

Záložní adresa. Únikový plán se stává novým standardem českých miliardářů

27.2.2026 - | HAVEL & PARTNERS

Ještě před pár lety by pojem únikový plán v českém byznysu zněl přehnaně. Dnes se stává součástí strategických debat nejbohatších rodin. Nejde přitom o paniku ani dramatické útoky soukromým tryskáčem. Jde o racionální řízení rizik, mezinárodní diverzifikaci majetku a přípravu na svět, který je méně předvídatelný než kdy dřív.

„Únikový plán je obecně strategický scénář, jak ochránit rodinu i majetek v časech nejistoty, který umožňuje podnikatelům a jejich rodinám rychle a efektivně reagovat na krizové situace,“ vysvětluje Jaroslav Havel, řídící partner advokátní kanceláře Havel & Partners, která se ve spolupráci s rodinnou kanceláří One Family Office zaměřuje na tvorbu takových plánů dlouhodobě.

Cílem únikového plánu je zajistit, že i při nejhorším vývoji bude mít klient a jeho rodina přístup k finančním prostředkům a bezpečnému zázemí. Není to přitom extrémní opatření, ale logické rozšíření toho, co už dnes movité rodiny stejně dělají – mezinárodní diverzifikace.

Zatímco první generace českých podnikatelů byla silně svázaná s domácím trhem, jejich děti studují na zahraničních univerzitách, budují kariéry v Londýně, New Yorku či v Dubaji a přemýšlejí globálně. *„Mezinárodní diverzifikace majetku je racionální reakcí na tuto přirozenou globalizaci rodinného života,“* míní Havel.

Řada lidí ve středoevropském regionu v posledních letech výrazně zbohatla a u těch, jejichž majetek přesahuje třicet milionů dolarů (613 milionů korun), je dnes podle Havla mezinárodní strukturování přirozeným standardem. Mít vlastní únikový plán je v tomto kontextu spíše minimalistickou variantou širší strategie, scénářem, který počítá i s potenciálními problémy v domácím prostředí.

V praxi jde o kombinaci finanční, právní, daňové a logistické roviny. Základem bývá mezinárodně diverzifikovaná struktura pro držbu majetku – rodinný holding doplněný o zahraniční trust, nadaci či obdobný fond.

„Pracujeme pro zhruba pět stovek privátních klientů a asi polovina z nich únikový plán řeší. V posledních letech jsme asistovali při realokaci majetku v hodnotě více než šesti miliard eur,“ shrnuje Havel. Každé řešení je podle něj individuální, šité na míru konkrétní rodině.

První rovina je finanční. *„Je zásadní myslet na diverzifikaci majetku napříč jurisdikcemi a zajištění okamžitého přístupu k financím,“* říká Havel. Klient by měl mít otevřené účty u stabilních zahraničních bank, být zavedeným klientem a držet dostatečnou část likvidity mimo domácí systém.

„Měl by mít ideálně globálně rozložené portfolio s důrazem na výnos, bezpečnost a dlouhodobou udržitelnost. V kombinaci s odbornou správou dokáže reagovat na nepředvídatelné situace. Tento přístup je nicméně vhodné volit bez ohledu na myšlenku odchodu do zahraničí,“ konstatuje advokát.

Druhou rovinu tvoří ochrana majetku. Holdingové struktury doplněné o svěrenské fondy či trusty umožňují jasně definovat, kdo majetek spravuje, komu z něj plyne užitek a jak bude předáván mezi generacemi. *„Takové řešení chrání rodinu před nečekanými zásahy, spory či zásahem nepovolaných osob,“* dodává Havel.

Specifickým nástrojem jsou i takzvané spící nebo stínové struktury – předpřipravené zahraniční entity, které mohou v krizové situaci rychle převzít správu majetku.

Třetí rovina je překvapivě praktická. Je potřeba například přemýšlet nad tím, jak se rodina dostane ze země, pokud komerční linky nebudou fungovat. Kde se přechodně ubytuje? Má dokumenty, jako jsou cestovní pasy, víza, povolení k pobytu, rodné a oddací listy, doklady o vzdělání či výpisy z účtů, přeložené, úředně ověřené a uložené i v zahraničí?

Podle Havla je proto nezbytné připravovat si únikový plán dlouho dopředu. Daňová optimalizace hraje roli, ale neměla by být hlavním motivem. *„Samotné realizaci únikového plánu může předcházet dobře nastavená tuzemská struktura, která je často nákladově efektivnější a flexibilnější,“* popisuje advokát. Tuzemský holding může držet i zahraniční aktiva a sloužit jako stabilní základ.

Jednou z nejoblíbenějších únikových destinací českých byznysmenů je Dubaj ve Spojených arabských emirátech.

Důležitou roli pak hraje i strategický nákup nemovitostí v bezpečných destinacích, které nabízejí nejen prestižní adresu, ale i možnost získat rezidenční status či občanství v dané zemi.

„Pro přesun je ideální uvažovat o zemích s politickou stabilitou, jasným právním prostředím a dostupnou infrastrukturou. Dobré je tedy včas si vytipovat vhodnou lokalitu a zajistit si nemovitost, která bude vhodná pro fungování celé rodiny,“ radí Havel. Mezi tradiční destinace patří Švýcarsko, Kanada, Austrálie či karibské země. Stále častěji se ale objevuje Blízký východ. Z praxe Havel & Partners a One Family Office jednoznačně vyniká Dubaj.

Podle Havla láká stabilitou, infrastrukturou, nízkou kriminalitou, atraktivním daňovým režimem a špičkovým právním systémem, který kombinuje místní legislativu s prvky anglosaského práva, což zvyšuje předvídatelnost a vymahatelnost práva.

„Jako nový Wall Street Blízkého východu Dubaj také nabízí informační náskok a networking v kruzích nejúspěšnějších podnikatelů světa, což z této destinace dělá nejen bezpečný přístav, ale i centrum příležitostí,“ vyzdvihuje Havel.

Výhodou je také možnost získání desetiletého zlatého víza. One Family Office zde zajišťuje nákup nemovitostí, zakládání společností, nadací a trustů.

Naopak některé dříve populární jurisdikce, jako Kypr či Malta, podle Havla ztratily na atraktivitě kvůli zpřísněné regulaci a problémům tamních bankovních sektorů. *„Podobně některé karibské jurisdikce čelí tlaku na transparentnost a ztrácejí na kredibilitě. Z hlediska únikového plánu jsou z geografického pohledu potenciálně rizikové i další, jinak stabilní, evropské destinace, jako Švýcarsko a Lichtenštejnsko. Mnoho klientů proto dává přednost spíše krajinám mimo Evropu, jako je zejména již zmíněná Dubaj,“* konstatuje Havel.

Z Česka a Slovenska lidé za posledních sto let utíkali asi čtyřikrát. Nemůžeme vyloučit, že se to nestane znovu.

Co vlastně vede bohaté k tomu, aby si připravili únikový plán? *„Nejde o jednu konkrétní obavu, ale o kombinaci faktorů,“* míní Havel. Zatímco před pěti lety dominovaly obavy z daňových změn, dnes převažuje geopolitická nestabilita, možné válečné konflikty a zásahy do ekonomických svobod.

Značnou roli při tom hraje historická zkušenost. **„Z Česka a Slovenska lidé za posledních sto let utíkali asi čtyřikrát. Nemůžeme vyloučit, že se to nestane znovu,“** připomíná Havel.

Největší chybou je čekat. „*Jakmile nastane krizová situace a dojde například ke zmrazení účtů, zablokování vývozu kapitálu nebo zrušení víz, je už fakticky pozdě,*“ upozorňuje Havel.

Otevření účtu v globální bance dnes vyžaduje osobní setkání a komplexní prověření klienta, které může trvat týdny až měsíce. Stejně tak rezidenční status nebo víza nelze získat během pár dnů.

Podceňovanou oblastí je příprava rodiny. Pokud manžel či děti nejsou s plánem obeznámeni, může být krizová situace komplikovanější. Podle Havla dává komplexní únikový plán smysl od majetku kolem pěti až deseti milionů eur. U majetku nad zhruba třicet milionů dolarů je de facto standardem. V příštích letech očekává posun hranice níže, k dvěma až třem milionům eur, zejména u jednodušších variant verze únikového plánu zaměřené primárně na Dubaj jako hlavní destinaci.

Havel očekává posílení globální mobility majetku, větší roli trustů, nadací a holdingových struktur v bezpečných jurisdikcích a významnější podíl private equity a likvidních aktiv v portfoliích. „*Úspěšné rodiny budou mít majetek rozložený minimálně ve dvou až třech jurisdikcích napříč kontinenty,*“ předpovídá. Bonitní Češi a Slováci jsou podle něj typicky klienty alespoň jedné globální banky mimo Evropskou unii.

Z původních jednotek případů před pěti lety se dnes podle Havel & Partners staly vyšší desítky klientů, kteří se tématu únikového plánu pro sebe a svou rodinu věnují v různé intenzitě. „*Nejde o krátkodobý projekt, ale o dlouhodobý proces budování a posilování pozic vůči zahraničním bankám a institucím,*“ uzavírá Havel.

<https://www.havelpartners.cz/zalozni-adresa-unikovy-plan-se-stava-novym-standardem-ceskych-miliardaru>