



Report 2024

Zpráva o stavu mezigeneračního předávání majetku v Česku



Helena Svárovská
Ředitelka J&T Family Office

Mezigenerační předávání a nástupnictví – dva pojmy, které stále častěji rezonují médií i společností. A není se čemu divit. Již několik let se česká ekonomická elita zabývá otázkou, jak nejlépe předat vybudované bohatství další generaci tak, aby byla zajištěna jeho kontinuita a „pod tíhou“ majetku se rodina nerozpadla.

Zatímco v roce 2018, kdy jsme realizovali první průzkum o stavu mezigeneračního předávání v Česku, byli naši úspěšní na úplném začátku celého procesu, dnes hlásí, že mají jasno. Tedy zdánlivě. Vědí sice co, komu a za jakých podmínek předají, ale v otázce nástrojů předání existuje stále příliš mnoho mýtů, se kterými se bohužel „neperou“ jen ti, kteří chtějí předat, ale i odborníci, kteří mají předání pomoci vyřešit.

Alespoň to vyplývá ze závěrů letošního, v pořadí již čtvrtého ročníku J&T FAMILY OFFICE Reportu, ve kterém jsme se zaměřili na to, s kým úspěšní otázku nástupnictví řeší a jaké nástroje pro něj volí. Jejich pohled jsme pak obohatili o přístup specialistů a obecné populace, která také stále intenzivněji toto téma začíná řešit.

Naše zjištění pak přímo vybízí k celospolečenské osvětě, která by pomohla v Česku položit základní a jasná pravidla k nově budované tradici – předávání majetku v našich rodinách.

Uvědomujeme si, že jde o nesnadný proces, v jehož průběhu je nutné učinit i obtížná rozhodnutí. Proto je důležité začít včas, dokud je člověk plný síly.

Padesátka jako spouštěč

Druhá světová válka, znárodňování a dlouhé období socialismu dalo zaniknout všem rodinným podnikům a živnostem, které u nás za první republiky vyrostly a měly potenciál stát se impérii s dopadem na budoucí generace. S dlouhodobou správou majetku, respektive jeho předáváním, tak jako společnost nemáme zkušenost. Chybí nám rituály a know-how.

A možná právě proto je předávání hlavním tématem posledních let. Zvýšený zájem Čechů o předávání deklaruje polovina oslovených odborníků z řad notářů, advokátů či family office specialistů. Předpokládáme, že tento fakt lze přisuzovat nejen narůstající finanční gramotnosti, ale zřejmě také snaze novodobé generace podnikatelů ustupovat z aktivního pracovního života a pouštět ke slovu jejich děti. I proto by se podle specialistů měla otázka předávání stát součástí veřejné debaty – může mít totiž zásadní dopad jak na soudržnost českých rodin, tak na další rozvoj sektoru rodinných firem.

Problematika předávání není totiž ani tak otázkou hodnoty majetku jako otázkou věku. Nejčastěji o něm začínají přemýšlet lidé ve věku kolem padesáti let. Ti o deset let starší pak přecházejí od plánů k činům. Jen ve skupině majetných respondentů se od roku 2018 ztrojnásobil počet těch, kteří řeší předávání svého majetku do té míry, že už vědí, jak bude předávání jejich jmění probíhat. Mnohem intenzivněji pak otázku předávání řeší ti, jejichž potomek by se nezvládl po jejich smrti o sebe postarat sám.

Více hrozby než pozitivní příklady

Zásadní změny v životě jednotlivce a jeho okolí jsou typickým důvodem, proč se Češi na specialisty ohledně předávání majetku obrací. Nejčastějším impulsem je pak úmrtí v rodině, zhoršující se vlastní zdraví nebo černé scénáře z okolí, kdy neřešené předávání poškodilo firmu nebo vztahy v rodině.

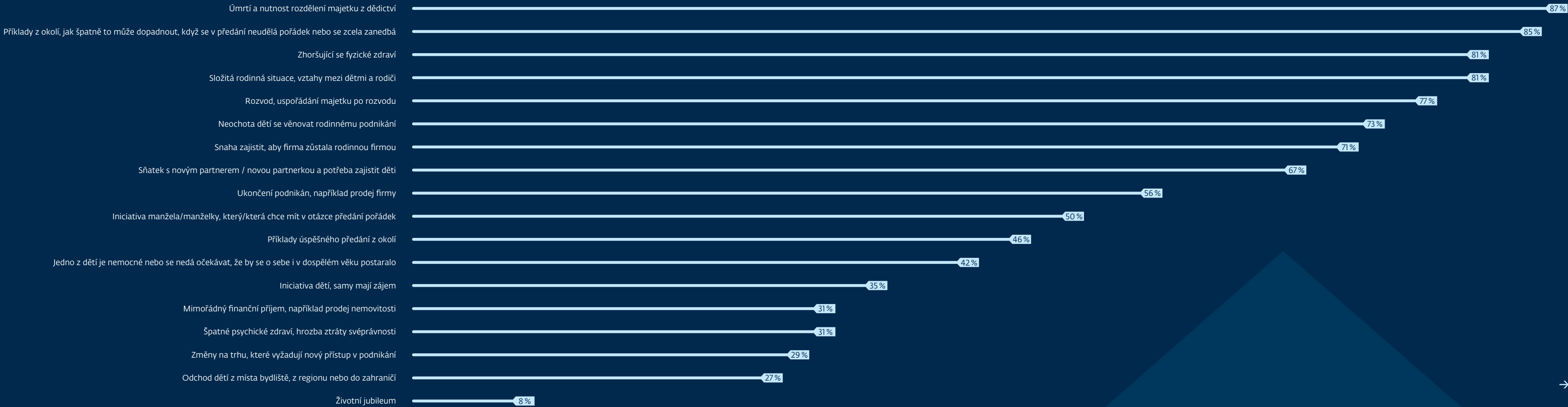
„Oba aspekty jsme v minulosti už zmiňovali několikrát, ale svou závažností měly opravdu významný dopad na chování české podnikatelské elity, a proto je zopakuji znovu. Budíčkem pro české podnikatele byla tragická smrt Petra Kellnera, která mnohé donutila zamyslet se nad tím, co by se stalo s jejich rodinou a firmou, a nastartovala tak proces přemýšlení o budoucnosti. Celospolečenským zdviženým prstem pak byla koronavirová pandemie, jejíž důsledky dopadly na nejednu rodinu a firmu,“ uvádí příklady Helena Svárovská.

Větší počet potomků nebo složitá rodinná situace jsou dalším důvodem, proč se lidé o předávání aktivně zajímají. Typicky jde o lidi, kteří se rozvádějí nebo naopak chystají sňatek s novým partnerem. Silným impulsem jsou však také situace, kdy rodiče nemohou počítat s tím, že by se děti o sebe samy postaraly. Sem mohou patřit jak děti, které lze označit za „rozmazlené“, tak i ty s vážným zdravotním handicapem.

S dětmi souvisí i další motivace, proč se první generace podnikatelů při předávání obrací na specialisty. Týká se to situace, kdy potomci neprojevují zájem o podnikání a zachování kontinuity rodinného byznysu.

Výrazně více řeší předání majetku také ti, kteří popisují svůj majetek jako složitý. Tento přístup je shodný jak u obecné populace, tak u movitých, rozdíl je tedy jen ve velikosti převáděného majetku.

Typické důvody, proč se Češi obrací na specialisty s otázkou předávání majetku



→ Odborníci / N=52

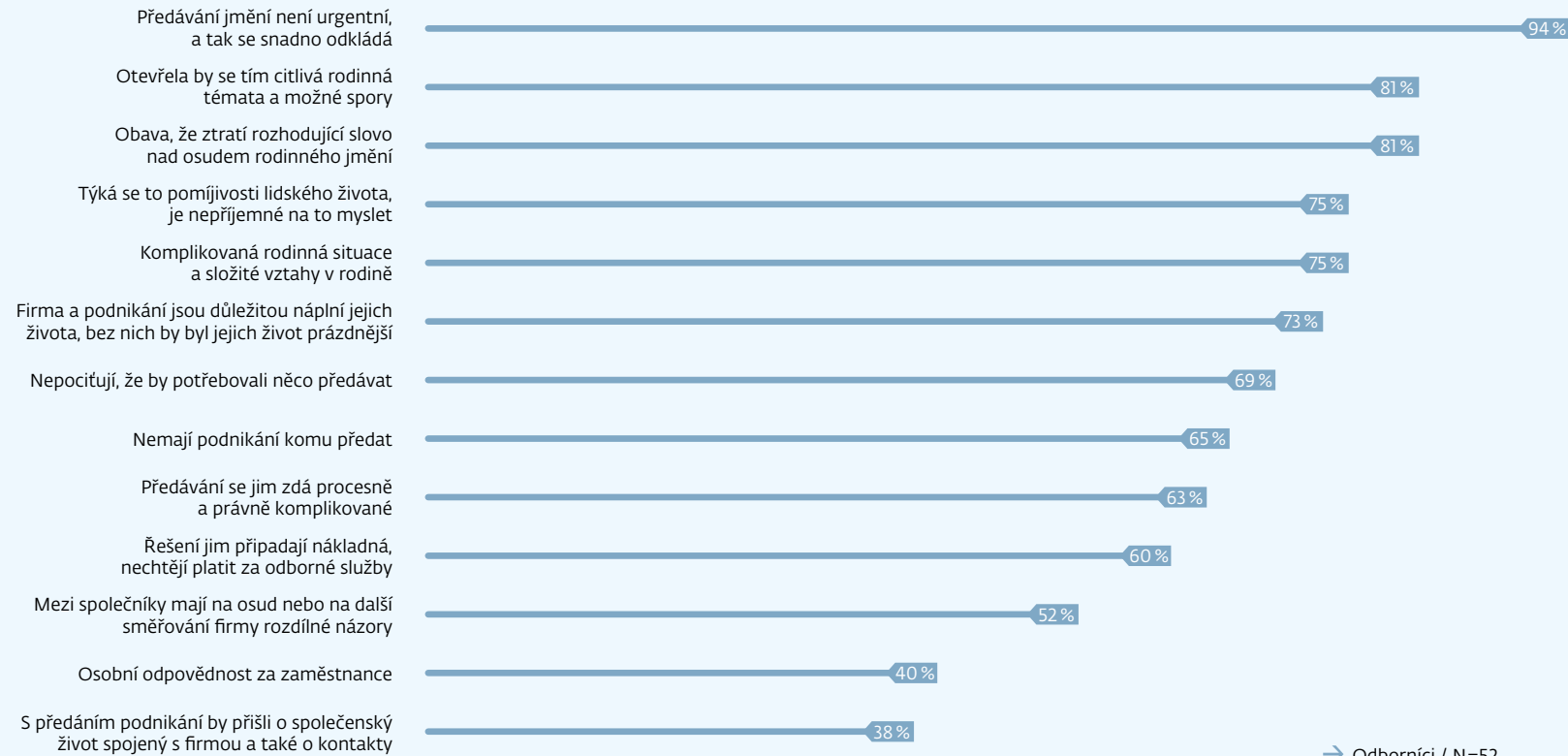
Zanedbané předání může poškodit rodinné vztahy

Pro starší i mladší českou generaci není proces předávání lehkým krokem, jelikož se týká pomíjivosti lidského života. Neochota přiznat si vlastní smrtelnost je hlavním důvodem, proč je předávání odkládáno. Navíc je v jeho průběhu potřeba otevřít citlivá témata, která mohou vyvolat spory nejen v rodině, ale také mezi společníky. Nicméně celoživotně budovaný podnik a léta střežený majetek se v případě nedořešeného či nenaplánovaného odkazu budou potýkat se zásadními problémy.

„Nejčastěji jde o majetkové spory mezi jednotlivými dědici. I když ještě za života zakladatele dokáže rodina spolupracovat, tak v momentě, kdy dochází na lámání chleba, jde rodinné blaho stranou. Myslet si, že se po mé smrti pozůstalí dohodnou, je velmi naivní,“ upozorňuje Helena Svárovská a dodává: „Bohužel mnoho zakladatelů má za to, že proces předávání majetku je procesně a právně komplikovaný a nákladný. Velmi často se tak odborné radě vyhýbají a předávání odkládají, přestože takový krok může mít velmi negativní následky pro rodinu i podnikání.“

Bariéry pro řešení předávání majetku

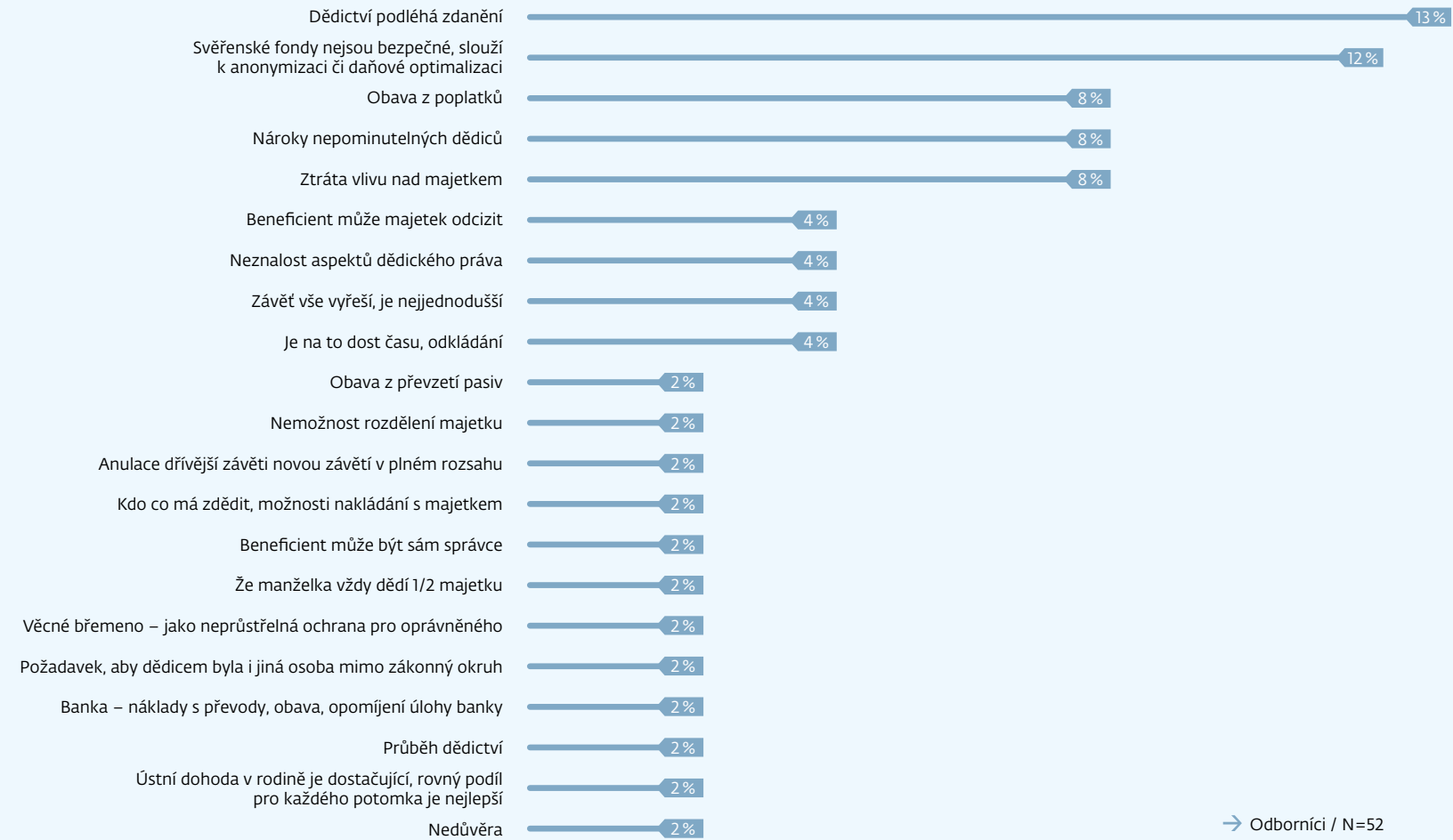
Vyberte, co podle vás nejvíce odrazuje klienty od řešení otázky předávání majetku?



→ Odborníci / N=52

Fámy a omyly ohledně předávání majetku

Jaké fámy či omyly spojené s předáváním a dědictvím vaši klienti uvádí nejčastěji?



→ Odborníci / N=52

Fámy, kam se podíváš

Možná kvůli již zmíněné absenci rituálů a know-how je oblast předávání a dědictví opředená mnoha mýty a nepřesnostmi, které kolují společností, a to nejen tou laickou, ale i odbornou. Češi tak v oblasti předávání potřebují osvětu.

Nejde pouze o omyly technického rázu, jakými jsou například zpochybnitelná závěť či vynechání nepominutelných dědiců. Velmi často se lidé obávají nákladů spojených s celým procesem předávání, ztráty vlivu nad majetkem, případně ochladnutí vztahů ze strany dětí, na které by majetek převedli. K našemu překvapení je nejčastěji uváděným strašákem dědická daň, a to i přesto, že majetek a příjmy, které fyzická nebo právnická osoba získá děděním, jsou od roku 2014 řazeny mezi bezúplatné příjmy, jež jsou osvobozeny od daně podle zákona o dani z příjmů.

Dalším z omylů, se kterým se pak odborníci setkávají, je, že na předávání je vždy dost času. Lidé také často předání majetku neřeší s rodinou a ta je pak nemile překvapena. Osoby s dětmi z vícero vztahů si velmi často neuvědomují, jak komplikované může v takové situaci dědické řízení být.

Hlavní je důvěra

Předávání majetku lze řešit s řadou specialistů, nejčastěji jde o notáře, advokáty, bankéře či family office specialisty. V každém případě klíčovým aspektem, který určuje, kdo se stane hlavním partnerem v procesu předávání, je důvěra. Ta může být velmi často podpořena dlouhodobou spoluprací. Velkou roli při výběru hraje také odbornost a zkušenost a v neposlední řadě specializace právě na dědické řízení a závěti.

Při porovnání obecné populace a majetných proto není překvapením, že zástupci z řad obecné populace mnohem častěji deklarují využití notáře (41% vs. 15 %). Naopak movití využívají či plánují k předávání majetku více využít služeb advokáta či právní kanceláře (52% vs. 30 %) nebo family office specialisty (26% vs. 1 %). Shodně pak obě skupiny respondentů hledají inspiraci u známých a přátel, kteří už předávání řešili či aktuálně řeší (10 %).

Notář je stát

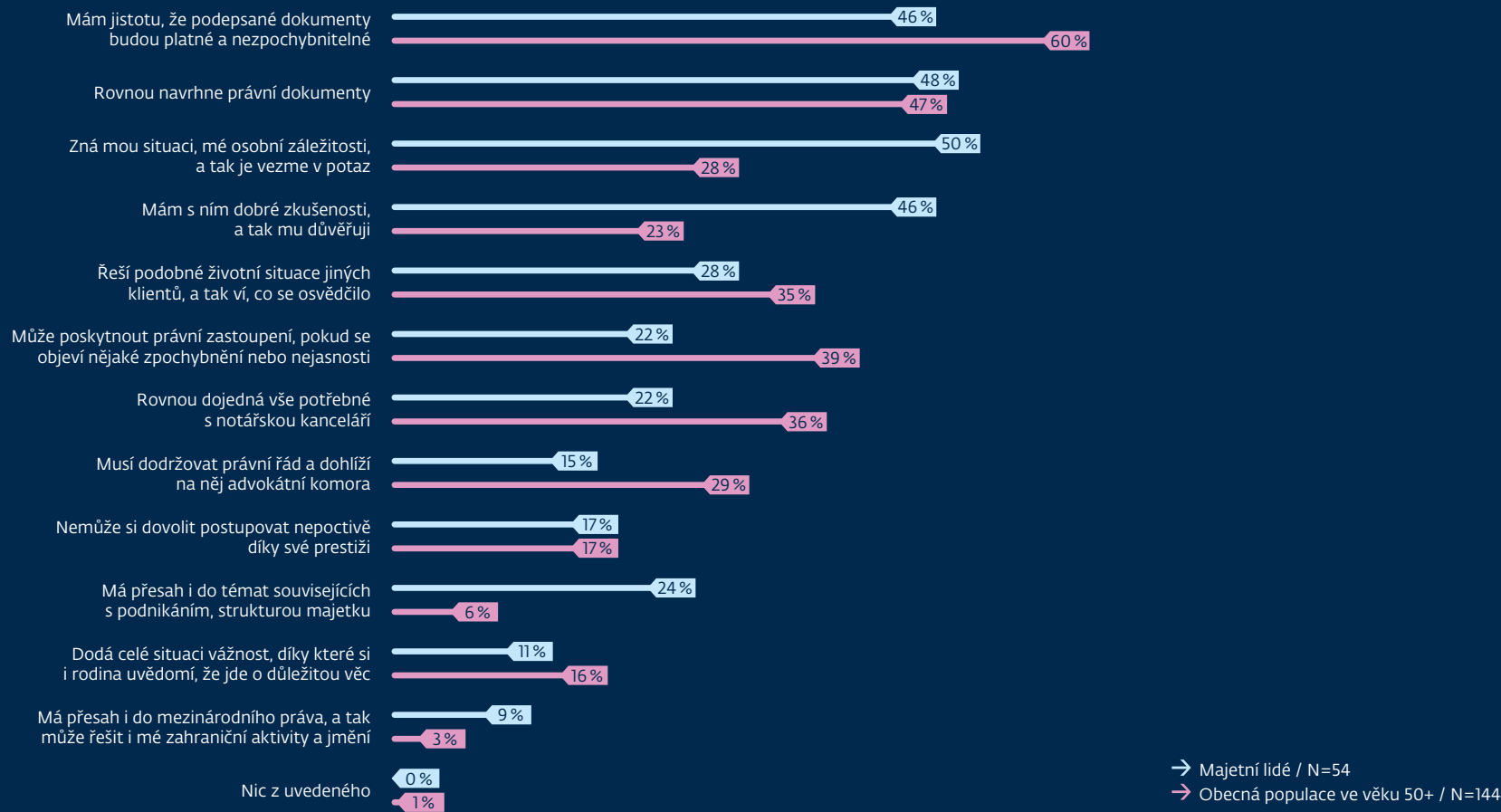
Notář je pro většinu populace ve věku přes padesát let hlavním partnerem pro předávání majetku. Důvod je prostý, je totiž státem pověřen k řešení dědických řízení, a lidé mu tak prostě věří. Předpokládají, že sepsané dokumenty budou po právní stránce zcela v pořádku a nezpochybnitelné. Důležitá je pro ně vedle samotné přípravy závěti i její úschova.

Speciálně notářskou úschovu závěti využívají lidé, pokud mají obavy, že by se mohla závěť ztratit nebo být zpochybněna. Právě rodiče dětí, které nebudou ani v dospělém věku ze zdravotních důvodů samostatné, výrazně častěji volí notáře kvůli službě notářské úschovy.

Proč je notářský úřad nejdůležitějším partnerem v otázce předávání



Proč je advokát nejdůležitějším partnerem v otázce předávání



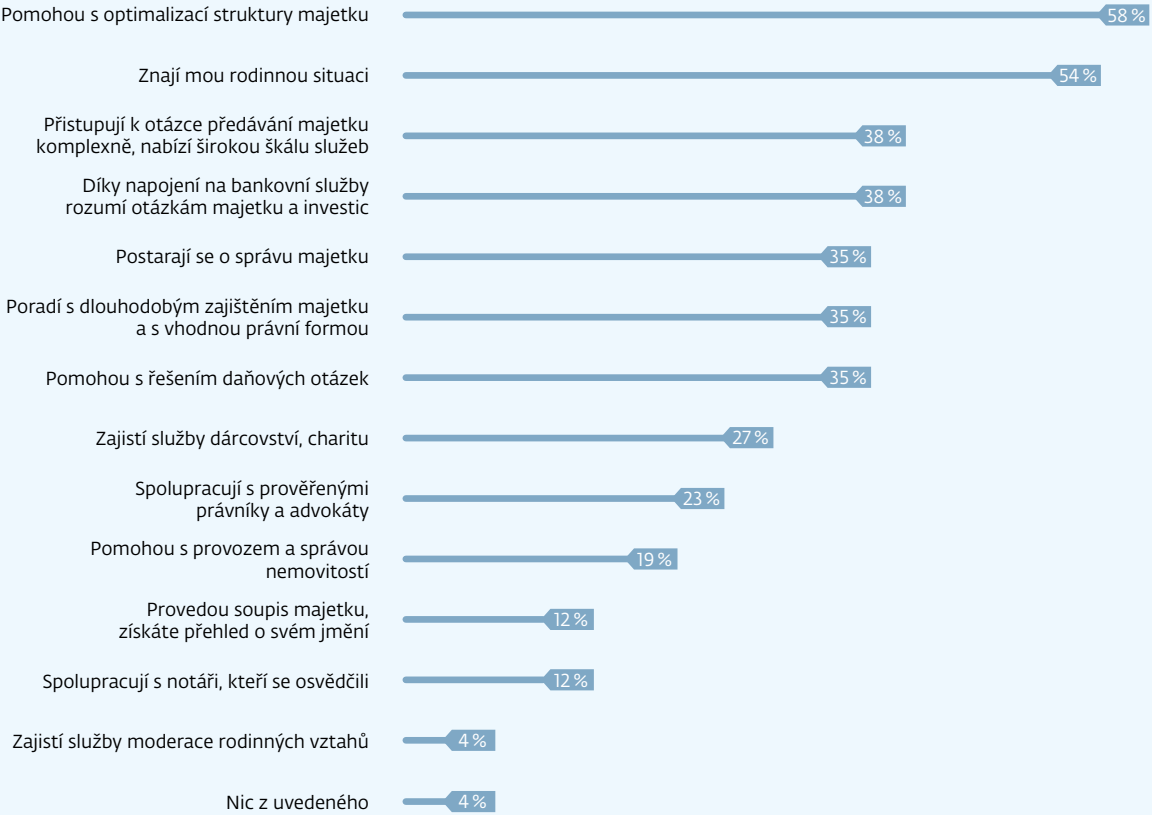
Advokát jako dlouhodobý partner

Advokát představuje stejně jako notář pro řadu lidí záruku toho, že jím připravené dokumenty budou po právní stránce v pořádku. Majetní lidé preferují advokáta zejména proto, že zná jejich životní situaci, kterou tak při řešení nástupnictví vezme v potaz. Díky své profesi je pak u něj zajištěna správnost dokumentů, které budou platné a nezpochybnitelné. Obecnou populací jsou advokáti a právníci preferováni zejména kvůli možnosti poskytnout právní zastoupení, pokud se objeví nějaká zpochybnění či nejasnosti. K předávání majetku jsou také voleni s ohledem na to, že tuto otázku jistě řeší s větším počtem svých klientů. Navíc jsou schopni vše rovnou dojednat i s notářem a díky dohledu České advokátní komory musí dodržovat právní řád. Jak movití, tak obecná populace uvádí, že advokát nemůže kvůli své prestiži postupovat nepoctivě.

Family office nabízí komplexní přístup

Část respondentů ze skupiny majetných zvolila za svého partnera family office. Jedním z důvodů tohoto výběru zejména je, že k otázce předávání majetku přistupuje komplexně. Jako jediným z odborníků na předávání majetku jim lidé přisuzují znalost z oblasti investic a schopnost poradit s dlouhodobým zajištěním majetku vhodnou právní formou. Family office je tak schopno jak předávající, tak i nastupující generaci nabídnout aktivní správu majetku. U family office odborníků je důležité, že znají rodinnou životní situaci a na základě toho vyberou vhodné řešení. Respondenti také pozitivně kvitují jejich spolupráci s právníky a advokáty. Vedle svých vlastních prověřených kontaktů jsou schopni pro převod majetku využít služeb právníka či bankéře, na kterého je klient zvyklý. Pro necelou pětinu majetných je tak family office nejdůležitějším partnerem v otázce předávání.

Proč je family office nejdůležitějším partnerem v otázce předávání



→ Majetní lidé / N=26

Doporučované formy předání majetku
Jaké všechny způsoby předání majetku doporučujete svým klientům?



Nakrátko, či napořád

Výběr odborníka do značné míry určuje také způsob, jakým se majetek předá. Je tedy velice důležité vědět, co po mně má zůstat. Zatímco advokáti, právníci a notáři nejčastěji volí přímočará řešení, která převedou majetek mezi generacemi, bankéři a family office specialisté jdou cestou dlouhodobějšího řešení, které s majetkem pracuje více komplexně a na-příč generacemi. Doporučují tak mnohem častěji založení svěřenského fondu a rodinné nadace, jež jsou základem udržení rodinného bohatství. Majetek v nich je dlouhodobě spravován s cílem jej užívat, ale především jej v budoucnu předat dalším generacím. Pravidla, jak s majetkem naklá-dat, totiž stanovuje zakladatelská generace, která tak zanechá v rodině svůj odkaz a z rodiny de facto buduje rod s vlastní tradicí.

„Založení rodinné tradice a uchování zásadního majetku si vyžaduje kom-plexní pohled nejen na rodinu jako takovou, ale také na budoucí přínos a roli předávaného majetku. Jak už bylo řečeno, family office správci vý-razně častěji kombinují všechny dostupné nástroje předání – tedy jak zá-věť, tak svěřenské nebo nadační fondy. A to považujeme za jeden z hlav-ních důvodů, proč za námi klienti s nástupnictvím chodí. Vědí, že budeme spolupracovat s jejich bankéři i právníky a společně využijeme vše potřeb-né,“ doplňuje Helena Svárovská.

Výhody sepsání závěti
Co z následujícího jsou podle vás výhody sepsání závěti?



Závěť je vyzkoušená a jednoduchá

Sepsání závěti zvažuje naprostá většina majetných lidí (78 %). Závěť je první, nejjednodušší a vratný krok. Část respondentů dokonce popisuje, že jde o prozatímní řešení, než vyřeší předání svého majetku lépe. Závěť je natolik rozšířená, že její výhody se kryjí s výhodami předání majetku jako takového. Jde navíc o zavedený, léty prověřený postup. Pohled obou, tedy jak majetných, tak obecné populace, na závěť se neliší.

Svěřenské fondy drží rodiny a firmy pohromadě

I když u nás nemají svěřenské fondy dlouhou tradici a není známo příliš mnoho pozitivních příkladů, odborníci u nich evidují narůstající poptávku.

Celých 63% odborníků jako nejzásadnější výhodu uvádí možnost si pomocí svěřenského fondu určit strategii a způsob fungování rodinného jmění. Tedy de facto zajištění správy majetku ve prospěch obmyšlených z řad členů rodiny a jeho udržení pro další generace. Tato výhoda je jako hlavní označena i skupinou majetných respondentů.

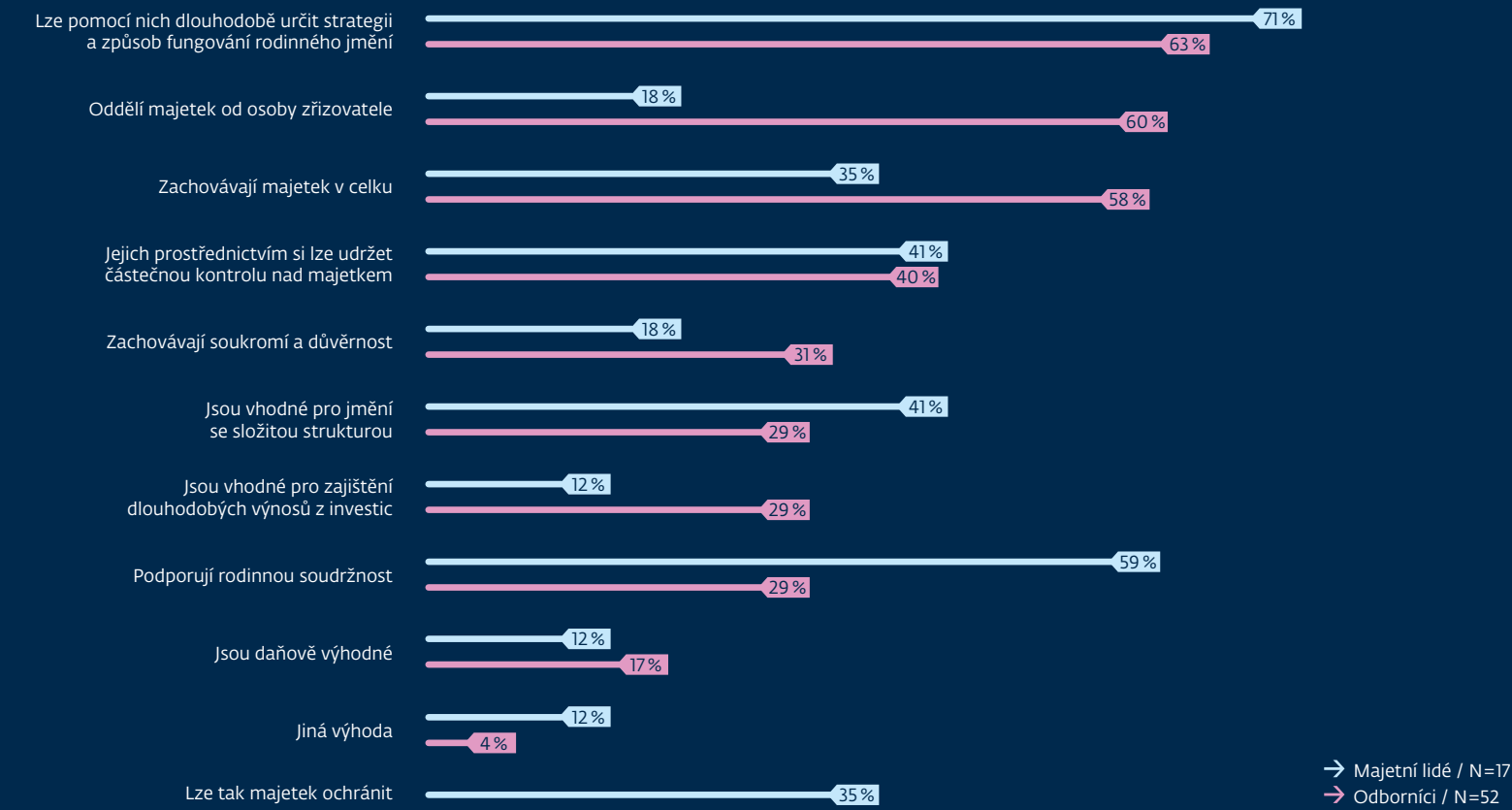
Jako druhou nejčastější výhodu uvádějí movití to, že svěřenské fondy podporují rodinnou soudržnost. Zajímavostí je, že odborníci tuto výhodu vnímají až jako 8. v pořadí, konkrétně ji uvádí 29% odborníků. Z toho mimo jiné vyplývá, že si majetní soudržnost svých rodin vysoce považují, což je pro českou společnost i do budoucna velmi optimistický fakt.

V obráceném gardu je pak vnímání oddělení majetku od osoby zakladatele, kdy jako výhodu ho uvádí 60% odborníků, ale naopak pouze minimum majetných.

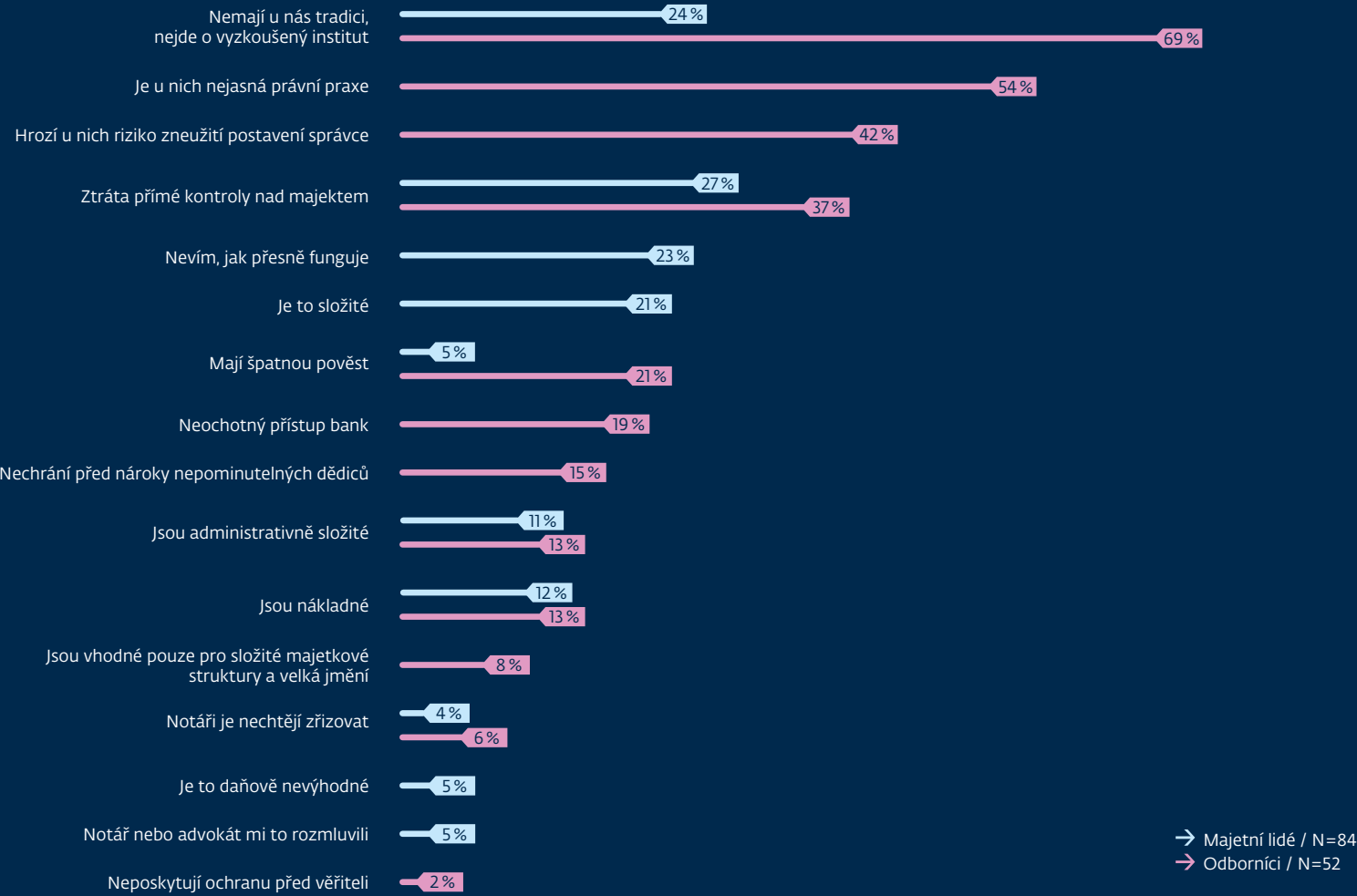
Jak majetní, tak odborníci uvádějí jako jeden z benefitů svěřenských fondů jejich daňovou výhodnost, přestože svěřenské fondy žádnou-takovou výhodu nenabízejí. Určitá část specialistů (13%) pak dokonce na svěřenských fondech žádné výhody nevidí. Tato data potvrzují potřebu osvěty i ve světě profesionálů.

Výhody svěřenských fondů

Co z následujícího jsou podle vás výhody svěřenských fondů?



Nevýhody svěřenských fondů
Co z následujícího jsou podle vás nevýhody svěřenských fondů?



Svěřenské fondy
drží rodiny a firmy
pohromadě

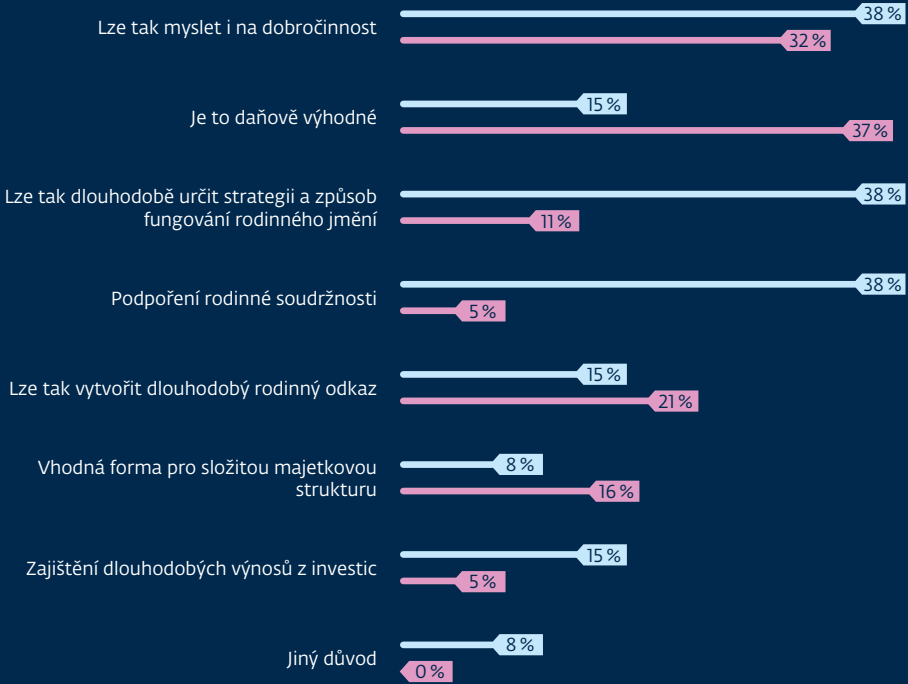
Většina majetných respondentů jako hlavní nevýhodu uvádí ztrátu kontroly nad majetkem či zneužití postavení správce. Odborníky je na první místo stavěna jejich krátká tradice a nejasná právní praxe. V rámci své činnosti pak naráží také na neochotný přístup bank a mylně se domnívají, že jsou vhodné pouze pro složité majetkové struktury a velká jmění.

Nadace předává nejen majetek, ale i hodnoty

Stejně jako svěřenské fondy i nadace a nadační fondy jsou respondenty vnímány zejména jako nástroj, kterým lze dlouhodobě určit strategii a způsob fungování rodinného jmění a jenž podporuje rodinnou soudržnost. Mnohem častěji než svěřenské fondy jsou pak nadace uváděny jako vhodný nástroj k vytvoření dlouhodobého rodinného odkazu. Neopomenutelný je také dobročinný rozměr, který nadace a nadační fondy nabízí. Jejich znalost je rozšířena i v obecné populaci.

Výhody nadace či nadačního fondu

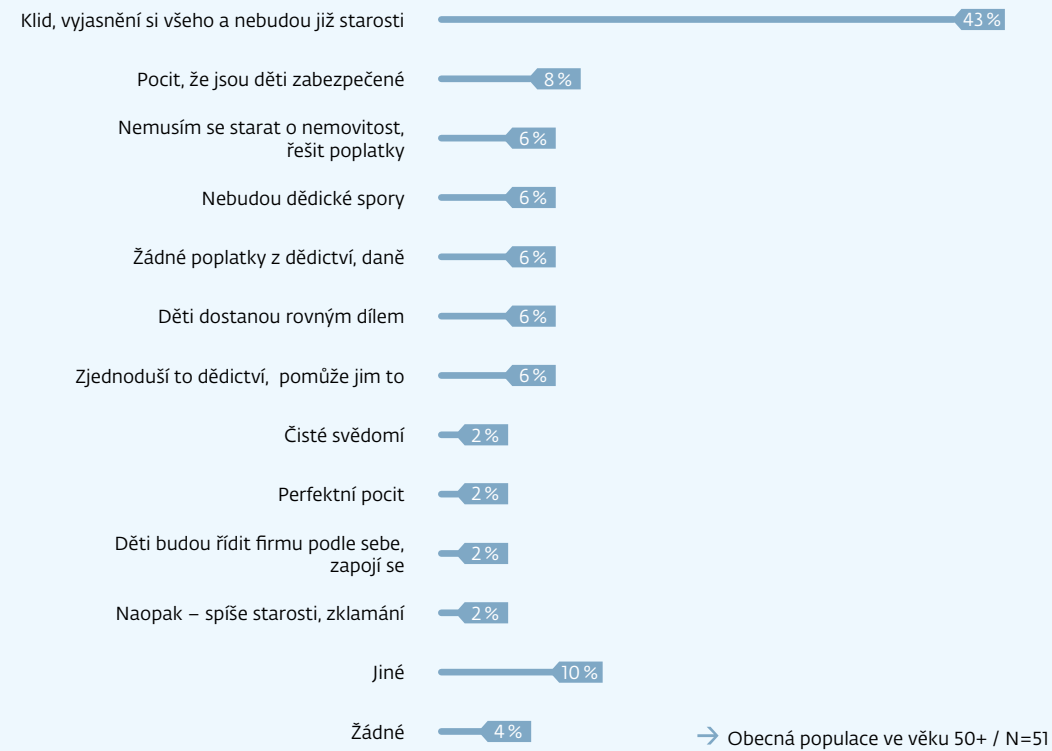
Co z následujícího jsou podle vás výhody nadací či nadačních fondů?



→ Majetní lidé / N=13
→ Obecná populace ve věku 50+ / N=19

Přínosy předání

Jaké výhody toho, že už máte předání vyřešeno pociťujete?



Kvalitnější život

Ti, kteří již procesem předávání prošli, se shodují na tom, že jim předání zvýšilo kvalitu života. Především jim dodalo klid, že je vše vyřešeno a ujasněno. Mají čisté svědomí a dobrý pocit, že jsou děti zabezpečeny a nenastanou žádné dědické spory.

O průzkumu
J&T Family Office Report

Průzkumu se zúčastnilo 100 respondentů z řad majetných osob působících v České republice s cílem odhalit bariéry a motivace pro předávání majetku další generaci i znalost jednotlivých instrumentů vhodných k převodu majetku a v neposlední řadě také zjistit, kdo je hlavním partnerem, se kterým otázku nástupnictví řeší. Většinu vzorku tvoří podnikatelé a osoby s investičním majetkem nad 100 milionů korun.

Průzkum, který probíhal v průběhu května a června 2024, provedl J&T Family Office ve spolupráci s agenturou Perfect Crowd. Data byla sbírána pomocí elektronického dotazníku distribuovaného respondentům z řad zástupců cílové skupiny. Kvantitativní pohled pak doplnily hloubkové rozhovory s 10 respondenty.

K zajištění uceleného pohledu na problematiku byl průzkum realizován také se specialisty, kteří s klienty problematiku předávání řeší. Průzkumu se tak zúčastnilo 52 odborníků z řad právníků, notářů, bankéřů a specialistů family office.

V některých otázkách pak průzkum nabízí i srovnání s obecnou populací reprezentovanou vzorkem 505 respondentů z řad mužů a žen ve věku 50–75 let, kteří mají alespoň jedno dítě. Tato skupina je pak reprezentativním vzorkem dle regionu, velikosti města bydliště, vzdělání a příjmů.

O J&T Family Office

J&T Family Office, a.s., se primárně zaměřuje na multigenerační správu majetku, jeho zachování a distribuci, zohledňuje vztahy mezi rodinnými příslušníky a proniká až do úplných drobností každodenního fungování rodiny. Zahnuje jak investice, ochranu majetku a jeho strukturování či lifestyle management, tak třeba facility a property management.

Family Office se na klienta dívá jako na subjekt společenský, který zahrnuje mnohé souvislosti, vztahy, rodinu a přátele. Je založen na individuálním přístupu, vysoké osobní angažovanosti správců a flexibilitě vůči klientům.

J&T Family Office patří do širší rodiny společností J&T, úzce spolupracuje se skupinou J&T Finance Group, J&T Private Equity Group a J&T Bankou, a to prostřednictvím své dceřiné společnosti J&T VZ, a.s.



J&T Family Office, a. s.
Malostranské nábřeží 563/3,
118 00 Praha 1 – Malá Strana
tel.: +420 221 71 01 48
mob.: +420 733 62 10 20
e-mail: family@jtfo.cz