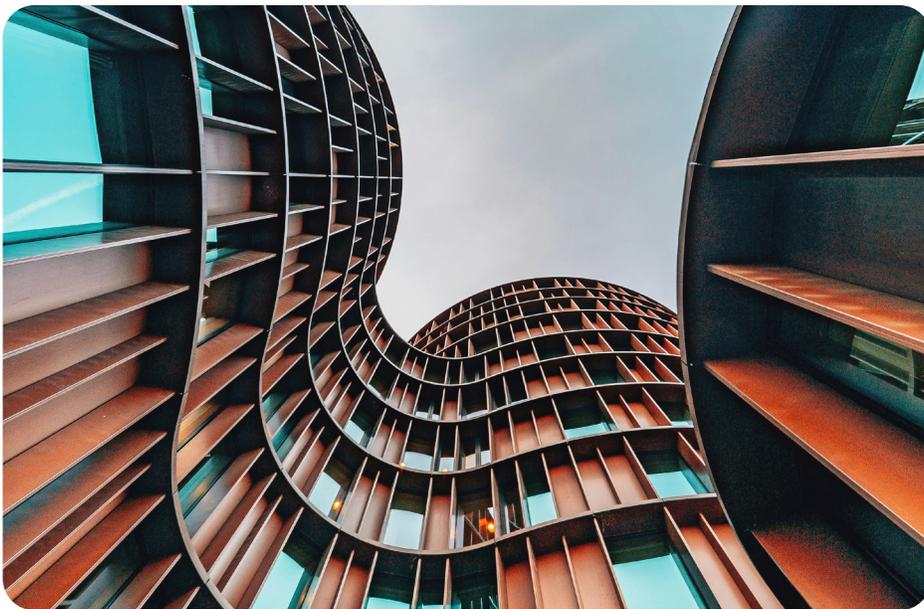


オルタナ研究所：オルタナティブ投資調査

主要な調査結果と プロフィール： 北米アドバイザー

北米アドバイザー：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、アドバイザー調査からの主な結果であり、オルタナティブ投資は顧客投資家のポートフォリオ戦略にとって不可欠であり、アドバイザー事業の協力的な成長ドライバーであるとともに、プロフェッショナルによるアドバイスに対するニーズを後押しする重要な要因であると確信しているアドバイザーの姿が明らかになりました。投資家がオルタナティブ投資の拡大に取り組むなかで、顧客投資家層におけるオルタナ普及のカギを握るのは自分自身であることに気づいているアドバイザーは数少ないでしょう。オルタナティブ投資に関する教育や投資アイデアを顧客投資家と共有することにアドバイザーが慣れることで、オルタナティブ投資の採用や資産配分の引き上げといった投資家の取り組みが容易になります。



コンテンツ

2
主な調査結果

5
注目：
スーパーユーザー

6
調査方法

1

アドバイザーは、オルタナティブが顧客の投資成果に強力な影響を及ぼすと考えている。

90%

顧客投資家は長期のポテンシャルにフォーカスしていると回答したアドバイザーは90%に上ります。

77%

アドバイザーの77%は、オルタナに資産配分することで、株60%・債券40%で構成されるポートフォリオよりも優れた長期結果が期待できると考えています。

82%

ボラティリティが高まる市場において、オルタナを組み入れることで、より一貫したリターンを達成することが可能になると考えるアドバイザーは82%に上ります。

78%

オルタナティブは、顧客投資家を支援するための重要な投資手段であると考えるアドバイザーは78%となっています。

85%

アドバイザーの85%が、オルタナティブによって、ポートフォリオ構築に関する顧客投資家との対話がより充実したと回答しています。

63%

富裕層投資家にとって、オルタナティブ投資の活用はポートフォリオ戦略の中核となるべきものだと考えるアドバイザーは、63%に上ります。

2

アドバイザーは、オルタナティブが事業の差別化に寄与すると考えている。

67%

アドバイザーの67%が、オルタナティブは戦略上不可欠で、オルタナ戦略を十分に提供できないアドバイザーは取り残されると考えています。

86%

個人投資家向けのオルタナ投資ソリューションが拡大するにつれ、専門家によるアドバイスに対するニーズが拡大すると考えるアドバイザーは86%に上ります。

72%

アドバイザーの72%は、オルタナティブの専門知識を持つことが事業拡大を大いに後押しすると考えています。

68%

新規・見込み客は幅広いオルタナ戦略のラインナップを期待していると考えるアドバイザーは68%となりました。

61%

61%のアドバイザーが、オルタナティブ投資商品ラインナップの充実は、事業の重要な差別化要因だと回答しています。

3

アドバイザーはオルタナ投資の専門知識を「必須」だと考え、自身がオルタナティブ知識を深めることで、投資家におけるオルタナ投資の浸透がよりスムーズに進むことが示唆されている。

80%

オルタナの専門知識はアドバイザーにとって「必須」と回答したアドバイザーは80%に上ります。

当調査では、オルタナティブの知識が豊富なアドバイザーほど、その顧客投資家の知識レベルが高く、オルタナに対する抵抗感が低いことが示されており、オルタナに意欲的なアドバイザーは、顧客投資家におけるオルタナティブの基礎知識を深め、スムーズに投資に導くという点で、概ね成功していることが示唆されています。

4

アドバイザーは、顧客投資家がオルタナに慣れるためには教育が重要であり、自信の学習もそれほど難しくないと述べている。

91%

アドバイザーの91%が、オルタナティブに関する深い実務知識を身に着けることは、価値ある取り組みだと回答しています。

アドバイザーの大半は、最大3日程で新しい商品や資産クラスに慣れることが可能だと回答しており、知識の習得は想像するほど困難ではないことが示唆されています。

73%

流動性や複雑性にめぐる顧客投資家の懸念は、教育を通じて容易に解消することができると思うアドバイザーは73%となっています。

54%

アドバイザーの54%は、顧客のオルタナティブ知識が低い、またはまったく知識がないと回答しています。

アドバイザーの多くは、オルタナに関する実務知識を習得することは価値ある取り組みだと考えています。



オルタナ研究所の機会:多くのアドバイザーは、オルタナ知識の習得に助けを必要としており、現在提供されている自己学習ツールやリソースのクオリティは標準または標準以下だと述べています。



アドバイザーの43%は「ジェネラリスト」だと回答しており、オルタナの概要を理解しているものの、特定の商品や資産クラスに関する知識は限定的であることが示唆されています。



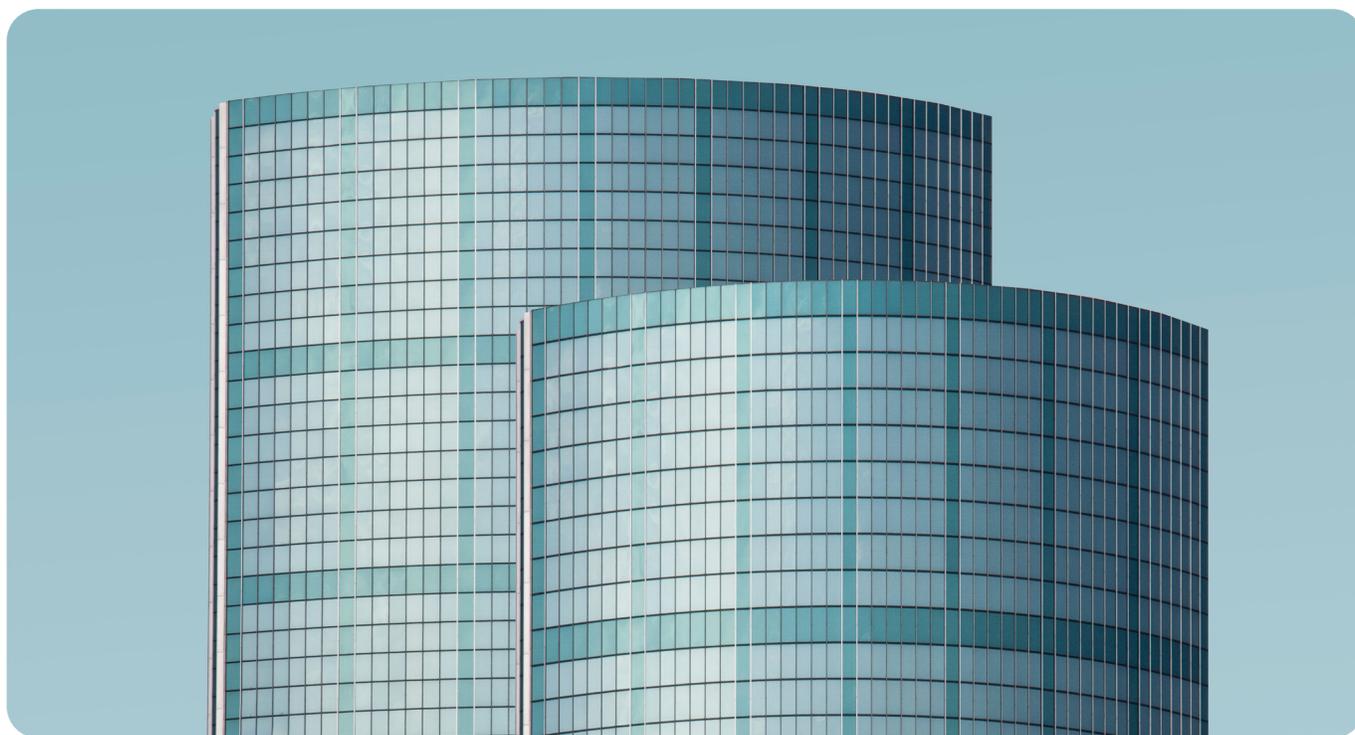
オルタナティブに関して米国アドバイザーがより手厚いサポートを必要とする分野のトップは、顧客向け教育資料と専門家によるコンサルティングです。



アドバイザーの大多数は、アロケーションを増やす上での課題として流動性の制約を懸念点として挙げており、特に流動性の低いオルタナティブ投資への投資拡大における主な障壁は、アドバイザー自身が流動性の制約に慣れる事だということが示唆されています。



アドバイザーの73%は、既存の自己学習ツールのクオリティは標準または標準以下と評価しています。



注目：スーパーユーザー

当調査では、オルタナティブがアドバイザー事業を後押しし、顧客投資家における成果の向上を図る上で重要な役割を果たすことが明らかになりました。当社では、分析を通じて、「スーパーユーザー」と呼ばれるアドバイザー層を特定しました。このグループは、よりウェルスに特化し、顧客投資家によるオルタナ投資の活用にあたり、ベストプラクティスを体現しています。

<55

スーパーユーザーは、アドバイザー回答者の幅広い層よりもやや若く、その72%が55歳未満である。

\$1B

スーパーユーザーは、チーム運用資産が10億ドル以上に達する可能性が倍である。

~80%

スーパーユーザーの80%近くが、30人以上の富裕層顧客を有する。

1/3

スーパーユーザーの3分の1は、自身をオルタナティブの「専門家」だと考えている。



オルタナティブの組み入れ比率

スーパーユーザーの運用資産は、平均して17%がオルタナティブに配分されており、少なくともオルタナ商品5つを定期的に顧客投資家に提供している。



ベストプラクティス

最も積極的なスーパーユーザーによると、顧客投資家におけるオルタナ配分を引き上げる際に最も有効な方法は、戦略が個人の目標に合致したものであることを示す、徐々にエクスポージャーの規模と複雑性を高める、戦略と商品を深く掘り下げて説明することでオルタナの専門知識を示すことだということが分かっています。



アドバイザー事業への恩恵

スーパーユーザーによると、オルタナ投資の活用により、絶対収益の改善、収益変動の平準化、新規顧客の増加など、幅広い利益がもたらされています。オルタナティブ投資の拡大は、アドバイザー事業の幅と規模の両面で価値の向上につながることを示唆されています。



機会

スーパーユーザー多くは、自身の事業における優先事項として、多様なオルタナ分野や戦略へのアクセスを拡大することだと述べています。また、オルタナの専門知識は、事業の成長における重要なドライバーになるとも考えています。

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



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 1850