

DŮVĚRA, DISKRÉTNOST A LOAJALITA

PRÁVNÍ SERVIS NA
MÍRU NEJBOHATŠÍM
ČECHŮM A SLOVÁKŮM

STARÁ SE O SOUKROMÉ I BYZNYSOVÉ ZÁLEŽITOSTI ČESKÝCH I SLOVENSKÝCH MILIARDÁŘŮ, ÚSPĚŠNÝCH PODNIKATELŮ A MAJITELŮ FIREM. PROČ JE DOBRÉ SI VČAS PŘIPRAVIT STRUKTURU OCHRANY A SPRÁVY MAJETKU VČETNĚ MOŽNOSTÍ JEJÍHO PŘEDÁNÍ DALŠÍ GENERACI A PROČ SE SVĚTOVÉ BOHATSTVÍ PŘESOUVÁ DO RUKOU ŽENSKÉ POPULACE? ODPOVÍDAL PARTNER NEJVĚTŠÍ ČESKO-SLOVENSKÉ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE HAVEL & PARTNERS DAVID NEVESELÝ.

V advokátní kanceláři

HAVEL & PARTNERS šéfujete týmu pro privátní klientelu, kdo jsou vaši klienti?

V současnosti pečujeme o více než 250 prominentních klientů a jejich rodin. K nim patří cca třetina nejbohatších Čechů a Slováků. Jsou to nejvýznamnější čeští a slovenští podnikatelé, investoři, a to včetně řady úspěšných žen. Kromě nich poskytujeme obdobný právní servis např. vrcholovým manažerům, rentiérům, ale také špičkovým sportovcům, lékařům, umělcům či právníkům.

Jaké mají tito lidé nároky a co je třeba jim jako právník nabídnout?

Naši klienti jsou velmi úspěšní a logicky i velmi opatrní. Když mají někomu svěřovat své soukromé záležitosti, rozhodující je samozřejmě absolutní důvěra – lidská i profesní. Při výběru svého právního či daňového poradce si uvědomují, že jim mnohdy svěřují zásadní vliv na osud majetku v hodnotě stovek milionů až miliard korun. Proto musejí být přesvědčení o tom, že daný poradce má špičkové schopnosti a odborné znalosti, a zároveň nesmí mít nejmenší pochyby o jeho loajalitě a diskrétnosti.

A to všechno jim nabízíte?

Loajalita a diskrétnost jsou samozřejmostí. Naším klientům ale nabízíme zejména naši zkušenost, know-how, špičkový klientský servis, k němuž patří i kapacita a prakticky stálá dostupnost našich kolegů, kteří přinášejí i do tohoto velmi konzervativního odvětví spoustu inovativních řešení, která se prostě osvědčují. Pro privátní klienty máme stabilní tým 25 převážně seniorních právníků a dalších 12 daňových odborníků, kteří mají unikátní zkušenosti a klientům se věnují na dlouhodobé bázi. Tým vedou partneři kanceláře, zkušení čtyřicátníci, kteří jsou sami špičkovými manažery a mají zkušenosti nejen s budováním úspěšné firmy, ale i správou a ochranou výnosů takové firmy. Rozumíme tak lépe potřebám těchto klientů.

Jaká témata spolu s těmito klienty řešíte?

Radíme jim s řadou věcí od byznysu po ryze privátní záležitosti. Nejčastěji jim pomáháme plánovat privátní family office řešení, kterým rozumíme nákladově rozumnou strukturu správy a dlouhodobé ochrany jejich osobního a podnikatelského majetku. Radíme jim i při privátních zahraničních investicích, daňovém plánování nebo v oblasti rodinného práva. V uplynulých deseti letech jsme realizovali několik stovek rodinných holdingů a struktur držby, desítky rodinných nadací, řešili jsme velké množství rozvodů, asistovali v dědických záležitostech, pomáhali při řízeném či neočekávaném předání řady společností a dalšího majetku v ČR, ale i v zahraničí. A čeští podnikatelé v posledních letech také více řeší předání byznysu další generaci, na což se také specializujeme. Podnikatelé a miliardáři, kterým se podařilo po revoluci vybudovat úspěšné firmy, jsou dnes na vrcholu produktivního věku a již přemýšlí o odpočinku. Řeší proto otázku, co bude s jejich byznysem dál.

Firmu tedy předávají dětem?

Rádi by zachovali prosperitu firmy i poté, co omezí své aktivní zapojení se ve vedení nebo úplně ve firmě skončí. Svoje podíly tedy převádějí na potomky, pokud mají důstojné pokračovatele, nebo je prodávají, což stále častěji sledují private equity fondy. Zaměřují se na firmy určité velikosti ze zajímavých podnikatelských odvětví a na jejich vlastníky a zjišťují, zda mají v rodině nástupce, nebo ne. Tento trend je patrný především u středních a menších transakcí.

Kolika firmám se takové předání z generace na generaci podaří?

Předání na druhou generaci podle statistik celosvětově zvládne asi třetina firem, při dalším předávání jsou pak čísla čím dál méně optimistická. Předání na třetí generaci se podaří jen u 10 procent firem a u páté generace je to pak jedna firma ze sta. V České republice bohužel nemá-

me statisticky úplně přesná čísla, protože tradici rodinných firem zpřetrhal socialismus, ale právě teď se do tohoto kritického bodu, kdy by měla podnikání převzít nová generace, dostává řada firem. Klientům proto doporučujeme, aby otázku nástupnictví neodkládali. Máme i klienty z perspektivních technologických firem, kteří tuto otázku řeší již ve svém produktivním věku. To umožní optimálně přizpůsobit model správy a předání majetku potřebám jejich konkrétních rodinných poměrů.

Jak tedy ideálně k předání firmy přistoupit?

Je to vždy zakladatel firmy, kdo nese odpovědnost za to, aby definoval, co a jak hodlá předávat. A teď nemluvíme jen prakticky o samotné firmě či akciích rodinného holdingu nebo jiného majetku, ale měl by vyjádřit i svou představu ohledně principů a idejí správy a budoucí distribuce rodinného majetku nebo jeho výnosů. V takovou chvíli přichází naše role jakožto poradce a právního specialisty, protože předkládáme rodině a otci zakladateli možné právně či daňově vhodné a proveditelné varianty řešení se zohledněním specifik dané rodiny, k nimž se většinou přidává požadavek eliminace majetkového nárazu či nerozdrobení majetku v průběhu generací vlivem nečekaných tragédií či nevydařených vztahů. Výsledný návrh je pak nezbytné důsledně představit rodině a zpopularizovat tak, aby byl pro všechny všeobecně přijatelný. Protože jen akceptovaný model má šanci dlouhodobě přežít svého zakladatele. V těchto případech jsme jako advokáti jakýmiś mediátory, snažíme se najít rovnováhu mezi představou zakladatele a návrhy, obavami či ambicemi mladší generace.

V posledních letech vybudovaly řadu úspěšných firem i ženy. Jsou také vašimi klientkami?

Určitě nás těší, že se stále více žen prosazuje v podnikání. Vnímáme to i u našich klientek, kde klientek neustále přibývá



a řeší s námi ideální model správy a ochrany majetku, který vybudovaly jako úspěšné podnikatelky. A do budoucna bude tento trend nadále silít. Světové bohatství se pomalu přesouvá k ženám. Mezinárodní průzkumy dokonce poukazují na to, že zhruba za deset let a dál budou dvě třetiny světového bohatství v rukou ženské části populace. Je to dáno nejen tím, že ženy jsou stále úspěšnější v byznysu, ale také parametry a vlastnostmi populace.

Jaké parametry to jsou?

Žen se obecně rodí o něco víc než mužů, prokazatelně se dožívají vyššího věku a vdávají se v mladším věku. To samo o sobě vede k postupnému přesunu aktiv k ženám. Jen když se podíváme do česko-slovenských a světových žebříčků, najdeme mezi nejbohatšími lidmi stále více dědiček různých byznysových portfolií. A to nehovoříme o dopadu rozvodovosti, jejíž statistika je neúprosná. V našich podmínkách má téměř většinou podnikatel za život i více manželek, v důsledku čehož obvykle dochází k přerozdělení majetku ještě v průběhu jeho produktivních let.

Řešíte se svými klienty i takové záležitosti, jako jsou rozvody?

V posledních letech nám narůstá poptávka po službách velmi privátního charakteru. Máme specializovaný tým na rodinné právo, který klientům pomáhá s řešením vztahů mezi manžely a partnery, s finančním a hmotným zabezpečením dětí a podobně. Součástí našeho poradenství není jen akutní řešení již nastalých problémů, ale také prevence a ochrana. Zcela specifickou disciplínou, na kterou jsme se v souvislosti se situací začali soustředit, je zastupování v rámci dědictví či dědických sporů. Díky velmi silnému týmu, který řeší preventivní ochranu před dědickými neshodami, rozsáhlé litigační praxí a zkušeným kolegům, kteří působí jako správci dědictví či vykonavatelé závětí, máme unikátní znalosti a přehled v tomto oboru. Tato multidisciplinární spolupráce společně

s obchodními dovednostmi vedla k dosažení obchodního úspěchu v řadě již téměř ztracených kauzách. My tyto kauzy nevytváříme, ale řešíme. Proto se na nás klienti obrací v posledních letech stále častěji.

Dnes je poměrně nejistá doba, mají klienti obavy o svůj majetek a zajímají se, jak ho mohou zabezpečit?

Efektivní správa majetku opět nabývá na významu. Nejprve tu byl covid, teď máme zase extrémní inflaci a válku na Ukrajině. Jinými slovy je to doba, která testuje připravenost obchodních modelů na podstatné ekonomické a geopolitické změny. Pod tlak se dostávají privátní aktiva pořízená z výnosů podnikání. Současná krize prověří, jak jsou firmy připravené na ekonomický pokles a jak jsou chráněna privátní aktiva pořízená z výnosů podnikání. Ideální volbou, jak v této nejisté době zajistit flexibilitu a účinnou ochranu majetku, může být tzv. family office zajišťující nedělitelnost a jednotné řízení rodinných aktiv. Klíčovým předpokladem pro fungování family office je chytré vystavěná struktura, která zajistí ochranu rodinného majetku před negativními vnějšími vlivy, ať už jsou ekonomické, ale mohou to být i případné spory, nebo dokonce rodinné tragédie. Taková správa majetku zajišťuje celistvost a efektivní ovladatelnost aktiv.

Jde tedy o strukturu, která pomáhá chránit a rozvíjet majetek?

Ano, ochrana majetku a jeho dlouhodobý rozvoj je přesně účel family office. Základem dlouhodobě funkční a efektivní rodinné kanceláře je robustní struktura, zároveň ale také co největší flexibilita. Taková struktura nabízí specializované daňové i právní poradenství, pomáhá se správou nemovitostí nebo s filantropickými aktivitami, a to prostřednictvím vlastní skupiny zkušených finančních expertů, nemovitostních makléřů, znalců či právních a daňových týmů. Family office je dnes potřeba vnímat jako širší a výrazně komplexnější řešení, jakýsi nástroj efektivní správy, který buduje-

me pro naše děti. Cílem každé podobné struktury správy majetku by tedy měla být její dlouhodobost, bezpečnost a efektivní předání majetku dalším generacím.

Klient pak tedy spolupracuje s poradci dlouhodobě...

Ve světě není neobvyklé, že pokud se tým odborníků osvědčí, spolupracuje pak s rodinou po desetiletí. A těší nás, že podobně si budujeme vztahy s našimi klienty i my. Díky dlouhodobé spolupráci můžeme přistoupit k řešení skutečně komplexně. Kromě nás právníků, kteří doporučíme nejvhodnější strategii ochrany a správy majetku, máme tým doplněný i o účetní a daňové experty, již dokážou eliminovat zbytečnou (dvojitou) daňovou zátěž a zdaní pouze osobní spotřebu rodiny. Tým family office obsahuje i expertní finanční služby. Odborníci prověří ekonomickou smysluplnost jednotlivých investic nebo distribuci výnosů pro další investice. Efektivní poradenství tak může ve výsledku navýšit investiční kapitál až o 15 procent.

HAVEL & PARTNERS má kancelář i v Brně, i tady se takto věnujete privátním klientům?

Naše brněnská kancelář je hlavní kontaktní místo pro klienty žijící nebo podnikající na Moravě. Pokud se tady na nás klient obrátí, jsme schopni mu zajistit naprosto plnohodnotný poradenský servis s tou přidanou hodnotou, že nemusí nikam cestovat. Ale náš tým v Brně se samozřejmě neomezuje jen na služby privátním klientům. Máme tady více než 30 právníků, kteří poskytují komplexní poradenství ve všech specializovaných oblastech i podnikatelských oborech. V Brně máme například momentálně nejvyšší koncentraci právníků specializujících se na soutěžní právo a taky hodně specialistů na soudní spory a ústavní právo, což je s ohledem na umístění nejvyšších justičních instancí v jiho-moravské metropoli v mnoha směrech nepochybně velkou výhodou.

Vy osobně máte také do Brna hodně blízko...

Je to tak, nejenže každý týden osobně jezdím do naší brněnské kanceláře, kde s kolegy zpracováváme příběhy našich moravských klientů, ale taky su rodilý Brňák. Mám tu tedy podstatnou část přátel, veškeré příbuzenstvo – naše děti tu mají všechny babičky a dědečky. Rád tady trávím volný čas s mými blízkými a radost mi v Brně dělá i možnost dalších aktivit, které jsou pro mě srdcovka. Když v práci skončím, tak podporuji úsilí Komety nebo cyklistů Favoritu Brno.

DAVID NEVESELÝ, PARTNER ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE HAVEL & PARTNERS

Pochází z Brna, vystudoval Právnickou fakultu UK v Praze. Od roku 2009 je partnerem advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS, kde spolu s Jaroslavem Havlem vybudoval největší a na trhu zcela ojedinělý poradenský tým pro privátní klienty v ČR a na Slovensku. Mezi jeho klienty patří vlastníci významných firem, vrcholoví manažeři, umělci, sportovci. Ve své advokátní praxi se zaměřuje zejména na oblast korporátního práva, komplexního právně-daňového strukturování transakcí a osobního či rodinného plánování držby, aktivní správy a distribuce majetku se zaměřením na jeho právní ochranu a dlouhodobou bezpečnost.