

PLÁN B

STRATEGICKÝ SCÉNÁŘ PRO OCHRANU RODINY I MAJETKU

Nejde o paniku ani o radikální kroky, ale o přirozenou součást správy většího jmění. Řeč je o escape planu, který řeší stále víc úspěšných podnikatelů a movitých rodin – jak potvrzuje Jaroslav Havel, zakladatel advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS a rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE.



Escape plan je v podstatě detailní promyšlený plán, který dává podnikatelům a jejich rodinám jistotu, že i v případě nepříznivého scénáře budou mít oni i jejich blízcí k dispozici finanční prostředky a zázemí v bezpečné lokalitě. A že budou přesně vědět, jak budou v takové situaci postupovat.

„Před pěti lety jsme ve spolupráci s klienty iniciovali jednotky případů, a to jen u skupi-

ny našich nejbohatších klientů. Teď pracujeme zhruba pro 500 privátních klientů a asi polovinu aktuálně toto téma zajímá a aktivně jej s námi řeší v různé míře intenzity a komplexity,“ uvádí Jaroslav Havel.

Zatímco první generace českých podnikatelů byla pevně zakořeněná doma, jejich děti dnes studují a pracují po světě a své životy plánují v mezinárodním kontextu. Logicky pak movi-

té rodiny dnes častěji přemýšlejí o diverzifikaci majetku za hranice. Escape plan představuje minimalistickou část takové diverzifikace – variantu, která počítá i s tím, že domácí prostředí nemusí být vždy stabilní a předvídatelné. „Komplexní escape plan má smysl řešit od majetku kolem 5 až 10 milionů eur, kdy náklady na strukturu představují přijatelné procento majetku. V příštích letech očekáváme

Komplexní escape plan má smysl řešit od majetku kolem 5 až 10 milionů eur, říká Jaroslav Havel, zakladatel advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS a rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE.

posun hranice níže, k 2 až 3 milionům eur, zejména u jednodušších variant únikového plánu. U majetku nad 25 milionů eur je pak už dnes mezinárodní strukturování běžným standardem – nejen z hlediska ochrany, ale i efektivní správy majetku, měnové diverzifikace i dlouhodobé stability rodinného bohatství,“ říká Havel.

Na co myslet

Escape plan má čtyři základní roviny – finanční, právní, daňovou a praktickou (zejména zajištění vhodného transportu). Základem je mezinárodní diverzifikace majetku, dostatečná likvidita a okamžitý přístup k financím tak, aby případný přesun do zahraničí co nejméně zasáhl rodinný komfort. „To v praxi znamená mít otevřené účty u zahraničních bank ve stabilních jurisdikcích, mít na nich dostatek prostředků a být tam zavedeným klientem,“ vysvětluje Jaroslav Havel. Bonitní Češi a Slováci jsou proto typicky klientem alespoň jedné globální banky mimo Evropskou unii s celosvětovým působením. „Pokud chce od nás někdo poradit, může vybírat z top deseti bank, které mají zastoupení ve více než patnácti zemích a pokrývají klíčové jurisdikce a finanční centra,“ uvádí Jaroslav Havel.

Součástí funkčního escape planu je také strategicky diverzifikované, globálně rozložené investiční portfolio se zaměřením na výnos, bezpečnost a dlouhodobou udržitelnost, ideálně pod odbornou správou.

Aby bylo o majetek a jeho ochranu dobře postaráno, je dalším ze základních pilířů každého escape planu i správně a efektivně nastavená struktura majetku. Základem bývá holding doplněný o nadační fond, svěrenský fond nebo zahraniční trust nebo jiný typ fundace.

Velmi důležitá je i daňová stránka celého escape planningu. „Mnozí k diverzifikaci přistupují okamžitým zakládáním entit v zahraničí. Samotné realizaci escape planningu však může předcházet dobře nastavená tuzemská struktura, a to zejména díky nižším nákladům a lepší znalosti prostředí. Umožňuje aktivně spravovat majetek, rozdělovat ho podle jasných pravidel a pokrývat potřeby rodiny i charitativní aktivity. Její výhodou je také větší flexibilita a není rovněž problém, aby držela i zahraniční aktiva. Daňová optimalizace by však neměla být hlavním motivem pro zřízení této struktury,“ dodává Havel.

Než bude pozdě

„Nejčastěji podceňovaným krokem je vytvoření fungující struktury a skutečných operačních vazeb v cílové destinaci. Přesun do zahraničí často vyžaduje komplexní restrukturalizaci



majetku s ohledem na daňové, právní a praktické aspekty a situaci konkrétního klienta a jeho rodiny. Obvykle nestačí mít pouze založenou offshore společnost a otevřený účet,“ upozorňuje Jaroslav Havel.

Jakmile už nastane krizová situace a dojde například ke zmrazení účtů, zablokování vývozu kapitálu nebo zrušení víz, je fakticky pozdě. „Banky zpravidla vyžadují osobní setkání a komplexní prověření klienta, které trvá týdny až měsíce. Podobně získání rezidenčního statusu nebo víza není zpravidla otázkou dnů, ale spíše měsíců,“ dodává.

Zázemí ve světě

Součástí escape planu je také promyšlený nákup nemovitosti v žádaných zahraničních lokalitách, aby se měla rodina kam uchýlit v případě potřeby. Mezi oblíbené destinace patří Švýcarsko,

Kanada, Dubaj, Austrálie nebo Nový Zéland. V těchto destinacích má rodinná kancelář buď přímé zastoupení (od roku 2019 například zastoupení přímo v Dubaji) nebo řeší záležitosti partnerů na místě ve spolupráci se zkušenými lokálními partnery.

Escape plan není ale jen o právních majetkových strukturách či mezinárodní diverzifikaci, je důležité přemýšlet i čistě prakticky, například jak by rodina v případě nutnosti rychle odcestovala a jestli má připravené všechny doklady.

„I s tím klientům pomáháme. Z Česka a Slovenska lidé za posledních 100 let utíkali pryč asi čtyřikrát a nemůžeme vyloučit, že k tomu dojde znovu. Proto naši klienti řeší, jak být geograficky rozkročení a nebýt vázáni na jedno místo, aby případně neodcházeli do neznáma a bez ničeho,“ uzavírá Jaroslav Havel. ●