



## Comment aborder la question

L'une des choses les plus simples et les plus importantes à faire pour aider vos clients à tirer profit d'un don bienfaisance, c'est de leur en parler.

### « Seriez-vous intéressé à soutenir certaines causes caritatives ou locales ? »

#### Pourquoi aborder la question du don de bienfaisance ?

Vos clients veulent en savoir davantage sur les choix qui s'offrent à eux et attendent de leur conseiller qu'il les aide à établir un plan financier novateur qui répond aux besoins de leur famille et de leurs amis, allège leur fardeau fiscal et reflète leurs valeurs. Lorsque vient le temps de planifier le transfert de leurs biens à la prochaine génération, les gens envisagent de plus en plus le don de bienfaisance en raison des avantages tant personnels que financiers qu'ils procurent.

- Un don de bienfaisance peut présenter des avantages fiscaux considérables, tant l'année du don qu'au moment de la succession. Vos clients l'ignorent peut-être.
- Le don procure souvent un grand sentiment d'accomplissement. Vos clients pourraient vous être très reconnaissants d'avoir soulevé la question et de leur avoir permis de réaliser ce besoin philanthropique.
- Le fait qu'un client n'ait jamais mentionné son intérêt pour le don de bienfaisance tient peut-être à une mauvaise expérience ou à un manque d'information. Vous pouvez le renseigner sur l'éventail de choix offerts, sans obligation de sa part.
- Vos clients estiment peut-être qu'ils ne disposent pas des ressources suffisantes pour faire un don de bienfaisance. Vous pourriez leur présenter de nombreuses formes de don adaptées à leur situation personnelle et financière.
- C'est bon pour la société, pour vos clients, pour vos affaires et pour vous.
- Vous seriez étonné du nombre de clients qui cherchent à redonner une partie de ce que la société leur a apporté, à honorer la mémoire d'un être cher ou, tout simplement, à faire le bien.
- Vous vivez et travaillez vous aussi au sein de cette collectivité. Vous avez là une occasion d'aider vos clients tout en améliorant la qualité de vie autour de vous.

#### À qui devriez-vous offrir votre aide ?





Tout client pourrait souhaiter transmettre ses valeurs au moyen d'un legs de bienfaisance. Cela dit, voici le genre de personnes les plus susceptibles de le faire :

- les célibataires
- les gens qui, sans être riches, sont à l'aise
- les gens mariés sans enfant
- les propriétaires d'entreprises privées
- les couples mariés dont les enfants sont autonomes
- les propriétaires d'actions ou de biens immobiliers à valeur appréciée
- les veuves
- les gens déjà engagés dans une cause ou un organisme communautaire

### Quand aborder la question du don de bienfaisance ?

Vos clients seront particulièrement disposés à discuter des avantages personnels d'un don de bienfaisance lorsqu'ils doivent prendre des décisions importantes d'ordre commercial, personnel ou financier :

- planification successorale
- rédaction ou révision d'un testament
- vente d'une entreprise ou d'autres biens de grande valeur
- planification de retraite
- obtention inattendue d'un montant considérable, p. ex. héritage, fusion ou acquisition

Ce sont habituellement des événements déterminants qui amènent les gens à s'intéresser à la planification financière ou à en revoir les dispositions. Les situations suivantes sont tout indiquées pour engager avec vos clients une discussion sur leur planification financière et leur faire valoir les avantages d'un don de bienfaisance.

- Votre client vous informe qu'il est sur le point de vendre son entreprise au moyen d'un appel public à l'épargne sur les marchés boursiers, ou encore qu'il veut transférer la propriété de son entreprise familiale à ses enfants.
- Votre client vous informe qu'il veut tirer davantage de revenus de son portefeuille d'actions, mais il s'inquiète des impôts qu'il devra payer sur les gains en capital réalisés par la vente de ses actions.
- Votre client a appris que, s'il lègue à ses héritiers son fonds de retraite bien garni, ils n'auront droit dans les faits qu'à une fraction du montant total.
- Votre client vous informe qu'il aimerait prévoir des fonds de subsistance pour sa mère, sa sœur, sa nièce ou autres.

« Les parents  
devraient laisser à  
leurs enfants  
suffisamment  
d'argent pour  
qu'ils aient tous les  
choix, mais pas  
assez pour qu'ils  
choisissent de ne  
rien faire. »