



Le rôle du conseiller

Le conseiller joue un rôle très important dans l'orientation et la réalisation de la vision philanthropique de ses clients.

En aidant un client à concrétiser sa vision philanthropique, le conseiller joue pleinement son rôle : trouver des solutions novatrices aux besoins de ce client et lui permettre de réaliser ses objectifs.

Lorsqu'un conseiller présente à un client les multiples facettes de la planification de don, il aide le philanthrope qui sommeille en chacun à se manifester.

Les conseillers sont parfois réticents à discuter de planification de don avec leurs clients car, ce faisant, ils ont l'impression de faire de la sollicitation. Certains préfèrent attendre que leur client soulève lui-même la question. Pour mettre fin à ce dilemme, sachez que la planification de don peut constituer l'une des pièces maîtresses de la planification globale.

En adoptant une attitude proactive, le conseiller peut resserrer ses liens avec ses clients, les fidéliser et renforcer leur perception à l'égard de la qualité de ses services et de son engagement communautaire. Devant l'importance que prend le secteur philanthropique au Canada, le conseiller qui néglige de présenter à ses clients les avantages de la planification de don risque de se faire damer le pion par un concurrent.

En vous taillant une réputation d'avocat, de comptable, de planificateur financier, d'administrateur financier ou de courtier engagé dans la planification de don, vous y gagnerez. Sur le plan professionnel comme sur le plan des relations publiques.

Si un client décide d'établir une fondation privée ou un fonds de dotation auprès de sa fondation communautaire ou encore de financer autrement un don de bienfaisance, il lui faut quelqu'un pour en examiner les retombées fiscales, rédiger les documents appropriés et s'assurer du sérieux du projet. Lorsqu'un courtier ou un conseiller financier recommande une stratégie de planification de don, il pourrait en résulter une augmentation des biens à gérer ou des besoins, notamment en assurance vie, une valeur ajoutée aussi bien pour le client que pour le conseiller.





FONDATIONS
COMMUNAUTAIRES
DU CANADA
ensemble pour tous.

Guide Internet pour les conseillers

Parler de philanthropie

En tant que conseiller, il est important que vous connaissiez les nombreuses formes de don planifié et la façon dont elles s'inscrivent dans une planification fiscale et financière qui bénéficiera à la famille de votre client et à la collectivité.

Les stratégies présentées dans ce Guide Internet pour les conseillers ont pour seul but d'illustrer les multiples avantages de la planification de don pour vos clients. Nous vous invitons à communiquer avec **votre fondation communautaire** pour obtenir davantage d'information.

« 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. »

www.cfc-fcc.ca

Source : Adaptation autorisée d'un document produit par *The Niagara Community Foundation* et la Fondation communautaire de la Huronie.