

ONE FAMILY OFFICE: Transparentnost a detailní přístup

29.10.2024 - | HAVEL & PARTNERS

Na vlastním příkladu ukazuje, jak zachází se svým majetkem a jak sám pro sebe řeší nástupnictví. „Volíme model ukázat férově zhodnocení vlastního jmění, partneři naší rodinné kanceláře se pak sami rozhodnou, v jakém rozsahu s námi chtějí spolupracovat,“ říká advokát a zakladatel advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS Jaroslav Havel, který spolu s dalšími partnery na začátku roku spustil ONE FAMILY OFFICE. Jak v ní funguje ochrana a správa majetku pro nejbohatší Čechy a Slováky, vysvětluje Jaroslav Havel v rozhovoru.

Jak byste jednoduše popsal, co ONE FAMILY OFFICE přináší jeho partnerům - movitým lidem v Česku a na Slovensku?

Stručně řečeno jsme nejkompexnější one stop shop pro majetné rodiny a bonitní jedince ve střední Evropě. Rozsah služeb naší rodinné kanceláře a zkušeností našeho týmu je pak myslím to, co nás odlišuje od ostatních. Jde o kombinaci poradenských služeb pro správu, ochranu a uchování majetku, včetně nástupnictví. Pro tuto oblast máme kapacitu 50 právníků, daňových poradců a účetních spolupracujících advokátní kanceláře HAVEL & PARTERS. Na to pak navazují i služby zdravotní a bezpečnostní concierge. Umíme se postarat i o ochranu osobnosti v oblasti PR a mediální reputace... Součástí ONE FAMILY OFFICE je zároveň i investiční tým zaměřený na rozvoj majetku partnerů. Máme v něm celkem 15 investičních profesionálů s mezinárodními zkušenostmi.

Kdo je typický člen vaší rodinné kanceláře?

Kdybych to měl vyjádřit čísly, tak to jsou rodiny a jednotlivci s disponibilním majetkem, řekněme, od 20 mil. Kč a s celkovým rodinným majetkem od 200 mil. Kč. Partneři ONE FAMILY OFFICE ale nejsou jen z řad těch nejbohatších jednotlivců. Zaměřujeme se také na střední podnikatele v regionech, kteří často díky úspěšným firmám dokázali vybudovat značné jmění a potřebují kvalifikované poradenství. Tím, že nepůsobí ve velkých městech, mohou mít přístup ke špičkovým asset manažerům a správcům majetku těžší, to vnímáme jako velkou příležitost a zároveň zodpovědnost.

To byl i jeden z důvodů, proč jsme vytvořili Akademii ONE FAMILY OFFICE, která má za cíl nejen vzdělávat, ale také představit koncept ochrany a správy majetku v regionech. Plánujeme po celé republice a v krajích setkání, kde chceme oslovit širší okruh podnikatelů, kteří tyto služby potřebují. Působíme v Brně, Ostravě i dalších krajských městech, chceme zajistit přístup k našim službám i mimo hlavní centra, jako je Praha.

Zaměřujete se také jako většina family office na nástupnictví u rodinných firem?

Vedle velmi vytížených podnikatelů a manažerů, kteří se plně soustředí na svůj byznys a kariéru a nemají čas věnovat se správě svého majetku a potřebují na to nás jako profesionály, pracujeme i pro lidi na sklonku profesní kariéry, kteří hledají nástupce jak pro své podnikání, tak pro správu a ochranu majetku. Jejich prioritou bývá zajistit jeho hladké předání a udržení pro další generace. Pokud se ale v rodině nenajde nikdo, kdo by štafetu převzal, jsme připraveni to pro ně zajistit.

Našimi partnery mohou být ale i úspěšní právníci, daňoví poradci, architekti, vrcholoví sportovci s mimořádnými příjmy, stejně jako zástupci šlechtických rodů či církevní instituce spravující velké majetky. To mohou být lidé, kteří si sami neprošli profesionálním podnikáním nebo investováním a nemusejí mít potřebnou zkušenost se správou jmění v takovém objemu.

Vaše rodinná kancelář funguje naplno od ledna, jak se vám v prvním roce daří?

ONE FAMILY OFFICE jsme nebudovali od nuly jako před více než dvaceti lety advokátní kancelář. Tady to bylo naopak. Měli jsme více jak 15leté zkušenosti s prací pro třetinu nejmovitějších Čechů a Slováků, kterým jako právníci pomáháme spravovat a chránit majetek, a sami jsme si také řešili správu našeho vlastního majetku vybudovaného právě působením v advokacii. Díky těmto zkušenostem jsme mohli vytvořit rodinnou kancelář s mezinárodním přesahem, která byla od začátku okamžitě schopná zajišťovat správu a ochranu majetku pro ty nejnáročnější partnery. Koncipovali jsme ONE FAMILY OFFICE tak, že jsme schopní zajistit servis pro náš family office, jako bychom byli majetkově nejbonitnější či nejúspěšnější Češi, a to včetně bezlimitní možnosti investování v zahraničí.

Byl na koncept takového rozsahu trh připravený?

Je pravda, že náš příchod na trh samozřejmě nezůstal u konkurence bez povšimnutí. Po ostrém startu našeho fungování letos v lednu se o ONE FAMILY OFFICE objevily některé zavádějící informace. Postupem času jsme dokonce zaznamenali, že se u nás někteří poradci mírně řečeno „inspirovali“. Tento přechod ke kopírování našich strategií a komunikace nás jen utvrdil v tom, že naše práce má reálný dopad a posouvá hranice trhu.

V jaké oblasti jste ty hranice posunuli?

Například je pro nás zajímavé, kolik poradců se v návaznosti na naše aktivity v oblasti private equity začalo o tuto oblast také zajímat. Před pár měsíci se o tom vůbec nemluvalo, dnes jsou toho plná média. Vnímáme to také jako důkaz, že naše strategie a know-how skutečně rezonují. Myslím také, že vedle mimořádného rozsahu služeb v porovnání s námi nikdo jiný v našem regionu nemá ani takový mezinárodní přesah. I v tom stavíme na našich zkušenostech z budování advokátní kanceláře. Už od roku 2004 jsme podnikali cílené cesty do zahraničí, po celé Evropě i v USA, kde jsme systematicky navazovali kontakty se zástupci nejlepších místních a globálních zahraničních partnerů a právních firem, privátních bank i family officů. Strávili jsme roky života na služebních cestách v zahraničí, kde jsme navazovali partnerství, z nichž většina trvá dodnes, a získávali jsme zkušenosti, které tvoří základ naší globální perspektivy. Na to pak ONE FAMILY OFFICE navazuje.

Jakým způsobem?

Zatímco v jiných společnostech často pracují lidé, kteří nikdy neopustili Česko nebo zůstali pouze v jedné pozici, náš tým to má jinak. Partnerka Kateřina Zychová působila na Wall Street. Partnera Petera Bálinta, který pracoval dříve pro slovenský single family office nejbohatšího Slovaka Ivana Chrenka, máme v Dubaji. Většina lidí z našeho investičního týmu čerpá ze zkušeností z dlouhodobých pracovních pozic v USA, Velké Británii, Německu, Švýcarsku, Spojených arabských emirátech a práce pro Goldman Sachs, J.P. Morgan, Credit Suisse, Erste, EPH, Pentu apod. Působí u nás celkem 9 seniorních profesionálů, kteří byli dlouhodobě zvyklí spolupracovat s dolarovými miliardáři – kromě mě, Kateřiny Zychové a Petera Bálinta jsou to i Jakub Vrbovský, Michal Klučár, Petr Dohnal a Jaroslav Baier. To všechno se projevuje v naší schopnosti poskytovat služby s mezinárodním přesahem, a zejména v mimořádné orientaci na globálním trhu.

Jaké trendy jsou teď ve světě v oblasti správy a ochrany majetku nejmarkantnější?

Hlavním cílem efektivní správy rodinného majetku v rámci family office není pouze jeho ochrana, ale i zajištění jeho dlouhodobého růstu. Vzhledem k rostoucí volatilitě a komplexnosti makroekonomických podmínek se rodinné kanceláře v zahraničí neustále přizpůsobují a směřují své investice právě zejména do oblasti private equity, která dlouhodobě výkonnostně překonává tradiční aktiva, jako jsou veřejně obchodované akcie nebo nemovitosti. Private equity je preferovanou volbou například i pro univerzitní fondy, jako jsou Harvard, Stanford či Yale, které do této oblasti alokují 30 až 40 % svých aktiv. Špičkové globální private equity fondy totiž dlouhodobě překonávají hlavní akciové indexy o 6 až 15 procent ročně.

Jak na to reagujete ve ONE FAMILY OFFICE?

Snažíme se v tomto edukovat trh a vnést sem diskusi o tom, že investice jen do nemovitostí či akcií nemusí být úplně nejstrategičtější cesta. Struktura investic v České republice a na Slovensku se zatím ještě výrazně liší od té v západních zemích. Čeští a slovenští miliardáři mají, na rozdíl od svých zahraničních protějšků, vedle svého podnikání často velmi vysoké podíly v nemovitostech a mají výrazně nižší zastoupení v alternativních aktivech, jako jsou právě mezinárodní private equity fondy, hedgeové fondy nebo venture kapitálové fondy.

Private equity je pro vás tedy preferovanou třídou aktiv?

Ano, my jdeme právě spíš tou zahraniční cestou, měli jsme například s partnery ONE FAMILY OFFICE možnost investovat do globálních fondů Vista či KKR, nyní máme příležitost investovat do Bain Capital. To jsou příležitosti, které nejsou pro české majetné rodiny a jednotlivce běžně dostupné. Private equity se věnujeme dlouho, já osobně aktivně od roku 1996. Od té doby jsme měli možnost spolupracovat s významnou částí amerických private equity skupin, stejně jako s těmi evropskými a českými.

Působíme na trhu už skoro 25 let a účastnili jsme se transakcí ze všech možných pohledů – ať už jako poradci investorů, nebo jako jejich protistrana. To nám dává výhodu i v rámci family office, kde díky našim zkušenostem a síti kontaktů máme možnost jednat s těmi nejúspěšnějšími private equity hráči na světovém trhu. U nás je trh dnes plný poradců a asset manažerů, ale za mě to není jen o znalostech – důležitá je vedle kontaktů i majetková podstata lidí, kteří radí. Měli by mít za sebou konkrétní úspěchy a být schopni prokázat, že i oni sami něco vybudovali.

Vedle private equity se soustředíte i na venture kapitál. Jaký v něm vidíte potenciál?

Do startupové komunity se spolu s partnery dlouhodobě aktivně zapojujeme, jsme investory celkem ve 13 fondech včetně Creda či blockchainový fond Rockaway X, z toho třech zahraničních. Jsme nepřímými spoluvlastníky asi největšího počtu startupů v Česku a na Slovensku i v dalších státech – je to okolo 180 firem, některé z nich jsou i dolarová jednorožci. Díky těmto úspěšným investicím jsme dosáhli na pěkné zhodnocení nad 20 % p.a.

Vznikl i Cornerstone Capital jako náš investiční vehikl, prostřednictvím kterého spolu se společníky kanceláře investujeme prostředky, které jsme dokázali vydělat advokací, právě do venture kapitálových fondů. Do VC investujeme už od roku 2008, a to nejen za účelem zhodnocení peněz, ale taky kvůli získání tržního podílu na právních a daňových službách pro investory či startupy.

Jako partneři ONE FAMILY OFFICE pak velmi selektivně investujeme v oblasti VC do top amerických fondů.

Jak řešíte diverzifikaci investic?

To je otázka každé rodiny nebo jednotlivce, jakou chtějí mít diverzifikaci. Nevnučujeme partnerům žádný konkrétní přístup. Pokud s námi někdo chce spolupracovat, ukážeme mu např. v detailu, jak to mám řešené já jako hlavní akcionář ONE FAMILY OFFICE. Jak mám vyřešené právo, daně, účetnictví a majetkovou diverzifikaci, strukturu držby a ochranu majetku, kde jsem teď a kde chci být za pět nebo deset let. Jak se zaměřuji na plánování nástupnictví v rámci rodiny... Je pak na nich, v jakém rozsahu s námi chtějí spolupracovat.

Model ukázat férově zhodnocení svého vlastního majetku, ale i předchozí investiční neúspěchy, velmi dobře funguje... Všechny nově se připojivší partnerské rodiny nám tvrdily, že se s takovou transparentí a detailním přístupem při zahájení spolupráce v Česku či na Slovensku moc neseťkávají.

<https://www.havelpartners.cz/one-family-office-transparentnost-a-detailni-pristup>