

# Nejlepší doba pro založení svěřenského fondu přichází

## Populární forma správy a ochrany majetku láká stále více zájemců

Za necelých šest let od nabytí účinnosti občanského zákoníku, který do našeho právního systému nově přinesl svěřenské fondy, jich vzniklo přes 2 tisíce. Více než 80 procent z těchto svěřenských fondů přitom vzniklo za poslední dva roky. Vyplývá to z analýzy interních i veřejně dostupných dat zpracovaných advokátní kanceláří HAVEL & PARTNERS, která se oblasti strukturování držby privátních aktiv věnuje intenzivně od roku 2007.

### Prudký růst popularity nejen u zakladatelů

Podle této analýzy došlo ke strmému nárůstu počtu svěřenských fondů až po spuštění jejich evidence v roce 2018. Nepotvrdily se tak obavy, že veřejně dostupná evidence odradí případné zájemce o tento způsob správy majetku. Částečná transparentnost evidence naopak zřejmě zvýšila jak důvěru samotných zakladatelů, tak například bankovního sektoru. Současně podle našich zkušeností výrazně usnadnila komunikaci se soudy a správními orgány.

### Správci svěřenských fondů

Z analýzy dále vyplývá, že zhruba 70 procent svěřenských fondů spravuje pouze jeden správce. Na trhu je tak zjevně větší poptávka po jednoduché správě majetku jediným člověkem oproti možná bezpečnější, ale významně složitější správě prostřednictvím více subjektů. Pro dohled nad činnostmi správce jsou pak často využívány kontrolní orgány svěřenského fondu, jako jsou protektor, rodinná rada či administrátor. Pro zajímavost stojí za zmínku, že přibližně 50 procent všech správců má trvalý pobyt v Praze.

### Kdo má o svěřenské fondy největší zájem?

V naprosté většině případů, které jsme v HAVEL & PARTNERS řešili, mají o svěřenské fondy zájem vlastníci rodinných firem nebo investoři do nemovitostí. Typickým záměrem klientů, jakožto zakladatelů svěřenských fondů, je efektivně ochránit tento majetek (např. před rozdrobením) a současně jeho prostřednictvím finančně zajistit životní potřeby své i rodinných příslušníků či jiných blízkých osob.

Jako další výhody svěřenských fondů vnímají klienti absenci dědického řízení k majetku vyčleněnému do svěřenského fondu po smrti zakladatele a možnost zakotvení tzv. slechtického standardu. Ten umožňuje, aby ze zisku z vloženého majetku profitovala i v dalších generacích pouze předem definovaná rodina zakladatele.

### Rodinná nadace – alternativa svěřenského fondu?

Setkáváme se také s klienty, kteří hledají alternativu k svěřenskému fondu, jelikož jim není institut svěřenského fondu ideově blízký, nebo proto hledají instrument, který bude nadán vlastní právní subjektivitou jako například obchodní společnost. Těmto klientům pak představujeme řešení pro ochranu a správu rodinného majetku v podobě rodinné nadace, která v poslední době získává na popularitě. Stejně jako svěřenský fond efektivně ochrání majetek a zajistí životní potřeby zakladatele či jím určených osob, od svěřenského fondu se ale odlišuje především tím, že se jedná o právnickou osobu. Oblibě svěřenského fondu i rodinné nadace jednoznačně také nahrává skutečnost, že se z daňového a účetního hlediska jedná o poměrně jednoduché a přehledné instituty.

### Nejlepší doba pro založení svěřenského fondu nebo rodinné nadace

Z naší analýzy dále vyplynula na první pohled překvapivá skutečnost, že závěr roku je nejatraktivnějším obdobím pro zakládání svěřenských fondů. Od roku 2014 vznikla téměř polovina těchto fondů v posledním čtvrtletí a bezmála 75 procent v druhé polovině roku.

I z našeho pohledu je závěr roku skutečně ideální pro „předvánoční úklid starostí“ se správou rodinného majetku, a to i s ohledem na plánování investic a obchodní plán na rok 2020. Podle našich zkušeností je průměrná doba vytvoření svěřenského fondu či rodinné nadace přibližně tři měsíce od prvního kontaktu s klientem. Na založení nové, chytré struktury správy a ochrany rodinného majetku, jakou je právě svěřenský fond nebo rodinná nadace, je tak nyní nejvyšší čas. Náš tým právníků a daňových poradců Vám rád pomůže jak s nastavením správy, tak s celkovou implementací.

### Klíčové kontakty HAVEL & PARTNERS pro privátní klientelu

Jaroslav Havel, managing partner



David Neveselý, partner



Vladek Krámek, counsel

