

Podnikatelia hľadajú v cudzine cesty, ako v čase kríz a zmien chrániť majetok

Záujem o ochranu majetku našartoval covid, smrť miliardára Kellnera, vojna na Ukrajine aj vnútropolitická neistota, tvrdia experti

 Peter Scherhauser

V časoch turbulentných geopolitických rizík a legislatívnych zmien sa čoraz aktuálnejšou stáva otázka ochrany rodinného aj firemného majetku Slovákov. Možností je viacero, jednou z nich je napríklad geografická diverzifikácia aktivít, investícií a aktív a tým aj rizika. TREND sa o možnostiach ochrany majetku rozprával s partnermi advokátskej kancelárie Havel & Partners Štěpánom Štarhom a Davidom Neveselým, ktorí sú zároveň partnermi spoločnosti One Family Office. Tá sa zaoberá správou, ochranou a zveľaďovaním majetku.

Čo všetko vnímate ako súčasť diverzifikácie rizík?

David Neveselý: Z hľadiska geografie ide v prípade rodinného či firemného majetku o viacero možností. Niektoré rodiny si v zahraničí zakladajú nadačné či

trastové štruktúry, ktoré chránia ich súkromný či firemný majetok pred rozdrobením a zánikom. Iné rodiny idú ešte ďalej, napríklad keď si v zahraničí otvoria druhú výrobu alebo dokonca keď celú produkciu či poskytovanie služieb alokujú v cudzine. V poslednom čase to

vidíme najmä pri firmách z oblasti informačných technológií, keďže tento typ služieb nie je viazaný na žiadne teritórium. Diverzifikácia je možná aj v oblasti investícií, napríklad do nehnuteľností. Z mnohých podnikateľov sa takto stávajú doslova svetoobčania.



Štěpán Štarha

Je partnerom a spoločníkom advokátskej kancelárie Havel & Partners, v ktorej pracuje od roku 2009, a associate partnerom One Family Office. Aktívny je na Slovensku aj v Česku. Okrem Právnickej fakulty Masarykovej univerzity v Brne vyštudoval aj jej ekonomicko-správnu fakultu. Zahraničné know-how získal na John Marshall Law School v USA.

Odkedy evidujete rast záujmu o ochranu majetku?

DN: Prvú vlnu odštartovala ešte finančná kríza v roku 2008. Neskôr ju v Česku podporilo prijatie nového Občianskeho zákonníka, ktorý priniesol právnu úpravu zvereneckých a nadačných fondov. Druhú vlnu spustil covid, ako aj predčasná smrť miliardára Petra Kellnera. Nový význam ochrane majetku dala vojna na Ukrajine. Navyše sa nachádzame tridsať rokov po revolúcii - generácia prvých podnikateľov je na sklonku života, čo opätovne podporilo záujem o ochranu majetku pred štiepením. Istou mierou neistoty prispela aj premenlivá vnútropolitická situácia na Slovensku.

Spomenuli ste nadačné fondy. Aké majú výhody?

Štěpán Štarha: Nadačné fondy i známejšie zverenecké fondy

zažívajú v Česku v posledných rokoch veľký boom. Podľa nás ide o najefektívnejší nástroj, ako zabezpečiť dlhodobú ochranu a bezpečnú správu rodinného majetku. Súkromné fundácie majú celý rad výhod. Umožňujú oddeliť vlastníctvo majetku od konkrétnych fyzických osôb v rodine, čím sa minimalizujú riziká plynúce z rôznych životných peripetií, ako sú rozvody, úmrtia či podnikateľské neúspechy.

DN: V nadačných i zvereneckých fondoch sa dá veľmi flexibilne nastaviť, za akých podmienok a v akom veku budú mať potomkovia nárok na výnosy z majetku či na jeho časť. Vhodne nastavenými pravidlami sa zamedzí nekoordinovanému a neefektívnemu narábaniu s kľúčovými rodinnými aktívami. Navyše v prípade ekonomických problémov beneficentov je

majetok vo фонде chránený. **ŠŠ:** Nadačný fond navyše predstavuje výborný nástroj na filantropiu a charitatívne projekty, keďže časť majetku môže byť vyčlenená na verejnoprospešné účely. A pri splnení zákonných podmienok poskytujú nadačné fondy rad daňových výhod.

Na Slovensku, bohužiaľ, nadačné fondy zatiaľ neexistujú.

ŠŠ: Áno, na Slovensku bola v roku 2023 snaha prijať obdobnú legislatívu, na ktorej sa priamo podieľali aj právnici našej kancelárie, žiaľ, v Národnej rade tento návrh neprešiel. V našej praxi aj preto evidujeme za posledné roky stovky prípadov slovenských podnikateľov a rodín, ktoré zakladajú najmä nadačné fondy v Česku. Okrem spomenutých výhod k tomu prispieva kultúrna a jazyková blízkosť a jednoduchosť administratívy. Česko urobilo významné pozitívne zmeny v legislatíve. Okrem vzniku nadačných fondov vytvorilo priestor pre flexibilnejšie a modernejšie právne nástroje pre privátnu klientelu.

DN: Keď k tomu prirátame výhody vyplývajúce z členstva v Európskej únii, Česko sa stáva v mnohých smeroch atraktívnejšou destináciou ako tradičné offshorové centrá Lichtenštajnsko či UK. A to nielen pre slovenských občanov, ale aj pre podnikateľov z iných krajín strednej a východnej Európy.



Foto - Havel & Partners

David Neveselý

Je česko-slovenský advokát, spoluzakladateľ skupiny expertov pre právny a daňový servis privátnym klientom, ktorá vznikla v roku 2008 a ktorá dnes poskytuje poradenstvo viac ako 300 rodinám. Je expert na oblasť medzigeneračného transferu kapitálu, nastavuje daňovo efektívne pravidlá v koncernoch aj rodinných holdingoch. Je partnerom a spoločníkom Havel & Partners a partnerom One Family Office. Vyštudoval Právnickú fakultu Karlovej univerzity v Prahe.



Aké iné jurisdikcie ešte pripadajú do úvahy a čo sú ich výhody či nevýhody?

DN: Okrem Lichtenštajnska a Luxemburska je to napríklad Spojené kráľovstvo či USA. Tie však majú mnohé prvky, ktoré ich znevýhodňujú. Napríklad štatutárom - správcom fondov, môže byť spravidla len občan daného štátu, teda pre našinca cudzinec. Slováci a Česi nie sú príliš ochotní akceptovať, aby sa o ich majetok staral zahraničný občan alebo spoločnosť vzdialená tisícky kilometrov od nich. Okrem toho napríklad zahraničné riešenie je vcelku drahé. Alebo sa tam podnikatelia stretnú so zložitým daňovým nastavením. Problém môže byť aj s repatriáciou zisku. Celkovo platí, že nastaviť efektívnu distribúciu v zahraničí vyžaduje vyššiu mieru štruktúrovania.

Na čele nadačných fondov stojí správna rada. Čo ak rodina nemá na túto pozíciu vhodného kandidáta?

ŠŠ: Pokiaľ v rodine nie je vhodný nástupca, správu majetku je možné zveriť profesionálom. Či už ide o správu nadačného fondu, zvereneckej správy alebo rodinného holdingu. Ideálne je, ak je to niekto, kto má za sebou širší tím profesionálov - právnikov, daňových poradcov, účtovníkov, ako aj investičných špecialistov. Určite je vhodné, aby boli poradcovia a odborníci aspoň v pozícii členov správnej rady nadácie. Tam môžu zabezpečiť odbornú pomoc pri dôležitých rozhodnutiach vrátane väčších investícií. Často bývajú i v pozícii revízora alebo v dozornej rade. Dôležité je obklopiť sa týmito profesionálmi.

Akú úlohu má správna rada napríklad vo vzťahu k rodinnej firme, ktorá je súčasťou nadačného fondu alebo holdingu?

DN: Fond či holding vykonáva najmä akcionárske práva vo vzťahu k takejto rodinnej spoločnosti, teda nie aktívne

manažérske úlohy. Z tohto titulu môže definovať požiadavky na výber generálneho riaditeľa alebo nastavovať efektívnu a motivovanú manažérsku štruktúru. Z pozície akcionára kontroluje najdôležitejšie rozhodnutia alebo vykonáva komplexný dozor nielen vo vzťahu k dcérskym spoločnostiam, ale i celému majetku rodiny.

So správou rodinného majetku pomáhajú aj takzvané rodinné kancelárie (family offices). O čo ide?

DN: Ide o komplexný ekosystém služieb pre bonitné rodiny a jednotlivcov, ktorý im pomáha chrániť a rozvíjať ich majetok. Na rozdiel od tradičných asset manažérov pre nich bývajú „one-stop shop“, v ktorom nájdú všetky potrebné služby pod jednou strechou, prípadne si môžu vybrať len konkrétny servis. Tieto kancelárie používajú efektívne modely na správu, ochranu a rozvoj súkromného majetku. Vedia poradiť od nastavenia rodinných holdingových štruktúr a nadačných fondov cez riadenie a dohľad nad investíciami až po riešenie nástupníctva či ochranu majetku pri životných zvratoch, akým je rozvod alebo úmrtie.

Veľké rodiny si vytvárajú vlastný family office.

ŠŠ: Áno, pričom veľkosť sa nemia len počtom členov rodiny, ale aj veľkosťou majetku. Náklady na vlastný kvalitný family office sú veľmi vysoké. Ak chcú mať v tíme špičkových právnikov, poradcov alebo investičných manažérov ideálne so zahraničným know-how, ktorých nie je veľa, musia ich vedieť zaplatiť. Nejakou formou vlastného family officeu pritom disponuje významná časť českých a slovenských miliardárov.

A čo stredne veľké firmy?

DN: Tie sa môžu napríklad spojiť dohromady a deliť si náklady na spoločný multi-family office. Alebo využijú služby profesionálov. V jednom family office môžu byť

nižšie desiatky rodín či firiem. My sme si vytvorili family office najprv len pre seba zhruba okolo roku 2012, postupne sa k nám pridávali noví partneri či spolupracovníci aj s rodinami, neskôr sme pribrali viacerých blízkych obchodných priateľov, takže teraz máme v našom multi-family office desiatky rodín.

Spomínali ste aj vzájomnú výmenu investičných skúseností. Aký typ investícií predstavujete partnerom v súčasnom prostredí?

DN: Pri správe majetku je pre nás vždy prvoradá bezpečnosť a ochrana hodnoty zvereneho majetku. Až potom sa v rámci stratégie zvolenej partnerom usilujeme o zodpovedajúci rozvoj a zhodnotenie. Práve diverzifikácia investícií naprieč triedami aktív, sektormi a regiónmi je podľa nás kľúčová pre vybudovanie skutočne odolného a dobre vyváženého portfólia. Zároveň sa snažíme mať svoje investičné portfóliá nastavené tak, aby nielen čo najlepšie chránili hodnotu majetku, ale aj generovali zaujímavé výnosy. Kľúčové je aktívne riadenie portfólia a pružné reagovanie na vývoj trhu. **ŠŠ:** Čo sa týka jednotlivých tried aktív, v oblasti tradičných investícií sa zameriavame predovšetkým na blue chips akcie, investičné nehnuteľnosti a private equity. Veľmi pozorne sledujeme aj sektor alternatívnych investícií, ako sú hedgeové fondy, venture kapitál či umenie a starožitnosti. V posledných rokoch registrujeme značný záujem o investície do private equity a venture kapitálových fondov. S partnermi sa nám podarilo napríklad zainvestovať do fondu KKR, ktorý je svetovým lídrom v oblasti globálneho private equity, alebo do legendárneho fondu Bain Capital. Nedávno portfóliová spoločnosť Bain Capital - Valeo Food, získala IDC Holding, najväčšieho výrobcu horaliek a trvanlivého pečiva na Slovensku. **📍**

MAC24/0216