

Jedna země nestačí. Rodinný majetek v širších souvislostech

Jak spravovat velký majetek a připravit
ho i na nečekané scénáře? Odpovídá Jaroslav
Havel, zakladatel rodinné kanceláře
ONE FAMILY OFFICE

FOTO — Ondřej Pýcha

Podle investora a advokáta Jaroslava Havla se trh posunul do další fáze a stále více českých miliardářů buduje vlastní family office nebo využívá profesionální správu majetku. „Jakmile podnikáte nebo investujete napříč několika zeměmi, různými třídami aktiv a řešíte vedle výnosu také řízení rizik, likviditu nebo mezigenerační předání majetku, je to disciplína sama o sobě,“ říká.

Příkladem je i rodinná kancelář *ONE FAMILY OFFICE*, kterou Jaroslav Havel založil před dvěma a půl lety. Jde o neformální businessový a investorský klub, který sdružuje kolem sebe další úspěšné podnikatele, movité rodiny a investory. Po dvou a půl letech už objem spravovaného majetku rodinné kanceláře dosáhl 18 miliard korun a postupně se plní sestava společně fungujících rodin a partnerů.

Mezi ty se řadí jednotlivci i rodiny majetkové v rozmezí 150 milionů až 15 miliard korun celkového majetku. Jsou to zástupci podnikatelských rodin, muži i ženy různého věku — od úspěšných technologických investorů, kteří prodali své firmy ve 35 letech, až po členy starší 70 let.

Sám Havel je největším investorem rodinné kanceláře a na svém vlastním příkladu ukazuje, jak přistupuje k rozvoji majetku a aktivům on. „Soustředíme se na vysoce výnosové, vyvážené a maximálně bezpečné globálně diverzifikované portfolio aktiv ve všech zásadních světových měnách, včetně možnosti zajištění pravidelné renty,“ popisuje. „Obecně investujeme do všech tříd aktiv. Máme kanceláře nebo zastoupení ve Frankfurtu, Dubaji, Londýně, Miami, Silicon Valley nebo Torontu. Díky tomu máme přístup

k těm nejzajímavějším investičním příležitostem ve světě v oblasti private equity, včetně globálních aktiv, ke kterým se běžný investor z našeho regionu vůbec nedostane,“ pokračuje.

KOMPLEXNÍ PÉČE O RODINNÝ KAPITÁL

Správa velkého majetku se v rámci family offices posouvá od hledání jednotlivých investičních příležitostí ke komplexnímu řízení rodinného kapitálu. A právě schopnost zasadit každé rozhodnutí do širšího kontextu bude stále důležitější. Nejde ale jen o to. Komplexní péče o movité rodiny staví ve *ONE FAMILY OFFICE* na třech pilířích.

Vedle globální diverzifikace, investic a správy rodinného majetku, pro který má rodinná kancelář k dispozici 17členný tým investičních odborníků, je dalším pilířem i poradenství a ochrana majetku. Tam patří holdingové a nadační struktury nebo témata týkající se dědictví a nástupnictví. *ONE FAMILY OFFICE* spolu s 50 odborníky ze spřízněné advokátní kanceláře *HAVEL & PARTNERS* již vytvořili více než 550 nadačních a svěrenských fondů i zahraničních trustů v sedmi světových jurisdikcích. Pod správou jimi vytvořených řešení je objem majetku přes 230 miliard korun.

Třetí pilíř pak završuje komplexní servis i službami zaměřenými na samotný život rodiny. To zahrnuje zdravotní concierge, péči o bezpečnost, ochranu reputace, vzdělávání další generace či pomoc s filantropickými aktivitami.

NÁHRADNÍ SCÉNÁŘ

Nový fenomén, který aktuálně odborníci *ONE FAMILY OFFICE* ve spolupráci s právníky z *HAVEL & PARTNERS* řeší pro desítky bonitních Čechů a Slováků, je i takzvaný *Plán B*. „Je to dlouhodobě promyšlená diverzifikace rodinného majetku a rizik do více destinací. *Plán B* není o tom, že si koupíte byt ve Španělsku nebo otevřete účet v zahraničí a máte hotovo,“ vyvrací běžnou představu Havel.

Plán B je přirozeným důsledkem toho, jak se za posledních dvacet let změnil život úspěšných podnikatelů. Dřív měli firmu, majetek i rodinu převážně uvázané v Česku. Dnes investují a podnikají po celé Evropě, kupují zahraniční firmy, jejich děti třeba studují v Londýně nebo v Americe a část rodiny často žije jinde.

Je proto logické, že stejně mezinárodně už musejí přemýšlet i o správě svého majetku. A je to i o riziku. „Úplně stejný princip, jako když investor nedrží všechny peníze v jedné akcii. Ani rodinný majetek dnes není rozumné

koncentrovat jen do jedné země. Nejde jen o případ nějakého konfliktu, je třeba vzít v potaz i daňové změny, regulaci nebo ekonomický vývoj v domovské destinaci," poznamenává Jaroslav Havel.

Plán B přitom zdaleka není aktuální pouze pro ty na čele žebříčků nejbohatších. Komplexní alternativní scénář má smysl řešit od majetku kolem 5 až 10 milionů eur, kdy náklady na strukturu představují přijatelné procento majetku. „V příštích letech očekáváme posun této hranice níže, ke dvěma až třem milionům eur, zejména u jednodušších variant zaměřených primárně na jednu cílovou destinaci. U majetku nad 25 milionů eur jsou pak mezinárodní strukturování a alternativní scénáře v podobě *Plánu B* už standardem," míní Jaroslav Havel.

I on sám má připravený záložní scénář, stejně jako další partneři *ONE FAMILY OFFICE* mají propracovaný plán B odpovídající rozsahu celkového spravovaného majetku v řádu miliard korun a významným zahraničním investicím. Sami tedy ukazují i vlastní vzor. Někteří partneři, členové a zástupci advisory boardu *ONE FAMILY OFFICE* dokonce už přímo realizují plán B a žijí v zahraničí například v Londýně, Miami, Silicon Valley, Kanadě, Dubaji, Tenerife nebo na Kypru.

UNIVERZÁLNÍ ZEMĚ NEEXISTUJE

Možných alternativních destinací je mnoho, a výběr ovlivňují individuální požadavky a situace rodiny. „Já třeba z hlediska podnikání a správy majetku dlouhodobě vidím jako zajímavé Švýcarsko nebo Dubaj. Tenerife zase vnímám spíše jako místo pro život, odpočinek a rodinné zázemí," říká Havel a pokračuje: „Stále zajímavější zemí se stává třeba i Kanada. My máme za oceánem vybudované vztahy s důležitými místními hráči, nejvýznamnějšími místními bankami, family offices i právními firmami. To nám pomáhá dostávat se k zajímavým investičním příležitostem, jako je například developerský projekt v provincii Alberta, kde v Calgary vzniká 350 rodinných domů v pěti lokalitách.“

„Neexistuje ale univerzálně nejlepší země. Pro podnikatele z Evropy bude dávat smysl úplně jiné řešení než pro někoho, kdo buduje byznys ve Spojených státech nebo na Blízkém východě. Stejně tak jiné potřeby bude mít rodina s dětmi studujícími v Británii a jiné člověk, který hledá hlavně místo pro život po prodeji firmy. Díváme se tedy na to, kde člověk podniká, investuje, kde chce dlouhodobě žít a jaké plány má jeho rodina," dodává.

Každá země má svá politická, ekonomická nebo regulatorní rizika. Klíčová je i míra zdánění. Důležitá je taky samotná struktura plánu, který by měl pokrýt finanční, právní, daňovou i praktickou rovinu. V praxi je potřeba řešit okamžitý přístup k financím, což znamená mít otevřené účty u zahraničních bank ve stabilních jurisdikcích a být tam zavedeným klientem.

S likviditou úzce souvisí i důsledná diverzifikace aktiv napříč regiony a jurisdikcemi. To pokrývá strategicky rozložené portfolio s důrazem na výnos, bezpečnost a dlouhodobou udržitelnost, které pod odbornou správou dokáže pružně reagovat na nepředvídatelné situace.

A vedle daňových aspektů jsou pak i nedílnou součástí další praktické věci — mít v dané lokalitě vhodnou nemovitost, kde je možné se rodinou přebývat. Při vycestování je zase potřeba mít i připravená víza, přechodné pobyty, sekundární občanství, platné pasy. 📍

