

S

voj tím pre privátnych a často najbohatších klientov buduje už desaťročia. Dávno nejde len o právne alebo daňové poradenstvo. Biznismenov prepája medzi sebou, rieši s nimi súkromné investície aj nákupy umeleckých diel. „Najväčším zdrojom novej práce sú stále osobné referencie, u bonitných klientov to platí dvojnásobne. Česko a Slovensko navyše nie sú veľké krajiny. A ľudia z biznisu, kde sa logicky generuje najväčšie bohatstvo, o sebe vedia,“ hovorí Jaroslav Havel, riadiaci partner advokátskej kancelárie Havel & Partners.

Majetná klientela očakáva nielen špičkové služby, ale aj časovú flexibilitu a individuálny prístup stabilného tímu

Pôsobíte na českom i na slovenskom trhu. V čom sa líšia? Bezpochyby ich spája tradícia spoločného štátoprávneho usporiadania, ale českí podnikatelia sa historicky i teraz približujú skôr k západným krajinám, ako je Nemecko alebo Rakúsko. Slovensko je v tomto smere svojbytnejšou menšou krajinou, kde sa veľa kapitálu vytvorilo na vzťahoch s verejným sektorom a špičku ekonomiky z pohľadu miestnych podnikateľov tvorí niekoľko veľkých finančných skupín či vplyvných podnikateľských rodín. Predpokladám však, že u mladej generácie slovenských podnikateľov sa bude prehľbovať trend spočívajúci v približovaní štandardom západnej



Dôveryhodný partner sa nehladá na internete

Tím pre privátnych a často najbohatších klientov buduje už desaťročia. A dávno nejde len o právne či daňové poradenstvo. Jaroslav Havel, riadiaci partner Havel & Partners

 Tomáš Škřivánek  Ondřej Půcha

Jaroslav Havel (45)

je riadiacim partnerom advokátskej kancelárie Havel & Partners s kanceláriami v Prahe, Bratislave, Brne, Olomouci, Ostrave a Plzni. Vyštudoval Právnickú fakultu Karlovej univerzity v Prahe. Pred založením Havel & Partners v roku 2001 pracoval viac ako šesť rokov pre niekoľko českých aj medzinárodných advokátskych kancelárií vrátane právnickej firmy Linklaters. V rámci Havel & Partners pod neho spadá 220 právnikov a daňových odborníkov a ďalších 500 spolupracovníkov. Medzi jeho klientov patria najväčšie finančné inštitúcie v Česku a na Slovensku, mnoho spoločností patriacich do rebríčka Fortune 500 aj Czech Top 100. Tohtoročné tržby jeho kancelárie by mali presiahnuť 800 miliónov českých korún, teda asi 32 miliónov eur. Už šiestym rokom je najžiadanejším zamestnávateľom medzi advokátskymi kanceláriami v ČR.

Európy, a to aj v súvislosti s efektom niektorých mediálnych káuz, ktoré v súčasnosti na Slovensku rezonujú.

Aký veľký trh so službami pre miliardárov existuje? Koľko z nich využíva vaše služby?

Náš privátny tím už roky analyzuje množstvo neoficiálnych prieskumov a mediálnych rebríčkov v Česku a na Slovensku, ktoré spresňujeme interným mapovaním trhu. Odhadujem, že v Česku a na Slovensku žije 550 až 700 osôb, ktoré by sme mohli označiť za korunových miliardárov, čo by znamenalo asi 40 miliónov eur. Toto číslo sa bude do budúcnosti zvyšovať, a to najmä vďaka prirodzenému rastu majetku i firiem najbonitnejších osôb či úspešnému medzigeneračnému presunu rodinného a firemného kapitálu. Naše právne a daňové služby využíva priamo alebo prostredníctvom svojich firiem asi tretina z nich.

Čo tieto služby pre klientov zahŕňajú?

Špecializovaný tím pre privátnu klientelu vznikol postupne. Výraznejší záujem o právne a daňové služby súvisiace so správou a s ochranou osobného a rodinného majetku sme zaznamenali na začiatku ekonomickej krízy zhruba pred jedenástimi rokmi. Tím sa postupom času rozšíril o vybraných kolegov z popredných tuzemských i zahraničných kancelárií a firiem takzvanej veľkej štvorky, predovšetkým v záujme toho, aby sme prominentnej klientele dokázali zabezpečiť komplexné právne a daňové služby. K našim klientom patria najvýznamnejší slovenskí a českí podnikatelia, vlastníci rodinných firiem, vrcholoví manažéri a významné osobnosti verejného života vrátane špičkových športovcov a umelcov. K extrémne zložitým či veľmi neštandardným prípadom môžeme prizvať aj externých poradcov a odborníkov.

Čo najbohatší klienti riešia?

Najvýraznejšou a najdiskutovanejšou témou je dnes medzigeneračný transfer kapitálu. Množstvo klientov čoraz častejšie a intenzívnejšie zvažuje, akým spôsobom po aktívnych rokoch opustiť podnikanie či riadenie firmy a ako vhodne, postupne a riadene previesť osobný aj podnikateľský majetok na svojich nástupcov, či už v rámci rodiny, manažmentu, alebo vonkajšieho okruhu záujemcov. Poskytujeme tiež právno-daňové poradenstvo v oblasti štruktúrovania držby a správy privátnych aktív, rodinných holdingov, nadácií a trustov. Privátne vlastnícke štruktúry musia byť pre klienta či jeho rodinu ľahko ovládateľné a musia bezpečne odolávať vonkajším vplyvom.

S akými ďalšími témami sa pri top klientoch ešte stretávate?

Je to ešte napríklad oblasť zahraničných investícií, exportu a medzinárodného obchodu, užšie z privátneho pohľadu medzinárodnej diverzifikácie majetku s cieľom jeho ochrany. Často poskytujeme tiež poradenstvo a zastupovanie v konaniach o rozvode manželstva, usporiadanie vzťahov s deťmi či otázku dedičstva.

Čím sa líšia požiadavky klientov z radov miliardárov?



**550
až
700**

ôsob na Slovensku a v Česku by sme mohli označiť za korunových miliardárov

Majetná klientela je, pochopiteľne, náročná. Očakáva nielen špičkové právne služby a súvisiace daňové poradenstvo, ale aj mimoriadnu časovú flexibilitu a individuálny prístup stabilného tímu. Na to sa napája efektívnosť odborníkov, ktorí musia byť dobre oboznámení s konkrétnymi aspektmi podnikania klienta, jeho rodinnými či majetkovými vzťahmi a pomermi, ako aj s jeho víziami a cieľmi. Prirodzenými požiadavkami sú absolútna diskretnosť, zrozumiteľnosť a jednoznačnosť odporúčaní.

Čo musí navyše vedieť advokát, ktorý sa stará o klienta miliardára?

V našej kancelárii sa privátnej klientele venuje stabilný asi dvadsaťpäťčlenný tím na čele so

štyrmi spoločníkmi vrátane mňa, ktorí vo svojej profesii a praxi už sami dosiahli úspechy a oblasti podnikania a manažmentu rozumejú. Práve spoločníci zaisťujú priamu komunikáciu s klientom. Podobne je to napríklad vo švajčiarskych či rakúskych privátnych bankách, kde sa starostlivosť o najbonitnejších klientov venujú tiež bankári s majetkovým podielom v banke.

Aj vo švajčiarskych či rakúskych privátnych bankách sa o najbonitnejších klientov starajú spoluvlastníci

Pracujete aj pre verejný sektor. Čo sú jeho témy?

Hospodárenie s verejnými prostriedkami považujeme za dôležitú tému, v ktorej mali v minulosti Slovensko aj Česko určité rezervy. Služby vo verejnom sektore zameriavame na transparentné tendre, výstavbu infraštruktúrnych projektov, ako aj riešenie štátnej pomoci. Ďalšie dôležité témy pre verejný sektor sú digitalizácia štátnej správy a využitie moderných technológií, a to nielen vo fiškálnej oblasti. Patrí sem aj legislatíva - aktuálne sa v Česku pripravujeme na rekodifikáciu stavebného práva.

Na Slovensku máte 30 právnikov a ročné tržby prípadov so slovenským prvkom 4,5 milióna eur. Aké tu máte ďalšie plány?

Chceme sa rozvíjať a v nadväznosti na to ďalej rozširovať náš tím. Vďaka česko-slovenskému prepojeniu a cezhraničným skúsenostiam plánujeme posilňovať právne služby v oblasti rodinných holdingov, ktoré nie sú na Slovensku bežné. Okrem tradičných oblastí, ako sú fúzie a akvizície, obchodné právo či právo nehnuteľností, chceme aj naďalej posilňovať oblasť IT a moderných technológií, ochranu duševného vlastníctva, súťažné právo vrátane súťažnej ekonomie, ale aj súdne spory a arbitráže.