

Privátním klientům nabízíme individuální přístup i soulad s jejich vizemi

Právní a daňové poradenství pro bonitní klientelu je jednou z hlavních specializací advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS. Její zakladatel a řídicí partner Jaroslav Havel v rozhovoru detailněji nastiňuje, jaké požadavky mají tito klienti, popisuje trh se službami pro miliardáře a vysvětluje, proč je právě jeho kancelář tou správnou volbou, pokud hledáte odborné privátní poradenství.

Co zahrnují právní služby pro české a slovenské miliardáře a jak dlouho je již poskytujete?

Specializovaný tým pro privátní klientelu vznikl postupně. Výraznější zájem o právní a daňové služby související se správou a ochranou osobního a rodinného majetku jsme zaznamenali s počátkem ekonomické krize zhruba před

života, včetně špičkových sportovců a umělců. Dokážeme efektivně, detailně a díky velikosti týmu i mimořádně rychle zpracovat i extrémně složité či velmi nestandardní případy. Navíc disponujeme komplexní mezinárodní podporou dostupnou pro všechny kanceláře a naše právní služby mají významný mezinárodní dosah. To

časovou flexibilitu a již zmiňovaný individuální přístup stabilního týmu. Na to se napojuje vysoká efektivita našich odborníků, kteří musejí být velmi dobře seznámeni s konkrétními aspekty podnikání klienta, s jeho rodinnými či majetkovými vztahy a poměry i s jeho vizemi a cíli. Přirozenými požadavky jsou pak absolutní diskretnost komuni-

tenzivněji zvažuje, jakým způsobem po aktivních letech opustit podnikání či řízení firmy a jak vhodně, postupně a řízeně převést osobní i podnikatelský majetek na své nástupce, ať už v rámci rodiny, managementu, či vnějšího okruhu zájemců. Poskytujeme také právní a daňové poradenství v oblasti strukturování držby a správy privátních aktiv, rodinných holdingů, nadací a trustů. Privátní vlastnické struktury musejí být pro klienta či jeho rodinu skvěle ovladatelné a musejí bezpečně odolávat vnějším vlivům. Zaměřujeme se také na světské fondy či investice do umění. Zmíním i oblast zahraničních



deseti lety. Tým byl postupem času rozšířen o vybrané kolegy z předních tuzemských i zahraničních kanceláří i firem tzv. velké čtyřky, především v zájmu toho, abychom prominentní klientele dokázali zajistit opravdu komplexní portfolio služeb. Nyní je náš tým zdaleka největší na trhu, poskytuje špičkové poradenství a je schopen výborně reflektovat individuální potřeby klientů. K těm patří nejvýznamnější čeští a slovenští podnikatelé, vlastníci rodinných firem, vrcholoví manažeři a významné osobnosti veřejného

životy, včetně špičkových sportovců a umělců. Dokážeme efektivně, detailně a díky velikosti týmu i mimořádně rychle zpracovat i extrémně složité či velmi nestandardní případy. Navíc disponujeme komplexní mezinárodní podporou dostupnou pro všechny kanceláře a naše právní služby mají významný mezinárodní dosah. To

Liší se nějakým způsobem požadavky movité klientely na poskytované služby?

Movitá klientela je pochopitelně náročná. Očekává od nás nejen špičkové právní služby a související mezinárodní daňové poradenství, ale i mimořádnou

kace a srozumitelnost a jednoznačnost našich doporučení. To vše dohromady je zárukou toho, že jsme schopni reagovat okamžitě a klientovi přesně v kontextu situace poskytnout odpovídající právně-daňový servis v jednom balíku služeb.

O jaké služby mají nejbohatší klienti nejčastěji zájem?

Nejvýraznějším a nejdiskutovanějším tématem je v současné době oblast takzvaného mezigeneračního transferu kapitálu. Řada klientů stále častěji a in-

investic, exportu a mezinárodního obchodu, úžeji z privátního pohledu mezinárodní diverzifikací majetku za účelem jeho ochrany. Pochopitelně velmi často poskytujeme také poradenství a zastupování v řízeních o rozvodu manželství a vypořádání vztahů s dětmi.

Jak velký trh se službami pro miliardáře je a kolik miliardářů využívá služeb vaší kanceláře?

Setkal jsem se s řadou neoficiálních průzkumů a mediálních žebříčků,

ze kterých vycházejí i naše odhady, jež jsou a budou nadále zpřesňovány díky kontinuálnímu internímu mapování trhu vzhledem k aktuální situaci. Odhaduji, že v České republice a na Slovensku žije cca 500 lidí, které bychom mohli označit za korunové miliardáře. Toto číslo se dále zvyšuje nejen díky přirozenému růstu majetku a firem těchto osob či úspěšně zrealizovanému mezigeneračnímu přesunu rodinného a firemního kapitálu, ale i díky sílící skupině vlastníků tzv. rodinných firem. Jinými slovy trh není rozhodně malý a počet možných příjem-

ců privátních služeb neustále roste, což je celosvětový trend. Mezi naše klienty se v současnosti řadí zhruba 200 fyzických osob z řad nejvýznamnějších českých, slovenských a zahraničních podnikatelů, investorů, členů nejvyššího managementu předních obchodních společností, sportovců, umělců a osob působících ve vrcholových veřejných funkcích.

Poskytujete poradenství každému, nebo si můžete vybrat?

Většinu svých klientů dobře známe, protože pro ně pracujeme řadu let.

Pro spoustu z nich se využívání privátního poradenství stalo logickou nadstavbou právních a daňových služeb, jež zajišťujeme pro jejich společnosti. Klienty, kteří nás oslovují zvenčí, vždy velmi pečlivě a důsledně prověřujeme. Zároveň je s ohledem na pravidla

poskytování právního poradenství nutné zabývat se i potenciálním střetem zájmů. Obecně řečeno je naším zájmem dlouhodobě spolupracovat se špičkovými, úspěšnými, důvěryhodnými a respektovanými podnikateli a jejich rodinami. Velké množství klientů k nám přichází v okamžiku, kdy potřebují asistenci například v oblasti mezigeneračního transferu kapitálu, a poměrně záhy zjišťují, že v tomto směru jsme klíčovým a největším poskytovatelem profesionálních služeb na česko-slovenském trhu.

Jak byste popsal advokáta, který se stará o klienta miliardáře?

V první řadě jde o vyspělou osobnost s širokým rozhledem, kterou klient může přirozeně považovat za svého partnera. Takový advokát klientovi naslouchá a snaží se porozumět jeho požadavkům, ale i jeho životním postojům a cílům. Mělo by zároveň jít o člověka, který ve své profesi a praxi již sám dosáhl výrazných úspěchů a dobře oblastí podnikání a managementu rozumí i ze své vlastní zkušenosti. V naší kanceláři se privátní klientele věnují partneři a vedoucí advokáti, tedy velmi zkušené kolegové, kteří tvoří úzký stabilní tým.

Jaké jsou vaše priority v oblasti služeb pro nejbohatší klientelu?

Našími hlavními prioritami, a to nejen ve vztahu k bonitním klientům, jsou spokojenost klienta a jeho důvěra v naše schopnosti. Zakládáme si na individuálním a osobním přístupu a vždy usilujeme o to, abychom klientovi poskytli službu s vysokou přidanou hodnotou, která zcela splní, nebo ideálně předčí jeho očekávání. Těší mě, že se nám v těchto ohledech dlouhodobě velice daří a okruh klientů se každoročně rozšiřuje, čemuž odpovídají i naše hospodářské výsledky.



HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE