

ŠTĚDROVEČERNÍ VEČEŘE

JAKO PODMÍNKA K PŘEDÁNÍ RODINNÉHO BYZNYSU

JAK ZAJISTIT PŘEDÁNÍ BYZNYSU A PŘITOM NENARUŠIT CHOD FIRMY ANI VZTAHY V RODINĚ? ZALOŽIT SVĚŘENSKÝ FOND. ZAJEM O TOHLE ŘEŠENÍ V ČESKU ROSTE. DOKÁŽE TOTIŽ VYŘEŠIT RŮZNÉ PŘEDSTAVY POTOMKŮ O BUDOUCNOSTI RODINNÉHO PODNIKU, ZAJISTIT KONTINUITU A OCHRÁNIT MAJETEK PŘED RIZIKY. „STÁLE ČASTĚJI LIDÉ FONDŮM DÁVAJÍ I VEŘEJNĚ PROSPĚŠNÝ ÚKOL,“ ŘÍKÁ JAKUB HOLLMANN ZE SPOLEČNOSTI CCS PREMIUM TRUST.

„Při založení svěřenského fondu pozve-me celou rodinu a všechny beneficiety, abychom jim vysvětlili, jak fond funguje, na co mají právo a na koho se mohou obrátit. Stává se, že se u nás najednou sejde i patnáct lidí, od malých dětí po staré tetičky,“ popisuje příběhy schované za právními papíry Jakub Hollmann, předseda správní rady společnosti CCS Premium Trust, která se zabývá poskytováním služeb v oblasti svěřenských fondů.

„Už jsme tu měli i generace s věkovým rozpětím sedmdesáti let,“ dodává s úsměvem zkušený advokát, který je zároveň společníkem v advokátní kanceláři Císař, Češka, Smutný.

Na stole před ním leží právě vydaná kniha Svěřenské fondy pro praxi, jíž je spolu-autorem. Má lidem prakticky přiblížit institut, který je v zahraničí běžnou součástí vypořádání v podnikatelských rodinách. V Česku se pomalu rozjížděl od roku 2014, kdy byl začleněn do našeho právního řádu, postupně se z něj stává trend.

V současnosti je u nás registrováno téměř 4500 svěřenských fondů – během posledních tří let se počet skoro zdvojnásobil. „Odhadujeme, že tempo bude zrychlovat a do roku 2025 bude svěřenských fondů deset tisíc,“ tvrdí Jakub Hollmann.

Existuje několik typů svěřenských fondů. V Česku jasně převažují rodinné fondy, jejichž hlavním účelem je vyčlenění části majetku, aby byl uchován pro další generace a rodinní příslušníci z něj profitovali podle stanovených pravidel.

Počítání potomků

„Češi v současné době nemají generaci svých předků, která by jim řekla, jak nakládat s rodinným jměním, protože po období relativně svobodného podnikání a liberální ekonomiky vždy přišel režim, který předání této zkušenosti zamezil,“ podotýká Jakub Hollmann.

„VÁŠ DŮM, VAŠE AUTO, VAŠE OBRAZY VÁM PŘESTÁVAJÍ ŘÍKAT PANE.“

Generace byznysmenů, která zakládala rodinné podniky v devadesátých letech, ale teď budoucnost řešit musí. „Přibližně dvě třetiny našich klientů jsou zakladatelé, kteří chtějí zajistit, aby jejich životní dílo mělo pokračování, a tato skupina logicky roste. Obecně jsou to zakladatelé, kteří mají několik potomků s různým vztahem k rodinné společnosti. Jeden by ji rád

řídil, druhý z ní jen profitoval a třetí by ji nejraději prodal. Jestliže rozhodnutí necháte na dědicích, nejenom zničíte vztahy v rodině, ale i podnikání,“ upozorňuje advokát.

Ani pro zakladatele podniků ale založení fondu není snadné – celý život něco budete a pak musíte podepsat papíry, které říkají, že majetek přestává být váš a začne se řídit pravidly fondu. „Váš dům, váš automobil, vaše obrazy a cokoli jiného, co vás napadne, vám přestává říkat pane. Pravidla fondu si ale každý nastavuje sám, a pokud si na to vyhradíte právo, můžete je v průběhu času měnit,“ uklidňuje Jakub Hollmann.

Svěřenské fondy přitom mohou uspořádat a zajistit rodinné jmění v řádech statisíců i miliard. „Často se mě klienti ptají, od jaké výše hodnoty majetku má smysl svěřenský fond založit, a já vždy odpovídám, že to není o hodnotě majetku, ale o počtu beneficietů,“ říká Jakub Hollmann.

„Máte-li jednoho následovníka, a nemusí to být nutně váš dědic, je vše v pořádku. Máte-li jich více, nikdy nebudou uspokojeni stejně. V tomto případě je namísto založit svěřenský fond, protože ani závěť vám dnes nezajistí, že vše bude po vaší smrti tak, jak si přejete,“ doplňuje.



Otec nebo matka rodinného klanu by měli rozhodnout, jak bude s majetkem nakládáno, zvláště ve chvíli, kdy potomci nejsou připraveni na převzetí rodinné firmy. Závazek může být dlouholetý – u velkých podniků a zavedených značek se může jednat i o stoletý horizont.

Hra na doktora

Také podmínky plnění svěřenského fondu přitom mohou být různé. Obsahovat mohou i na první pohled kuriózní závazky, například že se každý rok musíte dostavit ke společné štedrovečerní večeři.

Založení těch nejjednodušších struktur trvá kolem tří měsíců, těch složitých až rok. Nejnáročnější a nejdůležitější částí je nastavení zakladatelského statutu.

Nejde totiž jen o nastavení pravidel, ale i o práci s riziky, která vyplývají nebo mohou vyplývat z budoucích situací. Ať už jsou to spory v rodině, změny inflace, minimální mzdy, nebo také politické reprezentace. Na všechny scénáře je potřeba myslet.

Poznat klienta je potom alfou a omegou nastavení svěřenského fondu. „S klientem musíte pracovat na bázi vysoké důvěry.

Relativně velké množství hodin s ním probíráme jeho rodinnou a podnikatelskou situaci. Ptáme se na rizika, která vnímá ve svém byznysu a ve své rodině, a řešíme s ním jeho představu o majetku a jak by s ním mělo být nakládáno. Ne po smrti, ale ještě za doby jeho života,“ popisuje Jakub Hollmann.

„Je to podobné jako u lékaře. Pokud vám pacient neřekne všechny své obavy a trápení, ať už fyzické, nebo psychické, nestanovíte správnou diagnózu,“ přidává srovnání.

Ochrana před útokem

Covid a válečný konflikt na Ukrajině zvýšily zájem o svěřenské fondy i u mladší generace. Zatímco dříve převážnou část zakladatelů tvořili šedesátníci, nyní o ně mají zájem i o dvacet let mladší majitelé firem, kteří v nich vidí cestu, jak vyčleněním části majetku zajistit jeho ochranu před riziky podnikání.

A obavy z rizika v poslední době ekonomické nejistoty rostou. „Máte-li svůj majetek nebo obecně jakákoli aktiva ve svěřenském fondu, jedná se o oddělené vlastnictví. Čili útok na vás jako na ručitele, například ze strany falešných směnečných

věřitelů, insolvenčních návrhů nebo návrhů na exekuce, je v tomto případě znemožněn,“ vysvětluje předseda správní rady CCS Premium Trust.

Válka na Ukrajině a ekonomické otřesy také zvýšily zájem o paralelní zahraniční struktury. Především o model lichtenštejnské nadace nebo trustu. Lichtenštejnská nadace a český svěřenský fond jsou si podobné, ale řada podnikatelů cítí v konzervativním Lichtenštejnsku větší jistotu, i vzhledem k jeho přístupu ke správě a ochraně majetku.

„V roce 2021 chtělo devět z deseti klientů český svěřenský fond a jeden chtěl lichtenštejnskou nadaci či trust. Dnes je tento poměr přibližně padesát na padesát,“ potvrzuje Jakub Hollmann.

U svěřenských fondů je možné pozorovat ještě jeden trend. Stále častěji jim zakladatelé dávají i jiný účel než jen distribuci majetku v rodině nebo nejbližším okruhu zájemových osob. „Většinou mají i nějaký veřejně prospěšný úkol, jako je podpora škol, školek nebo umělců a umění obecně. Zvláště kultura hraje významnou roli,“ dodává Jakub Hollmann.