

オルタナティブが中核へ： ポートフォリオ構築を軸に、 世界でオルタナティブの採用が拡大

当社が世界のウェルスマネージャーおよびファンド・セクターを対象に実施した調査では、富裕層投資家のポートフォリオ戦略において、オルタナティブ（オルタナ）投資がますます中核的な役割を担う存在として認識されていることが明らかになりました。オルタナへの関心が高まる中、より多くのウェルスマネージャーがオルタナ投資のリーダーとしての役割を強化し、リスクや流動性ニーズ、さらにはオルタナがそれぞれの投資目標の達成にどう貢献できるかについて、顧客とより踏み込んだ対話を行っています。



オルタナティブは富裕層のポートフォリオ戦略の中核として定着しており、今後も普及加速が見込まれる

69%

既にオルタナを組み入れているウェルスマネージャーのうち、**オルタナは富裕層投資家のポートフォリオ戦略の中核を担うべき資産クラスであると回答した割合。**

オルタナを活用しているウェルスマネージャーの多くは、**オルタナティブ投資への配分は2桁が望ましい**と考えており、その25%は**16~20%の配分が適切**であると回答し、30%は**21~30%が理想的な配分レンジ**であると考えています。

76%

今後オルタナティブに対する顧客の関心が高まると回答した割合。

調査結果からは、今後1~2年で、さまざまな投資ビークルを介したオルタナの活用が一段と拡大する見通しが明らかになりました。具体的には、**54%**がリキッド・オルタナティブの活用拡大、**61%**がエバーグリーン・ファンドの利用拡大、**46%**がドローダウン型ファンドの活用拡大を予想しています。

オルタナティブが中核へ：ポートフォリオ構築を軸に、世界でオルタナティブの採用が拡大



オルタナティブ投資を巡る対話は、リスク管理とポートフォリオ構築ヘシフト

73%

顧客との対話は「オルタナとは何か」の説明から、「顧客のポートフォリオ目標の達成に適したオルタナは何か」を議論する段階へと進化していると回答した割合。

76%

オルタナティブによって、顧客とのポートフォリオ構築に関する対話がより充実したと回答した割合。

77%

マクロ環境の変化を受け、リスク管理とリターン追求の双方において、オルタナを有効な資産クラスとして捉えるようになったと回答した割合。

80%

顧客の流動性ニーズを深く理解することが、オルタナティブ投資をより効果的に活用する上で役立っていると回答した割合。

71%

償還資金や運用収益の再投資は、顧客のオルタナ配分拡大を進めるにあたり、実行しやすいアプローチだと考える回答者の割合。

オルタナティブ投資の「パワーユーザー」に注目

オルタナ先行者として活躍するウェルスマネージャーの割合は、2024 年の北米における 26% から、グローバルでは 40% へと拡大しました。「パワーユーザー」とは、ブルックフィールド独自のブルックフィールド・オルツ・インデックスで高スコアを獲得したウェルスマネージャーを指し、多様なビークルや商品を幅広く活用し、オルタナティブ投資を積極的に取り入れている点が特徴です。

高まるニーズに応え、存在感を高めるアドバイザー

- パワーユーザーにおけるオルタナ配分平均は 22% と、活用が中程度の層（12%）の約 2 倍となっています。
- パワーユーザーの 87% が、投資家のオルタナへの関心はさらに高まると予想しています（全回答者では 76%）。
- 今後 1~2 年における顧客のアロケーションに関して、76% がエバーグリーン・ファンド、66% がドローダウン型ファンド、60% がリキッド・オルタナティブへの配分拡大を見込んでいます。
- パワーユーザーは、新たな資産クラスへの投資（86%、オルタナを既に活用しているウェルスマネージャー全体では 77%）や異なる投資ビークルの活用（69%、同 56%）を通じて、顧客のオルタナ配分を拡大する傾向がより強く見られます。
- 顧客に初めてオルタナを提案する際、パワーユーザーの 76% は、具体的なポートフォリオ目標を起点に提案を行っています。これは、オルタナを既に活用しているウェルスマネージャー全体の 65% を上回っています。
- パワーユーザーの 79% が、教育コンテンツがオルタナ投資の活用拡大を後押ししたと回答しています。また、同 81% が、ポートフォリオ構築に関するサポートは、オルタナ・マネージャーが提供できる最も価値の高いリソースの一つであると回答しています。

オルタナティブが中核へ：ポートフォリオ構築を軸に、世界でオルタナティブ投資の採用が拡大



教育がオルタナティブ投資の活用を後押し、ポートフォリオ構築支援のニーズも高まる

71%

オルタナティブ投資に対する顧客の懸念は、適切な情報提供や教育を通じて十分に解消できると考える回答者の割合。

67%

教育コンテンツがオルタナの活用拡大を促進したと回答した割合。

77%

ポートフォリオ構築に関するサポートは、オルタナ・マネージャーが提供できる最も価値の高いリソースの一つだと回答した割合。

82%

オルタナに関する専門的な知見を有するマネージャーを高く評価している回答者の割合。



オルタナティブ投資の活用・導入においてウェルスマネージャーは引き続き重要な役割を果たす

61%

ウェルスマネージャーから明確な助言が得られれば、顧客はこれまで馴染みのなかった投資商品でも前向きに投資を検討する可能性があるという回答した割合。

78%

個人投資家によるオルタナへのアクセス拡大に伴い、専門家によるアドバイスのニーズはさらに高まると考える回答者の割合。

79%

プライベート資産は、顧客の関心が高いニッチな投資機会へのアクセスを提供する上で、ウェルスマネージャーにとって有効な手段であると回答した割合。

オルタナティブが中核へ：ポートフォリオ構築を軸に、世界でオルタナティブの採用が拡大



ウェルスマネージャー：オルタナに関する専門性が、顧客満足度の向上や競争力強化の鍵に

73%

オルタナに関する専門性を高めることは、顧客基盤の拡大につながる重要な要因であるとする回答者の割合。

80%

オルタナティブ投資に関する専門性は、ウェルスマネージャーにとって「不可欠な要件」であると回答した割合。

70%

充実したオルタナの提案・サービスを提供できないウェルスマネージャーは、競争上不利な立場に置かれる可能性があるとする回答した割合。

オルタナティブ投資の導入は、顧客固有の投資目標の達成、絶対リターンの向上、顧客満足度の向上、そして競合との差別化など、さまざまなメリットをもたらします。

2024 年と比べ、北米のアドバイザーはオルタナティブ投資のメリットをより強く実感



顧客満足度の向上：
48%（2024 年：39%）



競合との差別化：
51%（2024 年：39%）



顧客固有の投資目標の達成：
41%（2024 年：34%）



ファンド・セクター：単体の運用成果よりもポートフォリオ全体への貢献でオルタナを評価

73%

オルタナのデューデリジェンスでは、単体の運用成果よりも、ポートフォリオにおける役割やその他資産クラスとの相対パフォーマンスが重視されていると回答した割合。

80%

オルタナは、単体の運用成果だけでなく、ポートフォリオ全体の成果向上への寄与度という観点から評価される傾向が強まっていると回答した割合。

70%

ポートフォリオ構築に関するサポートは、オルタナ・マネージャーが提供できる最も価値の高いリソースの一つだと回答した割合。

オルタナティブが中核へ：ポートフォリオ構築を軸に、世界でオルタナティブの採用が拡大

オルタナティブが広く普及し、ポートフォリオ構築に関する対話の中核を担うようになる中で、この調査では、教育、専門性、そして顧客一人ひとりに合わせたアドバイスの重要性が改めて示されました。オルタナをポートフォリオ戦略に効果的に組み入れ、顧客の投資目標に沿った質の高い対話を実践するウェルスマネージャーは、顧客満足度の向上や他社との差別化を実現するとともに、変化を続けるウェルスマネジメント市場において新たな成長機会を捉える上で、優位な立場に立つことが期待されます。

調査対象者

660 名

米国、カナダ、英国、スイスの 660 名（ウェルスマネージャー 600 名、ファンド・セクター 60 名）

92%

オルタナ活用率

調査対象企業

運用資産残高（AUM）が 5 億米ドル以上の運用会社

調査対象者

担当顧客資産残高が 1 億米ドル以上のウェルスマネージャー／ファンド・セクター

オルタナティブが中核へ：ポートフォリオ構築を軸に、世界でオルタナティブの採用が拡大

調査方法

ブルックフィールドはコアデータ・リサーチ社に調査を委託し、2026 年 2 月から 4 月にかけてオンライン調査を実施しました。調査対象は、米国、カナダ、英国およびスイスにおいて、平均担当運用資産残高（AUM）が 6 億 5,700 万米ドルのウェルスマネージャー600 名と、各社のプラットフォームで採用するオルタナティブ資産運用会社・商品进行评估するファンド・セクター60 名です。

重要な開示事項

本調査は、ブルックフィールドの委託により実施されたものであり、特定の投資家層を対象としています。そのため、調査結果は投資家全体の動向を代表するものではありません。

オルタナティブ投資には重大なリスクが伴い、すべての投資家に適しているわけではありません。また、投資成果は保証されるものではありません。

本資料は、教育および情報提供のみを目的として作成されたものであり、法務、税務または投資に関する助言、推奨、あるいはブルックフィールド・コーポレーションおよびその関連会社（以下「ブルックフィールド」）が提供する有価証券の売買の勧誘または申込みを目的とするものではありません。

ブルックフィールド・プライベート・ウェルス・エルエルシーは、米国証券取引委員会（SEC）にブローカー・ディーラーとして登録されており、FINRA および証券投資者保護公社（SIPC）の会員です。ブルックフィールド・プライベート・ウェルス・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は、本資料に含まれる情報（第三者から提供された情報を含みます）の正確性または完全性について確認しておらず、また確認する義務を負うものではありません。したがって、本資料に記載された情報が Brookfield によって確認・検証されたものとして依拠することはできません。また、本資料に記載された見通しや予測は作成日時点のものであり、予告なく変更される場合があります。

過去の運用実績は将来の成果を示唆または保証するものではありません。また、投資対象の価値およびそこから得られる収益は変動する可能性があります。

投資商品：FDIC（米国連邦預金保険公社）の保険対象外 | 元本割れの可能性あり | 銀行による保証なし

© 2026 Brookfield

BPW-955697

Contact Us



privatewealth.brookfield.com



LinkedIn でフォロー