

NEISTOTA RASTIE. PRE ÚSPEŠNÝCH PODNIKATEĽOV JE ČAS PREMÝŠĽAŤ O PLÁNE B

Rozsiahlejší rodinný majetok by dnes podnikatelia a vrcholoví manažéri nemali koncentrovať iba v jednej krajine, hovorí **Jaroslav Havel**, zakladateľ **HAVEL & PARTNERS** a **ONE FAMILY OFFICE**. Ten okrem vlastného majetku spravuje aj majetok viac než 20 českých a slovenských rodín.

Bude majetok najbohatších naďalej rásť aj v Česku a na Slovensku?

Podľa najväčšej európskej privátnej banky UBS osobný majetok vo svete v roku 2025 vzrástol o 10,8 percenta pričom CEE patril medzi najrýchlejšie rastúce regióny. V Česku sa medzi aprílom 2025 a aprílom 2026 zvýšil majetok dolárových miliárdarov takmer o 60 percent a pribudli dvaja.

Ako sa mení postavenie českého a slovenského kapitálu v zahraničí?

Podnikatelia z nášho regiónu už nevystupujú iba ako investori z malých ekonomík. Majú kapitál, skúsenosti aj stratégiu. Vidíme ich pri významných transakciách v energetike, infraštruktúre, priemysle, logistike, obrane či e-commerce. Do zahraničia pritom expandujú nielen veľké skupiny, ale aj rodinné a stredne veľké firmy.

Prečo považujete family office za vrchol investovania a správy majetku?

Spája globálne investičné príležitosti, profesionálne riadenie rizík a komplexnú správu majetku. Podľa našich skúseností typicky zvyšuje ročné zhodnotenie o tri až sedem percent oproti tomu, keď podnika-

teľ či manažér spravuje majetok popri svojej profesii alebo ho zverí bankám či správcom aktív. Sám som vďaka family office zvýšil ročné zhodnotenie o viac než sedem percent a dlhodobo ho udržiavam na úrovni, pri ktorej sa mi majetok každé štyri roky zdvojnásobí.

Pocítujete vyšší dopyt aj vo ONE FAMILY OFFICE?

Rozhodne. Po dva a pol roku fungovania dnes spoločne s ďalšími rodinami spravujeme zverený, prevažne investičný majetok v hodnote približne osemsto miliónov eur. Každý mesiac k nám pribúda približne 20 miliónov eur nového kapitálu. Celkový rodinný majetok našich členov sa pohybuje približne od päť do šesťsto miliónov eur.

Pôsobíme globálne a až polovicu prostriedkov alokujeme do zahraničia. Máme kancelárie vo Frankfurtu a Dubaji a zastúpenie v Londýne, Miami, Silicon Valley či Toronte. Vďaka tomu máme prístup ku globálnym investičným príležitostiam, ktoré sú dostupné len veľkým inštitucionálnym investorom. Pri výbere investícií spolupracujeme s globálnymi family offices a poprednými bankami. Veľký dôraz kladíme na riadenie rizík: každú investí-

ciu posudzuje trojčlenný investičný výbor zložený z partnerov a ďalších seniorných pracovníkov.

Pre koho je členstvo vo family office vhodné?

Najmä pre bonitné rodiny a jednotlivcov s disponibilným majetkom od približne troch až štyroch miliónov eur. Pri vybraných koinvestíciách však spolupracujeme aj s partnermi s nižším objemom majetku či úspešnými manažérmi so silným pravidelným príjmom. Vek našich členov sa pohybuje približne od 40 do viac ako 70 rokov. Zakladáme si pritom na transparentnosti: členom ukazujem aj riadenie vlastného portfólia, vrátane úspechov a neúspechov.

Aká je vaša stratégia v nehnuteľnostiach?

Príležitosti hľadáme v Európe, Severnej Amerike aj Ázii. Aktuálne sa podieľame na výstavbe 350 rodinných domov v kanadskom Calgary, investovali sme aj v Dubaji a s poprednými miestnymi family offices a developermi pripravujeme projekty v Luxembursku, Nemecku a Abú Zabí. Sledujeme však aj projekty v našom regióne.

Ako príklad z Európy môžem uviesť spoločný podnik s veľkým

Plán B nie je iba byť v Španielsku či účet v zahraničí. Je to premyslený scenár, ktorý spája diverzifikáciu majetku a stabilné jurisdikcie. Jeho cieľom je chrániť rodinu a majetok pri nečakanom vývoji.

– **Jaroslav Havel**

fínskym developerom YIT pre všetky krajiny, v ktorých pôsobí, ktorý bol schválený na úrovni jeho fínskej centrály. Ide o spoločnosť kótovanú na fínskej burze. Podobne máme dohodu o spolupráci s európskou jednotkou v oblasti logistických nehnuteľností, ktorá pokrýva celú Európu.

Hovorili sme o zhodnocovaní majetku. Ako prístupujete k jeho ochrane?

Aj tu je dôležité rozložiť riziká a pripraviť sa na nečakaný vývoj. Preto s rodinami riešime aj takzvaný plán B. Nie je to iba byť v Španielsku či účet v zahraničí, ale vopred premyslený scenár, ako chrániť rodinu a zachovať jej prístup k majetku. Pripraviť ho treba včas, nie pod tlakom.

Čo musí takýto plán obsahovať?

Okamžitý prístup k financiám, účty v stabilných jurisdikciách a vhodnú majetkovú štruktúru. Základom môže byť holding doplnený o nadačný či zverenec-ký fond alebo zahraničný trust. Takýchto štruktúr sme vytvorili viac ako 550 a zahŕňajú majetok približne 10 miliárd eur. Riešime aj dane, nehnuteľnosti, pobytové oprávnenia, víza a doklady.

Pre koho dáva zmysel plán B?

Komplexné riešenie je primerané približne od majetku päť až 10 miliónov eur. Pri jednoduchšom variante môže hranica klesnúť na dva až tri milióny. Nad 25 miliónov eur sú medzinárodné štruktúrovanie a alternatívny scenár už štandardom.

