



Comment parler du don

Une fois établie l'importance d'aborder la question du don de bienfaisance avec vos clients, comment faire en sorte pour que cette conversation se déroule tout naturellement ?

Comment amener le sujet

- Lors de la rédaction ou de la révision d'un testament, ajoutez la question du don à la liste de points que vous abordez habituellement avec vos clients.
- En prévision de votre rencontre, remettez à votre client une liste des points à discuter qui inclut le don de bienfaisance. Votre client pourra ainsi y réfléchir à l'avance, et vous éviterez de passer ce point sous silence.
- Abordez la question du don de façon à obtenir une réponse réfléchie plutôt qu'une réaction. Vous pourriez utiliser l'une des entrées en matière suivantes :

Les personnes ayant joué un rôle actif à l'échelle locale décident souvent de faire un don testamentaire à une œuvre de bienfaisance, une façon de partager leur réussite avec des gens moins fortunés, de remercier un organisme qui a marqué leur vie ou encore de faire de leur ville un endroit où il fait bon vivre. Avez-vous déjà réfléchi à la possibilité de faire un don testamentaire ?

Il y a aussi d'autres raisons de faire un don de bienfaisance, notamment fiscales. Il est fort probable qu'en raison de l'impôt à payer, votre succession sera amputée d'un montant considérable. Un don de bienfaisance peut alléger ce fardeau fiscal, ce qui pourrait être à l'avantage de vos héritiers et de la collectivité.

Saviez-vous qu'en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, vous n'avez aucun impôt à payer sur le gain en capital réalisé lors de la vente d'actions à valeur appréciée si vous faites don de ces actions ?

- Si votre client semble intéressé, mais qu'il n'est pas disposé à prendre une décision sur-le-champ, intégrez une clause de legs dans son testament et laissez-la en blanc pour qu'il puisse la remplir plus tard. Lorsque vous lui ferez parvenir l'ébauche de son testament, il aura la possibilité d'y réfléchir et d'en discuter avec sa famille ou avec d'autres conseillers. Votre client aura aussi la possibilité de se renseigner sur les organismes de bienfaisance ou de consulter sa fondation communautaire au sujet des besoins locaux, des initiatives intéressantes et des bénéficiaires possibles.

Comment parler de philanthropie avec vos clients

- Tentez de cerner les valeurs et les aspirations de vos clients en utilisant les entrées en matière suivantes :

Je sais que vous avez fait preuve d'une très grande générosité à





« 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. »

l'égard de [organisme ou programme, p. ex., soupe populaire, centre pour personnes âgées, alma mater]... Aimerez-vous prendre des dispositions testamentaires pour poursuivre ce soutien ?

Faites-vous déjà des dons de bienfaisance ? Voulez-vous que cela se poursuive après votre décès ?

Avez-vous réfléchi à ce qu'il adviendrait de votre patrimoine si votre conjoint ou vos enfants ne vous survivaient pas ? Souhaitez-vous qu'une part de votre patrimoine soit léguée à un organisme de bienfaisance plutôt qu'à un parent éloigné ?

- Amenez vos clients à pousser leur réflexion sur l'héritage qu'ils entendent léguer à la prochaine génération en utilisant les entrées en matière suivantes :

Est-ce que vos trois enfants seraient contrariés d'obtenir chacun 30 % plutôt que 33 % de votre patrimoine si vous décidiez d'en léguer 10 % à un organisme de bienfaisance ?

Si vos enfants devaient rédiger votre épitaphe, quelle serait-elle ? Écririez-vous la même chose ? Qu'aimeriez-vous que vos enfants retiennent de vous ?

- Vous pourriez utiliser cette citation de Warren Buffett : « 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. »
- Certains clients hésitent à faire un don, car ils craignent de ne pas avoir assez d'argent pour leur retraite. Vous pourriez discuter de leurs besoins financiers et orienter la discussion comme suit :

Si vous le voulez, nous pourrions tenter de faire fructifier davantage votre argent une fois à la retraite, ce qui vous permettrait de verser des dons aux organismes qui vous tiennent à cœur.

Si vos clients ne savent pas quelle cause soutenir

- Si vos clients ont des objectifs philanthropiques, mais hésitent sur la cause à soutenir, demander-leur...

Quand vous n'arrivez pas à dormir la nuit, qu'est ce qui vous préoccupe ?

Quelles valeurs, quelles activités, quels organismes ont contribué à votre succès ? À vos funérailles, aimeriez-vous que les gens disent : « Il ou elle a fait énormément pour... » ?