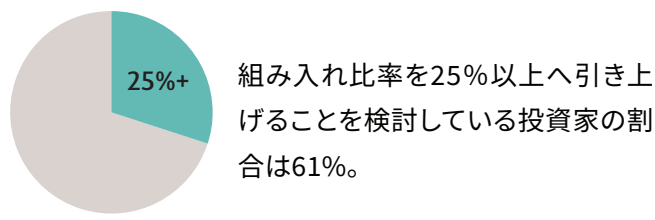
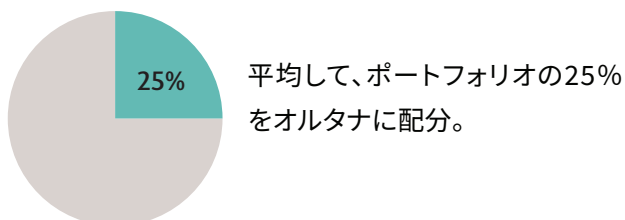
\$5M+ オルタナ先行者の71%は、投資可能な家計資産500万ドル超を有する。

\$10M+ 同45%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94%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



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予定しています。



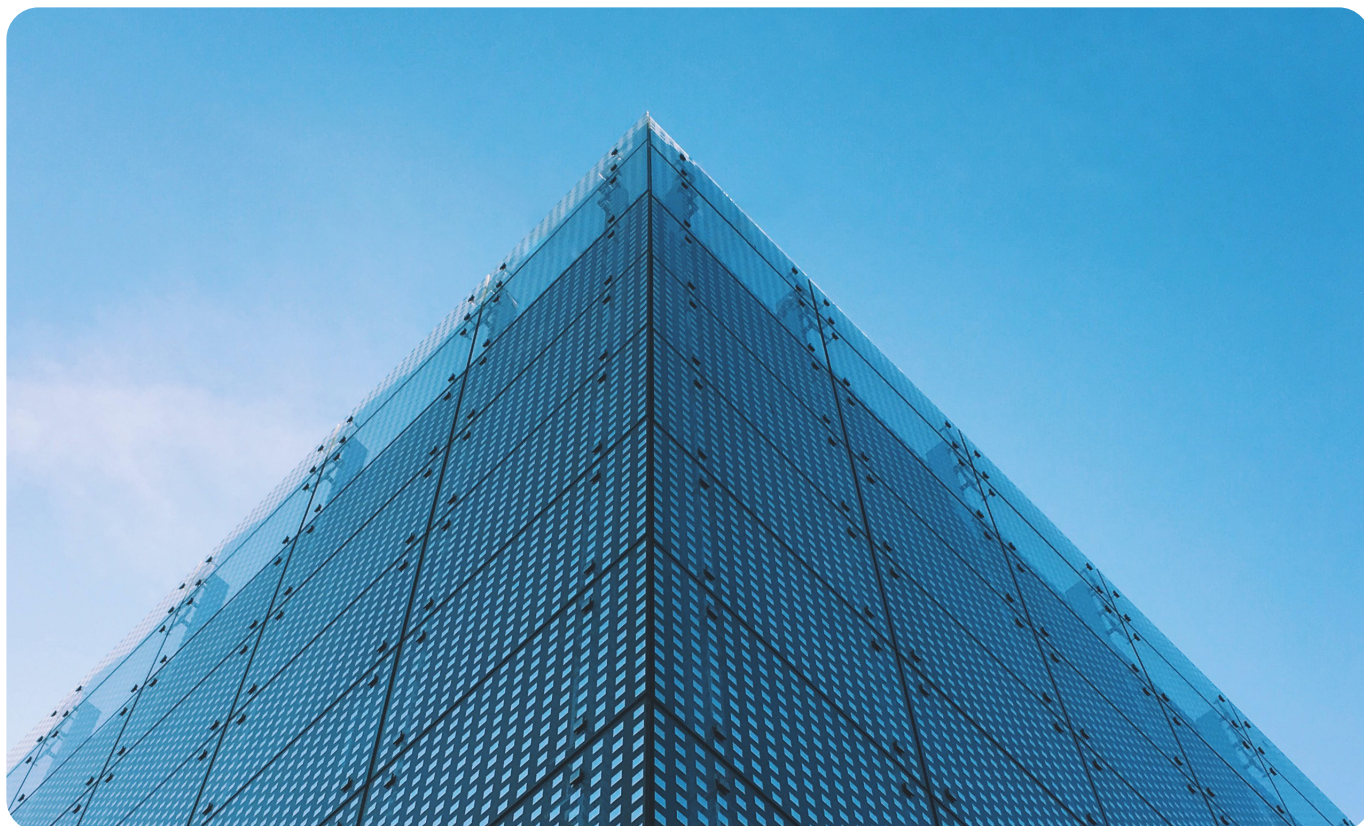
金融プロフェッショナルにとっての機会

オルタナ先行者は知識が豊富で、投資プロセスにも深く関与する傾向にあります。それでもなお、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。



オルタナ先行者の3分の2以上が、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。

これらの投資家はまた、金融プロフェッショナル複数を利用し、地域をまたいで資金を運用している可能性が極めて高いのが特徴です。オルタナティブ組み入れ拡大への障壁は比較的低いため、卓越した専門知識を持ち、最先端の投資機会を提供することが、この投資家層を担当する金融プロフェッショナルにとって極めて重要となります。



🔄💰 オルタナ新人

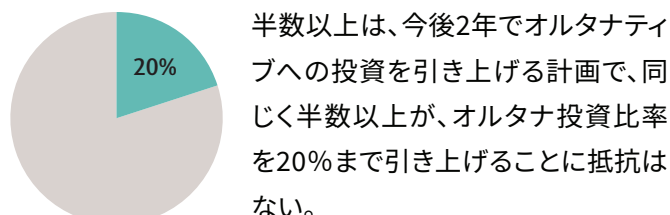
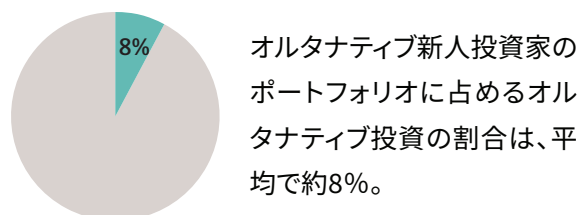
オルタナ新人投資家は長期的な成果に注目しており、現金ニーズは低く、リスク管理には分散が必要不可欠だと考えています。一方で、流動性は、投資家の実際の資金需要に関係なく、一般的な検討事項でもあります。これら投資家は、合理的な期間内で換金が可能であれば、流動性の低い投資に抵抗はないと回答しています。

<55 オルタナ新人の89%は、55歳未満

<45 オルタナ新人の69%は、45歳未満

80%
投資時間軸がより長期であったならオルタナティブ投資を開始すると回答したオルタナ新人投資家は80%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ピークルに関する対話の機会が示唆されています。

オルタナティブの組み入れ比率



1～2年以内にオルタナティブ投資を開始する可能性が高いと回答した投資家は80%に上ります。



金融プロフェッショナルにとっての機会

オルタナ新人投資家の知識レベルや投資プロセスへの関与は比較的高い一方で、依然として、金融プロフェッショナルからのオルタナティブに関する教育や知識の提供を望んでいます。

92%

オルタナ新人の92%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、オルタナティブへの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。

オルタナ新人は、投資プロセスに関与し、自身でリサーチすることを好むため、金融プロフェッショナルにとっては常に時代の先端に行くことが極めて重要となります。

65%

より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の乗り換えを行った、または乗り換えを検討したことがあると回答した投資家は、3分の2に上っています。

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。オルタナ新人投資家は、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。



トラディショナル派

これら投資家は主に長期成長にフォーカスしており、短期的な資金ニーズは大幅に低い傾向があります。

67%

トラディショナル派の3人に2人は、より多様な投資を行いたいと考えている一方で、検討にあたってはグロースとインカムに重点を置く傾向にあることから、リスクが低めのオルタナ投資が適していると言えるでしょう。

トラディショナル派の投資家は、オルタナにはより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。

80%

躊躇いがあるにも関わらず、トラディショナル派の大多数は、金融プロフェッショナルによるオルタナ投資の解説を望んでいます。

オルタナティブの組み入れ比率



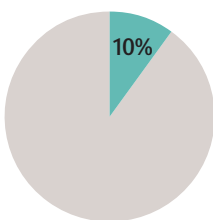
現在オルタナ投資を行っているトラディショナル派は33%



その94%が、金融プロフェッショナルが勧めるなら投資を開始すると回答



投資家の67%は、その成功が実証されていけば、オルタナ投資を増やすと回答



アドバイザーが推奨するならば、オルタナティブへの配分を最大10%まで引き上げることに抵抗はないと答えたトラディショナル派は半数以上。

金融プロフェッショナルにとっての機会

トラディショナル派がオルタナ投資に慣れ親しむにあたり、金融プロフェッショナルは重要な役割を果たすことができます。理解できない商品でも、金融プロフェッショナルが推奨するなら投資を行うと回答したトラディショナル派は半数にとどまっています。オルタナ非投資家にとって、オルタナ投資を行わない主な理由は、自身の知識不足なのです。

トラディショナル派によるオルタナティブ投資の拡大にあたり重要となるポイントは、戦略について詳細の説明を受けることで金融プロフェッショナルの専門性に対する信頼を深めること、投資家個人の目標や関心に合致していること、そしてポートフォリオ全体のメリットにフォーカスすることです。これら投資家グループの61%が、現在はアクセスできない流動性商品や定期的な流動性を備えた商品に興味を示しています。

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



info@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 1852