Když majetek potřebuje vlastní strategii

3.9.2026 - | HAVEL & PARTNERS

Jaroslav Havel, zakladatel a řídící partner One Family Office, hovoří o chytré správě majetku, nástupnictví i plánu B, který má rodinnou firmu připravit na nečekané krize.

Family office bývá často spojována výhradně s miliardáři. Pro koho jsou vaše služby ve skutečnosti určeny?

Našimi přidruženými členy, členy a coinvestory jsou dnes typicky podnikatelské rodiny a jednotlivci, muži a ženy různého věku s celkovým disponibilním majetkem 150 milionů až 15 miliard korun. V současnosti spravujeme majetek v hodnotě 18 miliard korun, sám jsem největší investor.

Vaše služby stojí na třech pilířích: investičním pilíři, právním poradenství a péči o zdraví, bezpečnost a kvalitu života. Proč je podle vás důležité přistupovat ke správě majetku takto komplexně?

Protože v životě tyto oblasti nelze oddělit. Můžete mít skvělé investiční portfolio, ale pokud nejste připraveni na zlomové životní situace jako rozvod či úmrtí člena rodiny, může se naakumulovaný majetek během sporů rozdrobit. První pilíř tvoří investice a správa rodinného majetku včetně globální diverzifikace a přístupu k příležitostem, které nejsou běžně dostupné. Druhým pilířem je poradenství a ochrana majetku. Patří sem holdingové a nadační struktury, témata týkající se dědictví a nástupnictví. Spolu s přidruženou advokátní kanceláří Havel & Partners jsme vytvořili více než 550 nadačních a svěřenských fondů i zahraničních trustů v sedmi světových jurisdikcích. Pod správou námi vytvořených řešení je objem přes 230 miliard korun. Třetí pilíř se týká samotného života rodiny. Zahrnuje zdravotní concierge, bezpečnost, ochranu reputace, vzdělávání další generace či pomoc s filantropickými aktivitami.

Říkáte, že nejste jen rodinnou kanceláří, ale také jakýmsi investorským a byznysovým klubem. Co si pod tím máme konkrétně představit?

Sdílíme zkušenosti, kontakty, informace a investiční příležitosti. Naši členové a přidružení členové jsou součástí platformy podobně smýšlejících podnikatelských rodin a investorů. Konkrétně to znamená například to, že máme možnost vstupovat do investic, které by pro jednotlivce byly kvůli vysoké minimální částce nebo omezené kapacitě nedostupné. Často jde o světová private equity a venture kapitálová aktiva, přímé investice do firem či nemovitostní projekty v Česku a zahraničí. Ve spolupráci s torontským family officem nyní například investujeme v kanadské provincii Alberta, kde má vzniknout 350 rodinných domů v pěti lokalitách. Velkou pozornost věnujeme také tomu, jak pro sebe vybíráme investice a řídíme riziko. Každou investici posuzuje tříčlenný investiční výbor složený z partnerů a dalších seniorních pracovníků. Pro každou asset class máme alespoň dva seniorní odborníky na úrovni partnera v One Family Office nebo v rámci skupiny. Při výběru investice zároveň zpravidla spolupracujeme s globálními family offices a nejlepšími bankami na trhu. Investici po realizaci detailně monitorujeme, abychom včas zachytili případné změny.

Součástí vašeho konceptu je také tzv. plán B. Co přesně si pod tím mohou lidé představit a proč je důležité myslet na podobné scénáře v době, kdy se firmě daří?

Plán B je předem připravený strategický scénář, který má ochránit rodinu a její majetek v případě zásadních krizí ve společnosti. Plán B jsem vytvořil původně především pro sebe a svou rodinu, letos ho s One Family Office řeší desítky bonitních Čechů a Slováků. Je potřeba, aby rodina nebyla

existenčně závislá na jedné měně či zemi. Funkční plán B má několik propojených vrstev. Finanční část řeší přístup k likviditě, zahraniční bankovní vztahy, měny a rozložení investic. Právní a daňová část nastavuje správu majetku v různých jurisdikcích. Praktická část zahrnuje potřebné dokumenty, bydlení, zdravotní péči či vzdělávání dětí. Právě v době, kdy se firmě daří, má rodina dostatek času jednotlivé kroky správně připravit. Otevření účtu u kvalitní zahraniční banky, získání pobytového oprávnění nebo vybudování důvěryhodných vztahů v nové jurisdikci může trvat měsíce. Když už krize probíhá, bývají možnosti omezenější, dražší a někdy úplně uzavřené.

České podnikatelské rodiny bývají zvyklé řídit všechno samy. Není pro ně obtížné svěřit část kontroly někomu dalšímu? A co bývá rozhodující?

Rozhodující bývají dvě věci. První je důvěryhodnost a dlouhodobá historie týmu. Náš sedmnáctičlenný špičkový tým investičních profesionálů má za sebou dlouhé roky zkušeností s péčí o místní i zahraniční dolarové miliardáře. Máme navázané vztahy v privátních švýcarských bankách a pobočky či zastoupení ve Frankfurtu, Dubaji, Londýně, Silicon Valley nebo Torontu. Při péči o movité Čechy a Slováky zároveň spolupracujeme se světovými family offices a sdílíme své know-how.

Druhým rozhodovacím faktorem je unikátní komplexnost služeb, které poskytujeme. Správa a rozvoj majetku často vyžadují kromě práce investičních profesionálů i služby právníků, daňových expertů či specialistů na nástupnictví. Díky týmu One Family Office a zázemí Havel & Partners čítajícímu zhruba padesát právních, daňových a účetních poradců jsme svou kapacitou největší rodinnou kanceláří ve střední Evropě.

„Náš sedmnáctičlenný špičkový tým investičních profesionálů má za sebou dlouhé roky zkušeností s péčí o místní i zahraniční dolarové miliardáře.“

OD INVESTIC PO RODINNÉ VZTAHY. JAK VYPADÁ PÉČE PROFESIONÁLŮ V PRAXI

Majitel nábytkářské firmy *(60 let) řešil, jak spravedlivě zajistit děti z různých manželství a předejít dědickým sporům. Společně s One Family Office nastavili rodinnou strukturu s nadačním fondem, která určuje pravidla správy majetku, jeho rozdělení i ochranu zájmů potomků. Cílem bylo chránit majetek i vztahy celé rodiny.*

Spolumajitel IT firmy *(64 let) chtěl získat přístup ke světovým private equity aktivům a zároveň řešit budoucnost firmy. Family office zmapovala jeho investice, nastavila diverzifikaci a otevřela i téma nástupnictví, vztahů mezi společníky a zapojení dědiců do rozhodování. Připraven byl podrobný plán dalšího postupu.*

Investor *(54 let) po prodeji IT firmy získal 150 milionů korun. Polovinu majetku držel v nemovitostech a jen cca jedno procento ve finančních nástrojích. Ve family office mu pomohli přemýšlet nad portfoliem tak, aby obsahovalo více finančních nástrojů a přidali i mezinárodní investice a zvýšili diversifikaci i výnos portfolia. Dále mu pomohli uvolnit likviditu z neproduktivních nemovitostí. Zvýšila se tak celková výkonnost i likvidita. Díky tomu mohl více peněz věnovat filantropii, aniž ohrozil své dlouhodobé cíle.*

Zástupce rodinné firmy *(41 let) hledal sdílení zkušeností a perspektivu pro rozhodování o nástupnictví. Vstup do One Family Office mu otevřel přístup ke komunitě zkušených osobností českého a slovenského byznysu, investic a poradenství. Sdílejí se tu praktické zkušenosti a získává cenná perspektiva pro vlastní rozhodování.*

https://www.havelpartners.cz/kdyz-majetek-potrebuje-vlastni-strategii