

Zájem o naše služby roste, protože se ekonomika ani politika nevyvíjejí ideálně

– Vojtěch Wolf – FOTO – Lukáš Biba

Zakladatel a šéf největší české právní kanceláře Jaroslav Havel se pustil před rokem do světa investic a správy rodinného majetku. „Jsme překvapeni růstem One Family Office, který je na začátku sedmkrát až desetkrát rychlejší, než byl růst naší advokátní kanceláře,“ říká v rozhovoru pro Ekonom.

Proč jste se vedle advokacie, byznysového poradenství a provozování médií rozhodl věnovat i správě majetku?

Média jsou jen koníček. S One Family Office jsme přišli proto, že v advokacii jsme dosáhli tržního vedení a takové velikosti, kdy můžeme růst jen velmi regulovaně a navyšovat tržní podíl. To byl první důvod. Druhým bylo, že byznys rodinných kanceláří pro správu majetku je po celém světě velmi rychle rostoucím oborem. Vyžaduje vysoce kvalifikovanou činnost, kde jsou potřeba právníci, daňoví experti, bankéři i investiční specialisté. Jedná se tedy o obor, kde máme jako právníci nejlepší předpoklady.

Mluví se o multi family office. Můžete vysvětlit, co to přesně je?

Multi family office vzniká tak, že zakládající rodina vytvoří strukturu pro správu, ochranu a investování svého vlastního majetku. Ve chvíli, kdy je přesvědčena, že to dělá dobře, může přibrat další movité rodiny, protože už vytvořila potřebnou infrastrukturu. My jsme v advokátní kanceláři už od roku 2007 nabízeli poradenství pro privátní klienty, o pět

let později jsme rozběhli investiční část naší skupiny zaměřenou na správu majetku a od roku 2014 také concierge. Infrastrukturu jsme budovali a na sobě testovali 15 let. Loni jsme ji oficiálně spustili a zpřístupnili. Primárně byla určena pro mě a mé partnery ve firmě, od loňského roku ji sdílíme i s dalšími rodinami a bonitními jednotlivci.

Zaměřujete se na služby lidem s majetkem přes 10 milionů dolarů, tedy čtvrtmiliardu korun. Můžete popsat, co všechno zahrnují?

V první řadě navrhujeme a implementujeme vhodné struktury pro řízení, správu, ochranu i předávání majetku, kde poskytujeme komplexní odborný servis. Zdůrazňuji ale, že nejsme asset manažeři. Pokud investujeme společně s dalšími partnery, děje se tak výhradně na klubovém principu. Jsme rodinná kancelář, kam lidé přicházejí, pokud chtějí trvale spolupracovat. Nejde jen o správu majetku, ale i o právní poradenství, sdílení know-how v investičních příležitostech, služby ve zdravotnictví, v oblasti bezpečnosti rodiny, ochrany dobrého jména či pomoc s výchovou a vzděláváním další generace. Zaměřujeme se tedy na komplexní služby pro bonitní osoby.

Když zmiňujete bezpečnost, co si pod tím představíte?

Havel & Partners je největším zadavatelem bezpečnostních služeb díky povaze právních kauz, které řešíme. Máme mnoho zkušeností v oblasti ochrany majetku, vyšetřování a dalších aktivitách. Spolupracovali jsme s desítkami specialistů v tomto oboru a společně s bezpečnostní agenturou jsme vytvořili komplexní systém ochrany, který aplikujeme i na služby rodinné kanceláře.

Krátce po spuštění One Family Office jste řekl, že do konce roku 2024 chcete mít pod správou asi 25 miliard korun.

Jaká je realita?

Tento cíl jsme výrazně překročili. Jsme překvapeni růstem One Family Office, který je na začátku sedmkrát až desetkrát rychlejší, než byl růst naší advokátní kanceláře.



Až jednou půjdu do důchodu, chtěl bych mít zajištěnou globální mobilitu rodinného majetku. Tedy mít většinu majetku převážně v dolarech mimo Česko.



Jaroslav Havel

Jaroslav Havel je řídicím partnerem advokátní kanceláře Havel & Partners. Mezi jeho klienty patří největší finanční instituce působící v České a Slovenské republice, řada společností patřících do žebříčku Fortune 500, ministerstva, státní podniky, dále pak soukromé osoby z řad nejúspěšnějších a nejbohatších Čechů a Slováků, ale i zahraniční podnikatelé působící v České republice.

Do čeho teď pod hlavičkou OFO investujete?

Umíme vyřešit otevření účtů ve švýcarských, amerických či singapurských bankách, rozložení portfolia, zajištění renty pět až šest procent ročně a jiné služby. Díky sdílení analytických zdrojů a kontaktů můžeme investovat i do private equity či venture fondů, které jinak nejsou přístupné.

Co nejzajímavějšího z této oblasti můžete zmínit?

Jsme schopni zapojit se jako family office do investic, ať už jde o často trofejní české reality, privátní půjčky nebo zemědělství, zde je to prostřednictvím Verdi fondu farem. Aktivně se podílíme i na řízení fondu hedgeových fondů Apex s výnosy 12 až 20 procent. Jde i o investice do největších a globálně nejúspěšnějších světových private equity fondů jako například KKR nebo nyní Bain Capital.

Mluví se o zdanění bohatých. Proto k vám moví lidé jdou?

Jde o kombinaci faktorů – nakolik se tito lidé v Česku mohou spolehnout na politickou stabilitu, bezpečnost a daňovou předvídatelnost. Není to ale tak, že by se u nás lidi děsili toho, že přijde nějaké velké zdanění.

S kým v rodinné kanceláři nejčastěji spolupracujete?

Jsou to úspěšní podnikatelé z technologií, z finanční sféry – členové vedení finančních institucí či poradenských společností, kteří si uvědomují, že k nejlepším investicím se dostanou jen prostřednictvím institucí, jako je ta naše. Další skupinou jsou rodiny, které prodaly firmu a chtějí, abychom jim pomohli se správou majetku. Často jde také o situace, kdy ve firmě není vhodný nástupce, který by uměl adekvátně řídit byznys nebo spravovat majetek.

Dříve měli bohatí Češi své investice primárně v Česku, například v nemovitostech či podílech firem, které sami založili. Změnilo se to?

Určitě. A významně k tomu přispěly poslední čtyři roky. Ty přiměly podnikatele uvažovat nad tím, že se ekonomika ani politika v Česku nevyvíjejí ideálně a že by možná měli své investice diverzifikovat. Někdo se na to připravuje rychle, jiný pomalu. Pro ty, kteří nevědí, kde vůbec začít, vytváříme takzvaný escape plane (*plán útěku - pozn. red.*). Kdyby museli naléhavě opustit zemi, aby věděli, jak postupovat, a měli zázemí v zahraničí.

Jak takový plán obecně vypadá?

Představte si, že jste rodina, která má majetek v hodnotě miliardy korun a podniká například mimo Prahu. Vlastní výrobní provozy a nemovitosti, ale nikdy neřešila dlouhodobý pobyt v cizině a nemá žádné zahraniční zastoupení. V takovém případě navrhuje založit zahraniční účty u prověřených bank. Zároveň doporučujeme promyslet, jak by rodina postupovala, kdyby se stalo něco neočekávaného. V krizové situaci, jako je například válečný konflikt, nebude pravděpodobně možné využít tradiční způsoby útěku, například přes letiště Václava Havla. Dnes už nestačí jen odejít za hranice. Rodina by zřejmě musela opustit kontinent a zamířit třeba na Kanárské ostrovy anebo úplně mimo EU. Je proto důležité mít promyšlený plán, jak se do bezpečí dostat a mít tam dostatečné finanční prostředky v bance jako zavedený klient.

Rodinnou kancelář jste zakládal primárně pro sebe a společníky. Jaký je váš cíl v zajištění svého majetku?

Moje představa je, že až jednou půjdu do důchodu, chtěl bych mít zajištěnou globální mobilitu rodinného majetku. Tedy mít většinu převážně v dolarech mimo Česko a zároveň diverzifikovaný po celém světě. V podnikání bych z majetku nechtěl mít v důchodových letech více než 25 procent. ■