

Unikátní spojení právního a daňového poradenství, seriózní a diskrétní jednání – pro stále větší počet nejbohatších Čechů a Slováků je HAVEL & PARTNERS jasnou volbou

Od roku 2001 stojí v čele advokátní kanceláře, která je dlouhodobě podle výsledků jediné oficiální české a slovenské soutěže Právnická firma roku nejúspěšnější a nejvšestrannější kancelář na trhu. Spoluzakladatel a řídicí partner kanceláře Jaroslav Havel (45) ví, jak svou firmu dovést k úspěchu. Pod jeho vedením se kancelář etablovala jako stěžejní právní zástupce nejenom těch největších a nejúspěšnějších společností z žebříčků Czech Top 100 anebo Fortune 500, ale i majitelů či top managementu největších českých a slovenských firem. Letos ještě více upevnila svou pozici na poradenském trhu nejen otevřením nové pobočky v Plzni, ale zejména díky výraznému rozšíření své daňové praxe. Klíčové atributy poradenství pro tzv. privátní klienty, mezi nimiž figuruje i třetina českých a slovenských miliardářů, přibližuje Jaroslav Havel v rozhovoru pro magazín Forbes.

Vaše kancelář je lídrem poradenských služeb pro nejbohatší Čechy a Slováky. Že vám tato movitá klientela důvěřuje, není jistě náhoda. Čím si to vysvětlujete?

Předně je to díky našemu po léta budovanému know-how. Žádná jiná advokátní kancelář se v českém a slovenském prostředí nevěnuje privátním klientům tak intenzivně a systematicky jako my. Specializovaný tým pro tuto specifickou skupinu nejúspěšnějších a nejmovitějších osob jsme začali formovat již v roce 2008. Dnes jej tvoří přes 20 převážně seniorních právníků a dalších 12 daňových odborníků, což je zřejmě největší takto zaměřená poradenská skupina ve střední Evropě. Nadto je její výhodou to, že se může opřít o specialisty z jiných právních odvětví a využít tak komplexní potenciál celé kanceláře, který je dnes co do palety poskytovaných služeb nejširší na trhu.

Zároveň disponujete nejvyšším počtem právníků, což je jistě také velká konkurenční výhoda.

Ano, s 220 právníky a daňovými konzultanty jsme dokonce největší nezávislou



advokátní kancelář v střední a východní Evropě. Takto velkou domácí kancelář nemá například ani Polsko s téměř čtyřnásobným počtem obyvatel. Můžeme si proto oproti menším kancelářím dovolit koncentrovat špičkové právníky do úzce specializovaných týmů pro jednotlivé oblasti práva

a podnikatelská odvětví. Početní převaha ale sama o sobě nestačí. Naši strategii opíráme o neustálý monitoring trendů a klientských preferencí, abychom dokázali být vždy o krok vpředu. Naš úspěch pak spočívá zejména v individuálním přístupu ke klientům a nadstandardní péči o ně, která daleko přesahuje

poskytování právních služeb. Naše klienty a obchodní partnery propojujeme mezi sebou, pomáháme jim s novými obchodními příležitostmi a jejich financováním, s kontakty v zahraničí, personáliemi. Stavíme na strategickém právním a daňovém poradenství, dlouhodobém partnerství s našimi klienty a absolutní vzájemné důvěře.

Zastupujete zhruba třetinu tuzemských miliardářů. O jak početnou klientelu vlastně jde a co u vás nejčastěji poptává?

Naše komplexní právní a daňové služby využívá kolem 150 korunových miliardářů, což je asi třetina z celkového počtu této movité klientely, která dnes žije a podniká na území bývalého Československa. V posledních letech se naše portfolio nejbohatších klientů stále rozšiřuje. Nejčastěji těmto jednotlivcům nebo jejich rodinám pomáháme plánovat a strukturovat správu a dlouhodobou držbu osobního a podnikatelského majetku, radíme jim při zahraničních investicích, exportu nebo daňovém plánování. V uplynulých deseti letech jsme realizovali několik stovek rodinných holdingů a struktur držby, desítky trustů a svěřenských fondů, řešili jsme řízené či neočekávané předání řady společností a dalšího majetku jak v ČR, tak i v zahraničí, včetně komplikovaných dědických řízení. Klienti vědí, že naše poradenství je koncipováno tak, aby jim ušetřilo peníze. Proto se významně soustředíme na prevenci a hledání těch nejlepších řešení.

Od září tohoto roku jste také výrazně rozšířili daňovou specializaci. Jak ta se dotýká služeb pro privátní klienty?

Naše poradenská skupina pro privátní klienty se v září rozrostla o zkušené daňové poradce ze společnosti Tax Advisory Services v čele s Davidem Krchem, který se stal zároveň novým partnerem naší kanceláře. Ten spolu s kolegym Davidem Neveselým a Josefem Žaloudkem řídí daňový tým o 12 konzultantech, který je nyní díky své personální kapacitě a široké odbornosti schopen poskytnout privátním klientům podporu ve všech oblastech lokálních a do značné míry i mezinárodních

daní. Naše unikátně řešená provázanost daňové a právní agendy je pro privátní klienty nesmírně výhodná. Jsme tak schopni poskytnout vedle daňového strukturování držby a správy privátního majetku i kompletní přípravu daňových přiznání fyzických osob (stejně jako privátních holdingů, trustů a nadací), a to včetně související komunikace s finančními úřady, tedy maximální eliminaci rizika nejenom z právního, ale i daňového hlediska.

Kromě požadavku na komplexní služby je poradenství pro privátní klienty ještě v něčem dalším specifické?

Tito klienti vyžadují nejen perfektní právní služby a lokální i mezinárodní daňovou expertízu, ale i mimořádnou časovou flexibilitu a zcela individuální přístup stabilního týmu expertů. Přirozeným požadavkem je pak absolutní diskrétnost komunikace a samozřejmě srozumitelnost či jednoznačnost našich doporučení. Vyžadují také vysokou efektivitu ale současně i kreativitu našich odborníků, kteří musí velmi dobře znát důležité aspekty podnikání klienta, jeho rodinné či majetkové vztahy a poměry, jakož i vize a cíle, aby mohli na požadavky reagovat okamžitě a perfektně v kontextu klientovy situace. Typickými privátními klienty jsou nejenom majitelé firem a jejich top management, ale i např. špičkoví sportovci nebo umělci. Ti všichni bývají zpravidla hodně aktivní a časově vytížení. Naprostý základ tedy je se jejich tempu přizpůsobit a být jim k dispozici 24 hodin denně včetně víkendů.

Existuje nějaké společné téma, které miliardáři řeší a obracejí se kvůli tomu na vaši kancelář?

Takovýchto témat je bezesporu více, od byznysu až po ryze privátní záležitosti, jako jsou vztahy mezi manžely a partnery, finanční a hmotné zabezpečení dětí, dědictví, ale zejména je to ochrana. Miliardáři, kteří jsou dnes na vrcholu produktivního věku a stojí v čele úspěšných firem, které vybudovali, zpravidla řeší otázku důsledného a skutečně efektivního zabezpečení a ochrany (nejen) privátního majetku. Jak před negativními dopady

strukturálních, obchodních a politických změn, tak rodinných a vztahových škobrtnutí či nenadálých vzplanutí. Ochrana vytvořeného rodinného jmění a jeho dlouhodobé zachování je tak skutečně klíčovým tématem na rozdíl od izolované a literárně oblíbené problematiky mezigeneračního transferu kapitálu. Naším úkolem je, abychom vždy přesně na míru navrhli a implementovali funkční právně – daňový model, který je současně natolik konzervativní, že umožní uchovat nejen aktiva, ale i základní rodinné či podnikatelské hodnoty po řadu let. Nepochybně jedním z legitimních řešení je prodej firmy, zvláště pokud se v okolní rodině nezformoval odpovídající nástupce. I na to máme specializovaný tým špičkových právníků a daňových specialistů.

V květnu tohoto roku schválila vláda ČR usnesení o vymezení rodinných podniků v České republice. Dala tak jasně najevo, že rodinné podnikání bude do budoucna podporovat. V čem vidíte hlavní přínos této aktivity?

Stát dal zřetelně najevo, že má smysl investovat do rozšiřování a ochrany rodinných podniků a do jejich strategického rozvoje. Je tak postaveno najisto např. to, že rodinný podnik může být součástí nadace, nadačního fondu nebo svěřenského fondu. Právě ve svěřenských a nadačních fondech spatřujeme velmi zajímavý nástroj, jak úspěšně zachovat tradici rodinného podniku, zajistit rodině dlouhodobou ochranu majetku před vnějšími nečekanými vlivy a provést generační výměnu. Potvrzuje to i naše aktuální interní analýza, z níž vyplývá, že o svěřenské fondy je stále větší zájem. Ačkoliv je tento institut v České republice právně ukotven již od roku 2014, teprve za poslední dva roky vzniklo více než 80% z celkového počtu téměř 2 000 svěřenských fondů. Naše kancelář jich pro své klienty zřídila více než 100. Zajímavé je také zjištění, že nejvíce svěřenských fondů vzniká na konci roku. Když se ale nad tím zamyslíte, zase takové překvapení to není. Klienti chtějí vstoupit do nového roku s novou strukturou, která ochrání jejich majetek. A naše kancelář jim v tom může maximálně pomoci.