

Guide sur le transfert de patrimoine

Aider vos clients et leurs familles
à gérer la transition





Notre industrie est confrontée à deux défis majeurs : le vieillissement de la clientèle et la sortie d'actifs des courtiers et des conseillers après le transfert de patrimoine.

Ce guide a pour objectif de vous aider à prendre les devants au bon moment en relevant ces défis, en explorant l'importance du transfert de patrimoine et en vous fournissant des stratégies, des tactiques, des ressources et des outils pour réussir cette transition avec vos clients.

Avertissement

Ce guide a été préparé par iA Groupe financier et vise seulement à fournir des renseignements généraux. Ces derniers ne doivent pas être considérés comme des conseils fiscaux ou juridiques, ou comme des conseils en matière de placement. Consultez des professionnels pour obtenir des conseils indépendants, en fonction de votre situation ou de celle de vos clients et de leurs besoins.

Veillez noter que les conseillers doivent agir conformément aux normes de conformité de iA Groupe financier, aux meilleures pratiques de l'industrie, aux principes de traitement équitable des clients, ainsi qu'aux lois, lignes directrices et règlements applicables. Cela inclut, sans s'y limiter, la vente responsable de produits, la fourniture d'informations claires et exactes, et la prestation de conseils de haute qualité.

Table des matières

SEGMENT 1

Qu'est-ce que le transfert de patrimoine?

Définition	5
Répartition de la richesse par groupe d'âge au Canada	6

SEGMENT 2

Pourquoi devriez-vous y accorder de l'importance?

Principales tendances du marché et données clés	7
Le coût d'opportunité découlant du fait de négliger le transfert de patrimoine	9
Accroître la valeur de votre portefeuille d'affaires	9

SEGMENT 3

Stratégies gagnantes pour le transfert de patrimoine

Quand agir?	10
Il n'est jamais trop tard pour agir!	10
Le conseiller au cœur de l'écosystème	10
Mettre à profit un plan financier complet	11
Élaborer un plan de retraite solide	12
Se positionner comme conseiller de confiance auprès des familles	13
D'une approche financière à une approche émotionnelle	15

SEGMENT 4

Tactiques efficaces pour un transfert de patrimoine optimisé

Comprendre le comportement et les besoins des clients	16
Désigner les bénéficiaires et les successeurs du client	17
Se concentrer sur les produits et les solutions appropriés	18
Produits et solutions pour un transfert de patrimoine réussi	19
Produits d'Investia Services financiers	20
Produits de iA Gestion privée de patrimoine	20
Produits de l'Épargne et retraite individuelles	21
Produits de l'Assurance individuelle	23

Conseils et ressources – la liste de contrôle du conseiller

27

1

Qu'est-ce que le transfert de patrimoine?

Définition

Le transfert de patrimoine désigne le processus de transmission d'actifs, tels que des avoirs financiers et immobiliers, soit au sein d'une même génération (entre conjoints ou partenaires), soit entre générations.

Ce transfert peut s'effectuer par divers moyens, notamment l'héritage, les donations ou les fiducies, et joue un rôle essentiel dans le paysage financier des familles et des économies.

Utiliser la terminologie appropriée du transfert de patrimoine peut jouer un rôle décisif auprès de vos clients. Nous vous invitons à consulter le [glossaire](#).



Répartition de la richesse par groupe d'âge au Canada¹

	Gén. Z	Millénariaux	Gén. X	Baby-boomers	Gén. silencieuse
2022	0,5 %	8,0 %	27,7 %	49,0 %	14,8 %
2032	5,9 %	17,5 %	32,0 %	40,9 %	3,7 %

Les membres de la génération X et les baby-boomers détiennent

→ **73 %**

de la richesse financière et continueront de la détenir jusqu'en 2032

- La répartition de la richesse financière devrait fluctuer au cours des prochaines années.
- Les membres de la génération X et les baby-boomers détiendront plus de 73 % de la richesse financière et devraient conserver cette position dominante dans un avenir prévisible. Les membres de la génération X se trouvent à un tournant de leur vie, planifiant pour les 30 années de retraite à venir, ce qui représente une tâche considérable. Quant aux baby-boomers, ils doivent continuer à se concentrer sur le maintien de leur stabilité financière afin de répondre à leurs besoins changeants en matière de retraite.
- Donnez la priorité à ces deux générations tout en tenant compte des millénariaux, qui présenteront un potentiel financier important (17,5 %)!



¹ Investor Economics, « Household Balance Sheet Update and Rebased Forecast 2024 ».

2

Pourquoi devriez-vous y accorder de l'importance?

Principales tendances du marché et données clés

Le secteur de la gestion de patrimoine connaît actuellement des changements profonds à mesure que le transfert intergénérationnel de richesse devient de plus en plus courant. La richesse change constamment de mains, mais nous vivons actuellement la plus grande période de transfert de richesse jamais vue².

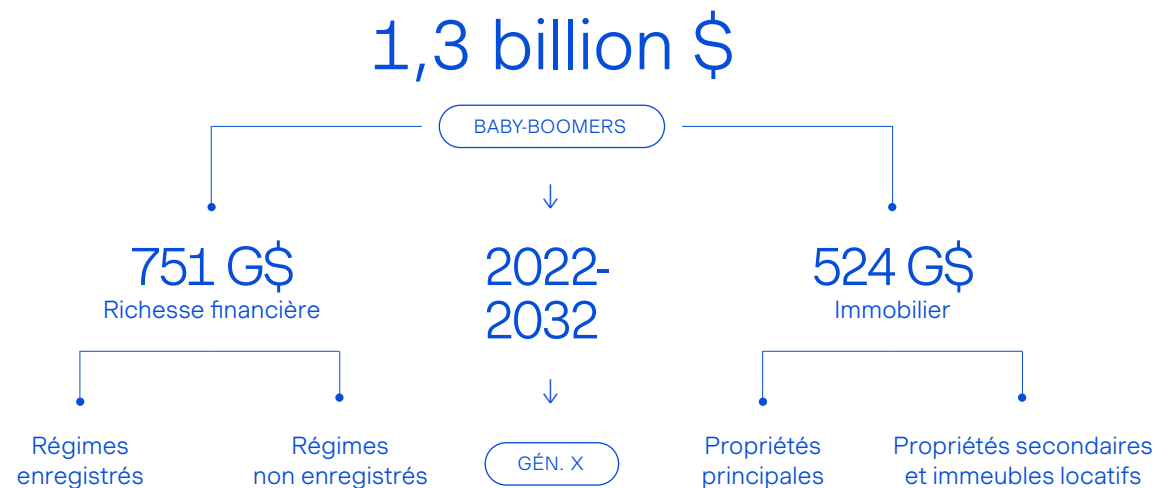
Au cours de la prochaine décennie, plus de 1,3 mille milliards de dollars devraient être transférés d'une génération à l'autre³. Cette somme considérable comprend environ 751 milliards de dollars en actifs financiers et 524 milliards de dollars sous forme de biens immobiliers résidentiels. Seuls 22 % des propriétaires de résidences secondaires ont mis en place une stratégie de réduction fiscale (en cas de décès du conjoint).

² Katrina Onstad, « The Jackpot Generation », *Maclean's*, 12 septembre 2024.

³ Investor Economics, « Household Balance Sheet Update and Rebased Forecast 2024 ».



Les GRANDS transferts de patrimoine



Seuls

40 %

des conseillers gèrent les portefeuilles des deux conjoints, et le conseiller connaît les enfants adultes du client dans seulement 15 % des cas⁴. Établir et développer une relation de confiance avec le conjoint et les enfants adultes pendant que le client est encore en vie représente le plus grand défi. Cette confiance devient un facteur crucial pour réussir le transfert du patrimoine qui restera sous votre gestion.

Après le décès de leur conjoint,

80 %

des partenaires changent de conseiller⁵. Il est important que les conseillers s'efforcent d'établir de solides relations de confiance avec les deux partenaires en répondant de manière proactive à leurs besoins financiers et émotionnels, et ce, afin de réduire la perte de clients pendant les périodes de transition.

Les femmes contrôlent

2 200 milliards
de dollars

un chiffre qui devrait doubler pour atteindre 4 400 milliards de dollars d'ici la prochaine décennie⁶. Les femmes seront la clé du succès sur le marché. Avant les transferts intergénérationnels, les transferts entre conjoints augmenteront considérablement la richesse contrôlée par les femmes. Elles domineront également les flux entrants lorsqu'un conjoint ou un partenaire décèdera.

Conserver les actifs lors de transferts entre membres d'une même famille peut sembler simple, mais cela pose souvent des difficultés inattendues, amenant les personnes concernées à s'interroger sur les raisons qui ont conduit à la rupture de la relation d'affaires.

Il est important que vous adaptiez vos stratégies à chaque situation particulière, car il n'existe clairement pas d'approche universelle. Une approche personnalisée est essentielle pour gagner la confiance des clients, quelle que soit l'envergure de l'héritage.



⁴⁻⁵ Advocis, l'Association des conseillers en finances du Canada

⁶ Benjamin Tal et Katherine Judge, « *The Changing Landscape of Women's Wealth* », CIBC, 4 mars 2019.

Le coût d’opportunité découlant du fait de négliger le transfert de patrimoine

Pour les sociétés et les conseillers en gestion de patrimoine, le transfert intergénérationnel de patrimoine représente non seulement une belle occasion, mais aussi un défi majeur : la fidélisation de la clientèle. Lorsque les donateurs et les héritiers ne sont pas suffisamment préparés au transfert de patrimoine, ils peuvent subir des pertes substantielles. Outre le préjudice causé à leur sécurité financière, cela peut affaiblir votre relation d’affaires à long terme avec eux. C’est l’une des raisons pour lesquelles un transfert de patrimoine efficace est essentiel pour conserver les actifs après le décès d’un client.

Il existe également un avantage considérable pour ceux qui relèvent ce défi de manière proactive. En offrant des conseils intégrés et complets, les conseillers et les entreprises peuvent augmenter leurs nouveaux actifs nets en trouvant des façons efficaces de prendre les actifs en mouvement sous leur responsabilité. Cette approche permet non seulement de fidéliser les clients existants, mais aussi d’en attirer de nouveaux, car les familles recherchent des conseillers capables de gérer de manière transparente les complexités du transfert de patrimoine.



Accroître la valeur de votre portefeuille d’affaires

Les conseillers se concentrent souvent sur les clients plus âgés en raison de leurs actifs plus importants, qui peuvent rapidement accroître leur portefeuille. Cependant, diversifier votre clientèle entre différentes tranches d’âge peut considérablement en augmenter le potentiel de croissance, comme le montre le tableau ci-dessous. Même si les clients plus jeunes commencent généralement avec moins d’actifs, ils ont du temps pour faire fructifier leurs investissements de manière importante.

Génération	Multiples de croissance potentielle de la valeur ⁷
Millénariaux	3.5
Génération X	2.0
Baby-boomers	1.4

Attirer une clientèle plus jeune est essentiel pour maximiser la valeur à long terme. Répondre aux besoins financiers des clients plus jeunes, comme les enfants adultes de vos clients par exemple, vous permet de tirer parti du transfert intergénérationnel de richesse et de vous assurer ainsi une croissance durable dans un paysage financier dynamique.

⁷ Investor Economics, « Household Balance Sheet Update and Rebased Forecast 2024 ».

3

Stratégies gagnantes pour le transfert de patrimoine

Quand agir?

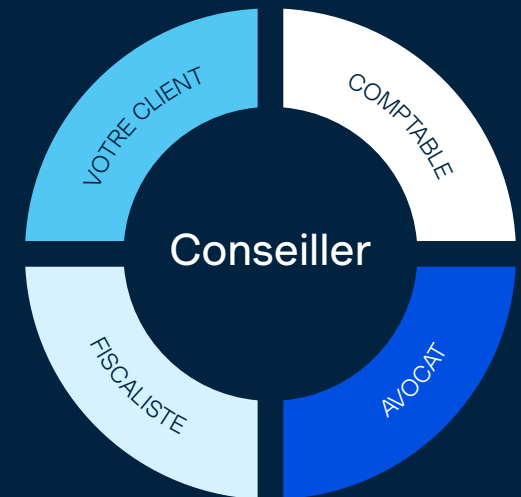
Le meilleur moment pour commencer à planifier le transfert de patrimoine, c'est maintenant. Votre succès repose sur votre habileté à établir des relations solides avec les familles des clients (conjointes ou partenaires, enfants et bénéficiaires) tout en fidélisant vos clients. Bien que cela puisse sembler évident, il n'en demeure pas moins que la concurrence s'intensifie. En effet, les entreprises n'hésitent pas à cibler de façon très directe les clients qui sont au sommet de leur phase d'accumulation, car ceux-ci cherchent souvent à regrouper leurs actifs auprès d'une seule institution. La confiance et la loyauté prennent du temps à bâtir, mais l'élaboration d'un plan de retraite solide devient souvent le point de départ du processus de transfert de patrimoine.

Il n'est jamais trop tard pour agir!

Compte tenu du vaste bassin de clients potentiels accessibles et du temps qui passe rapidement, l'urgence d'agir peut se faire sentir, en particulier auprès des clients plus âgés. Bien que le succès ne soit pas garanti, il existe des stratégies efficaces que vous pouvez mettre en œuvre pour faciliter un dialogue productif et établir des relations avec les membres de la famille de vos clients. Mettre l'accent sur les principales caractéristiques des produits et recourir à des stratégies fiscalement avantageuses peut aider à rattraper le temps perdu.

Le conseiller au cœur de l'écosystème

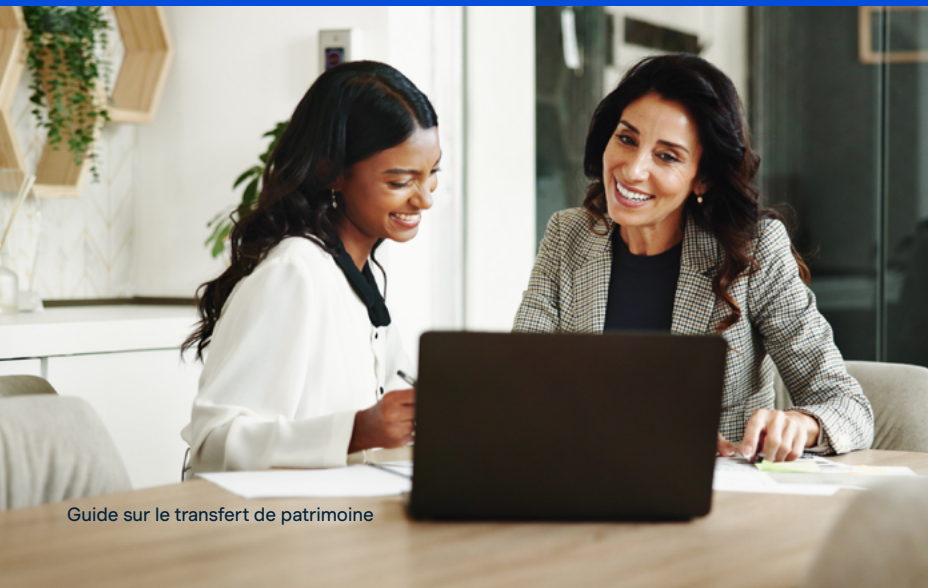
Vous êtes le pivot d'un écosystème complexe qui intègre l'expertise de comptables, de fiscalistes, d'avocats ou de notaires afin de répondre aux besoins de vos clients. En favorisant la collaboration et une communication claire, vous pouvez rendre la prise de décision fluide et optimiser les résultats pour vos clients. Votre capacité à harmoniser ces relations est essentielle pour parvenir à des solutions efficaces.



Mettre à profit un plan financier complet

En tant que conseiller, vous jouez un rôle essentiel en aidant les clients à définir leurs objectifs, à établir une feuille de route stratégique et à tirer le meilleur parti de leur plan financier pour mettre en œuvre une planification successorale et fiduciaire, une répartition de leurs actifs et des stratégies fiscales. Vous devez également vous assurer de tirer parti du plan financier des clients dès les premières étapes de leur parcours financier afin de déterminer leurs besoins précis et de mettre en œuvre la structuration et le transfert de leur patrimoine.

Lorsque vous aidez vos clients et leurs familles à élaborer une stratégie solide de transfert de patrimoine, vous devez consacrer du temps et des efforts à suivre les étapes clés du processus de planification financière. Les conseils personnalisés constituent votre facteur de différenciation. Mettez régulièrement à jour les profils de vos clients et les objectifs de leur famille, et documentez chaque recommandation. Cela garantit non seulement l'adéquation de votre offre, mais témoigne également de votre professionnalisme et de votre conformité réglementaire.



Processus de planification financière

Découverte

Comprendre la situation financière du client, ses objectifs, sa tolérance au risque, ses revenus, ses dépenses, ses actifs, ses passifs et ses préférences en matière de placement.

Collecte et analyse des données

Recueillir et analyser les données financières pertinentes afin d'évaluer la situation financière du client.



Suivi et révision continus du portefeuille

Surveiller le portefeuille de placements et le plan financier, et les ajuster en fonction des besoins du client et des conditions du marché.

Élaborer un plan financier

Concevoir un plan financier personnalisé et détaillé. Passer en revue le plan avec le client afin de s'assurer qu'il correspond à ses objectifs et à ses préférences.



Mettre en œuvre des stratégies de placement

Mettre en œuvre les stratégies prévues dans le plan financier, ce qui peut comprendre l'ajustement des investissements, la souscription d'une assurance ou la mise à jour des documents de planification successorale.

Recommander des stratégies de placement

Offrir des recommandations personnalisées en matière d'établissement de budget, d'investissement, d'assurance, de planification fiscale et de planification successorale.



Élaborer un plan de retraite solide

Une fois le plan financier établi et mis en œuvre, il est temps de discuter avec vos clients de l'élaboration d'un plan de retraite. Pour ce faire, des discussions plus approfondies sur la planification financière vous aideront à consolider votre rôle de conseiller dans leur stratégie de transfert de patrimoine. Le processus de planification de la retraite est le moment idéal pour présenter la planification successorale à vos clients. À cette fin, iA a créé un guide pratique et utile pour vous aider à accompagner vos clients qui passent de la préretraite à la retraite. Le guide de la retraite est conçu pour améliorer vos compétences pendant cette phase cruciale de la vie de vos clients.

Le marché de la retraite devrait doubler de valeur d'ici 2032*. Il est de plus en plus difficile pour les clients de s'y retrouver à l'approche de la retraite. Un plan de retraite bien conçu est essentiel pour soutenir les clients, car il réduit considérablement l'insécurité et favorise la confiance et la fidélité. Cette approche contribue non seulement à fidéliser les clients, mais offre aussi la possibilité de consolider leurs actifs supplémentaires.

Les préretraités et les retraités regroupent souvent leurs actifs auprès d'un seul établissement afin de bénéficier d'une supervision financière plus claire et d'une planification successorale plus simple. Cette tendance vous offre une occasion unique de fournir des services complets et rationalisés, renforçant ainsi la fidélité et la satisfaction de vos clients.

Lire le document explicatif :

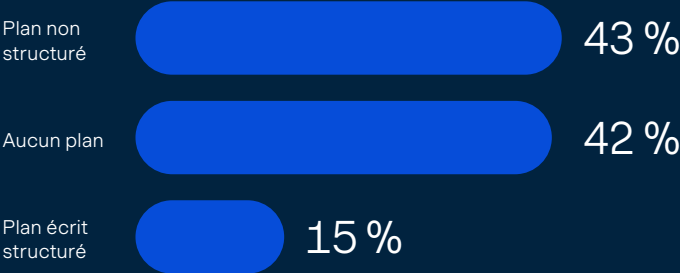
[Guide d'accompagnement du parcours retraite](#)



*Source : Investor Economics, « Investor Economics Household Balance Sheet Report: Canadian Household Financial Wealth Projected to Hit C\$11 Trillion by 2032 », 22 novembre 2023.

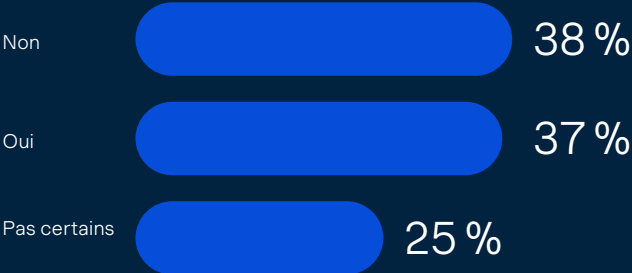
85 %
ont besoin d'un plan structuré

Travailleurs non retraités
ont un plan de retraite



63 %
sont inquiets sur le plan financier

Travailleurs non retraités
pensent avoir assez de revenus



Source : « Retirement Investors in Canada », LIMRA, 2023.

Se positionner comme conseiller de confiance auprès des familles

En vous positionnant comme conseiller familial, vous pouvez fidéliser davantage vos clients et consolider vos relations avec les bénéficiaires. Pour devenir un conseiller familial de confiance, efforcez-vous de créer des relations solides avec vos clients et leurs familles. Cela nécessite de comprendre les besoins et les dynamiques propres à chaque famille et d'offrir des conseils et un soutien personnalisés.

Voici les étapes clés pour y parvenir :

ÉTAPE 1

Engager la première conversation avec la prochaine génération

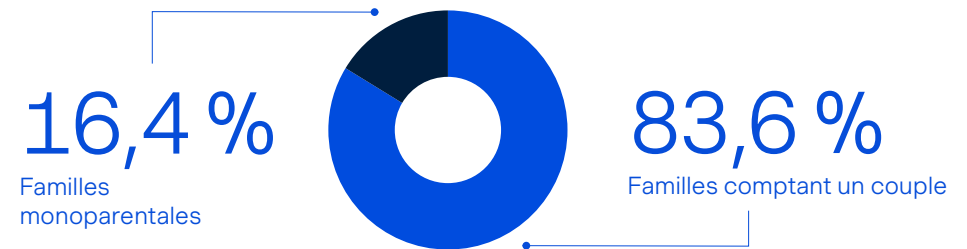
tout commence par une première conversation. Lorsque vous engagez le dialogue avec la prochaine génération, vous faites un pas de plus vers la préservation à long terme du patrimoine des générations futures.

ÉTAPE 2

Comprendre les dynamiques familiales

pour adapter efficacement votre approche, prenez le temps de comprendre les rôles, les relations, les objectifs et les conflits potentiels au sein de la famille (ex. : retards dans le règlement de la succession, conflits familiaux, enfants issus de plusieurs partenaires ou enfant handicapé).

Selon les données du plus récent recensement pancanadien, 83,6 % des familles sont des familles comptant un couple (marié ou en union libre) et 16,4 % sont des familles monoparentales. Parmi les familles avec couple et enfants, 11,7 % sont des familles recomposées⁸.



L'essor des familles recomposées met en évidence la diversité croissante des structures familiales dans notre pays. Les membres des familles recomposées doivent souvent gérer des relations complexes en recherchant l'équilibre et l'équité afin d'éviter les conflits.

Le niveau de stress peut être particulièrement élevé dans les provinces où les conjoints survivants et les personnes à charge ont légalement le droit de contester une succession si leurs besoins ne sont pas suffisamment pris en compte dans le testament ou le plan successoral. Dans ces cas, il est essentiel de comprendre les éléments clés à prendre en considération pour prendre des décisions éclairées.

ÉTAPE 3

Établir la confiance

Créez un climat de confiance en mettant de l'avant vos compétences, en faisant preuve de transparence et en accordant toujours la priorité aux intérêts de vos clients. Respectez la confiance que vos clients vous accordent en demandant toujours leur consentement explicite avant de recueillir ou de transmettre des renseignements personnels. Utilisez des systèmes sécurisés et respectez les normes canadiennes en matière de protection des renseignements personnels pour rassurer vos clients quant à la protection de leurs données.

ÉTAPE 4

Fournir des conseils holistiques

Offrez des conseils complets qui vont au-delà de la planification financière pour inclure la planification successorale, les stratégies fiscales, la philanthropie et d'autres aspects de la gestion de patrimoine.

61 %

des femmes très fortunées considèrent la philanthropie comme leur priorité parmi dix centres d'intérêt, passions ou loisirs.

⁸ Statistique Canada

ÉTAPE 5

Communiquer efficacement

Assurez une communication claire et régulière avec les clients et leurs familles afin de renforcer les relations et de répondre rapidement à leurs préoccupations. Envisagez d'autres moyens que les méthodes traditionnelles pour communiquer avec la famille : utilisez les réseaux sociaux pour partager des vidéos et des articles par exemple, afin de susciter l'intérêt des plus jeunes membres de la famille. Instaurez un climat de confiance en respectant les préférences des clients en matière de communication. Utilisez toujours des canaux sécurisés et veillez à préserver la confidentialité lorsque la nature de la communication l'exige.

ÉTAPE 6

Sensibiliser les membres de la famille à ce type de questions financières

58 % des Canadiens ne discutent pas de leur succession avec leurs héritiers. Sensibiliser toute la famille à la planification successorale et financière permettra à vos clients de prendre leur destin en main et renforcera votre rôle de conseiller familial.

ÉTAPE 7

Réunions familiales

Les réunions familiales peuvent contribuer à garantir que tous les membres de la famille sont informés du plan de transfert de patrimoine et de leurs rôles et responsabilités. Les conseillers peuvent animer ces réunions et contribuer à la résolution d'éventuels problèmes ou conflits.



Lisez le document explicatif [Planification successorale : Connaissez-vous les souhaits de vos parents?](#)

ÉTAPE 8

Collaborer avec des conseillers issus de divers horizons

Intégrez à votre cabinet des conseillers de différents groupes d'âge afin de mieux communiquer avec les membres de la famille de vos clients, toutes générations confondues. Un « bureau familial » a pour vocation d'aider les familles à gérer leur patrimoine au fil des générations, en veillant à ce que leurs valeurs et leurs objectifs soient préservés au fil du temps. Par exemple, le fait de réunir des conseillers de différentes générations peut favoriser des relations plus solides avec les clients et leurs enfants en renforçant les rapports d'identification. Tirer parti de l'expertise d'équipes spécialisées, telles que l'équipe [Solutions cas avancés iA](#), peut permettre à votre « bureau familial » de se démarquer davantage et d'améliorer son efficacité.

Favorisez l'autonomie de vos clients en collaborant avec des professionnels du droit et de la fiscalité pour la planification successorale propre à chaque province. Positionnez-vous comme une ressource compétente : bien que vos conseils soient précieux, encouragez vos clients à solliciter des conseils juridiques et fiscaux personnalisés afin de garantir que leur stratégie de transfert de patrimoine soit à la fois personnalisée et conforme à la réglementation.

En adoptant ces stratégies, vous pouvez devenir un conseiller familial indispensable, entretenir des relations à long terme et naviguer avec succès entre les complexités des transferts de patrimoine.



D'une approche financière à une approche émotionnelle

Passer d'une approche financière à une approche émotionnelle peut être délicat, en particulier lorsqu'il s'agit d'aborder les questions de transfert de patrimoine et de planification successorale. Pour faciliter ce processus, présentez la planification successorale comme un sujet à aborder ultérieurement dans votre offre de services initiale. De cette façon, vous pourrez amorcer la conversation et briser la glace plus facilement le moment venu. Afin de créer un environnement où tout le monde se sent confortable, mentionnez d'emblée que la discussion à venir pourrait comporter des sujets sensibles.



Approche consultative progressive par tranche d'âge des clients

01**≤49 ans**

Commencez à intégrer le conjoint et les enfants adultes dans la conversation. Explorez les attentes en matière d'héritage, les plans de succession d'entreprise et les discussions familiales.

02**50–64 ans**

Intégrez la planification successorale à la stratégie de retraite. Discutez des options d'investissement et d'assurance sans oublier les proches.

03**65–74 ans**

Consolidez les plans de succession et de retraite. Envisagez de transférer les actifs vers des fonds distincts ou des assurances et organisez une première réunion familiale officielle.

04**≥75 ans**

Abordez la conversion des actifs, mettez à jour le plan successoral, effectuez des suivis auprès de la famille et évaluez les besoins financiers individuels.

4

Tactiques efficaces pour un transfert de patrimoine optimisé

Vous pouvez contribuer à gérer efficacement le transfert de patrimoine en utilisant des stratégies qui optimisent les actifs et garantissent une transition en douceur et conforme aux souhaits de vos clients.

Voici quelques approches courantes.

9-10-11-12 EY, « 2025 EY Global Wealth Research Report ».

Comprendre le comportement et les besoins des clients

Engagement accru

Face à des préoccupations croissantes, les clients, en particulier ceux des segments plus jeunes et plus fortunés, contactent plus souvent leurs conseillers et s'impliquent davantage dans la prise de décision.

Mesure à prendre

Si certains clients sont moins enclins à vous contacter, prenez l'initiative de le faire. En les mobilisant de manière proactive, vous mettez de l'avant votre valeur ajoutée et vous vous assurez leur participation continue, ce qui s'avère très pertinent dans un marché concurrentiel comme le vôtre où vos concurrents cherchent à attirer leur attention.

Diversité de la demande

L'accès à une diversité accrue de produits revêt une importance croissante. Bien que les investissements traditionnels restent essentiels, 51 % des clients ont été exposés à des placements non traditionnels⁸.

Mesure à prendre

Offrez à vos clients un choix varié de types de placement et de produits complémentaires, de la phase d'accumulation au décaissement en passant par le transfert de patrimoine.

De plus en plus de clients font appel à plusieurs conseillers

Les clients travaillent désormais avec en moyenne 2,3 gestionnaires de patrimoine, et 32 % d'entre eux déclarent avoir l'intention d'augmenter ce nombre⁹.

Clients qui se sentent mal préparés

Bien qu'ils accordent de l'importance à la planification successorale, 50 % des clients se sentent quand même mal préparés, ce qui représente pour vous une occasion stratégique de vous rapprocher des investisseurs de première et de deuxième générations¹⁰. Sous l'effet de la volatilité des marchés, de l'instabilité politique et de l'inflation, le pourcentage de clients estimant que la planification successorale ou le transfert de patrimoine sont complexes est passé de 31 % à 45 % en deux ans. Le fait de posséder une fortune plus importante ne signifie pas pour autant une meilleure préparation au transfert de patrimoine. En effet, de 37 % à 39 % des clients fortunés, très fortunés et extrêmement fortunés ne se sentent que moyennement préparés¹¹.

Mesure à prendre

il est important de s'adapter à cet engagement accru et d'impliquer les clients plus jeunes et plus fortunés dans le processus décisionnel. Bien que les clients aiment savoir que vous maîtrisez la situation, ils veulent également être certains que vous êtes ouvert à leurs suggestions.

Désigner les bénéficiaires et les successeurs du client

Lors de la planification d'un transfert de patrimoine, il est essentiel que vos clients choisissent bien leurs bénéficiaires, car cette décision joue un rôle déterminant dans l'élaboration de la stratégie de transfert. Essentiellement, cette décision doit être guidée par les valeurs personnelles des clients, leurs objectifs financiers et leur désir de laisser un héritage.



Voici quelques options courantes et les considérations à prendre en compte pour chacune d'entre elles :

Conjoint/conjointe de fait

Le transfert de patrimoine à un conjoint ou à un conjoint de fait est souvent simple grâce aux dispositions légales et à aux avantages fiscaux favorables qui sont en place. De nombreuses administrations gouvernementales offrent des avantages fiscaux ou des exonérations, ce qui en fait un choix intéressant pour réduire au minimum les obligations fiscales. Tenez compte des capacités de gestion financière du conjoint ou de la conjointe, en particulier s'il ne participe pas activement à la gestion des finances.

Bénéficiaires (enfants ou autres membres de la famille)

désigner des enfants ou d'autres membres de la famille comme bénéficiaires permet de préserver l'héritage familial. Tenez compte de leur maturité financière, des implications fiscales potentielles et de la structure de transfert (par exemple, fiducies ou héritage). Des directives claires peuvent garantir une utilisation responsable et judicieuse du patrimoine.

Tiers

Le transfert de patrimoine à des tiers, tels que des partenaires commerciaux ou des amis, peut être pertinent pour soutenir une personne extérieure à la famille immédiate. Des accords juridiquement contraignants sont essentiels pour éviter les litiges et garantir le respect des souhaits de la personne concernée.

Organisme de bienfaisance

Verser le patrimoine à des organismes de bienfaisance permet de soutenir des causes importantes et de profiter de certains avantages fiscaux. Aidez vos clients à trouver des œuvres caritatives réputées qui correspondent à leurs valeurs personnelles. La création d'une fiducie ou d'une fondation caritative permet de gérer et de distribuer efficacement les fonds.

Se concentrer sur les produits et les solutions appropriés

Bien que la rédaction d'un testament soit une étape essentielle dans la planification successorale, elle ne constitue qu'un des aspects d'une stratégie globale visant à respecter les souhaits du client. Les processus standards de règlement successoral peuvent s'avérer insuffisants pour traiter des situations complexes. Le recours à des produits financiers particuliers peut offrir des avantages considérables et contribuer à garantir la pleine réalisation des intentions énoncées dans le testament.

Planification successorale : bien plus qu'un simple transfert d'argent!

La planification successorale est essentielle pour protéger les bénéficiaires de vos clients et optimiser leurs placements. Elle peut notamment vous aider à accomplir les tâches suivantes :

- Veiller à ce que les dernières volontés soient respectées
- Simplifier le règlement de la succession
- Accroître la valeur successorale
- Réduire les impôts au moment du décès
- Réduire les frais juridiques

1

État financier personnel

2

Détermination d'objectifs

3

Testament/Procuration

4

Protection des êtres chers

5

Plan de protection du patrimoine

6

Stratégie de réduction fiscale

7

Révision et mise à jour régulières

Optimisation des transferts de patrimoine

Faites valoir à vos clients à quel point des stratégies efficaces d'accumulation et de décaissement peuvent augmenter le montant final du transfert. En démontrant cette compétence, vous établissez non seulement votre crédibilité, mais vous montrez bien les avantages d'un partenariat avec vous.

Optimisation des régimes individuels

Optimisez les cotisations dans les comptes enregistrés et non enregistrés, en fonction du profil et des objectifs du client, grâce à des produits tels que les fonds communs de placement, les fonds distincts, les obligations, les certificats de placement garantis (CPG), les fonds à intérêt garanti (FIG) ou les comptes d'épargne à intérêt élevé.

L'assurance vie peut également être un outil puissant d'optimisation fiscale, offrant une croissance à imposition différée et des versements potentiellement exonérés d'impôt, tout en diversifiant le portefeuille.

Tenir compte du type de régimes parrainés par l'employeur

Évaluez les régimes offerts par l'employeur de votre client, tels que les régimes de retraite agréés ou les régimes de participation différée aux bénéfices. Seulement 38 % des travailleurs bénéficient d'un régime de retraite agréé par leur employeur, ce qui signifie que la plupart des gens dépendent de leur épargne personnelle. Cependant, moins de 40 % des contribuables canadiens cotisent à un REER ou à un CELI, ce qui met en lumière une lacune importante en matière de préparation à la retraite¹³.

Régimes gouvernementaux

Évaluez les avantages de reporter le régime de pension du Canada (RPC) et la pension de la sécurité de la vieillesse (SV) afin d'augmenter le revenu de retraite. En informant vos clients sur les avantages de les reporter, vous pouvez leur permettre d'obtenir des versements mensuels plus élevés et d'améliorer leur sécurité financière. Tenez compte de la situation financière, de l'espérance de vie et des objectifs de retraite du client pour déterminer le moment optimal.

Quels sont les produits les plus intéressants pour la planification de la retraite et de la succession?

Il faut déboulonner le mythe tenace selon lequel les fonds communs de placement et les fonds distincts seraient en concurrence. Les opposer l'un à l'autre trahit une vision à court terme, car ces deux instruments de placement ont chacun leurs avantages. En réalité, ils sont complémentaires. Le plus important est de placer les clients, leurs besoins et leurs intérêts au cœur du processus décisionnel. Non seulement l'intégration des deux types de fonds est possible, mais elle est surtout très avantageuse.



Produits et solutions pour un transfert de patrimoine réussi

Assurance, Épargne et retraite individuelles, Investia Services financiers, et iA Gestion privée de patrimoine offrent une gamme diversifiée de produits, notamment des fonds communs de placement, des fonds distincts, des CPG, des fonds négociés en bourse (FNB) et des comptes de gestion d'actifs, afin de vous aider à gérer et à transférer avec succès le patrimoine de vos clients.

Fiducies

Les fiducies constituent un outil puissant pour la distribution d'actifs, garantissant des résultats spécifiques tout en tenant compte des préférences individuelles. Elles impliquent le transfert d'actifs (tels que des investissements, des maisons, des propriétés de vacances, des actions de sociétés privées et des objets de valeur familiaux) à un fiduciaire, qui les gère pour le compte des bénéficiaires. Le fiduciaire détient le titre de propriété des actifs valable en droit, tandis que les bénéficiaires utilisent les actifs conformément à la convention de fiducie. Les fiducies peuvent répondre à des besoins simples ou complexes des clients.

Fiducies entre vifs

Créées du vivant d'une personne, ces fiducies offrent une flexibilité et un contrôle importants sur la distribution des actifs. Elles présentent plusieurs avantages, notamment celui de faciliter la distribution aux enfants, au conjoint bénéficiaire ou à des organismes de bienfaisance, de permettre une imposition des revenus à des taux plus bas, d'offrir une protection contre les créanciers et d'éviter possiblement les frais d'homologation. En contrepartie, elles peuvent limiter l'accès personnel aux actifs et entraîner des frais administratifs, tandis que le transfert d'actifs dans la fiducie peut entraîner des obligations fiscales.

Fiducies testamentaires

Elles permettent aux particuliers de transmettre des actifs précis à des bénéficiaires sans que ces derniers puissent en prendre le contrôle. Les actifs détenus sont investis et gérés par le fiduciaire de la fiducie, et les revenus et le capital sont distribués aux bénéficiaires conformément aux souhaits exprimés dans le testament. Elles présentent l'avantage de permettre de contrôler le moment de la distribution des actifs et de répondre aux préoccupations en lien avec des bénéficiaires trop dépensiers ou handicapés, par exemple. Elles présentent toutefois l'inconvénient d'entraîner des frais de maintien et de gestion et d'éventuels frais d'homologation pour les actifs qui financent la fiducie.

Autres options de fiducie

Il existe différents types de fiducies auxquelles vous pouvez avoir recours, chacune ayant des objectifs différents. Par exemple, une fiducie Henson est une fiducie discrétionnaire spécialement conçue pour les bénéficiaires handicapés. Elle fournit un soutien financier sans compromettre l'admissibilité aux prestations gouvernementales, permettant aux fiduciaires de gérer et de distribuer les fonds selon les besoins tout en garantissant l'accès aux programmes d'aide sociale.

Donation

La donation est une méthode simple pour transférer un patrimoine de son vivant, souvent utilisée pour aider ses enfants ou petits-enfants à financer des dépenses telles que l'achat d'une maison ou des études. Cependant, la donation entraîne la perte de contrôle sur ses actifs, ce qui ne convient pas à tout le monde. Les préoccupations portent notamment sur la manière dont les bénéficiaires utiliseront les actifs, les répercussions potentielles sur leur motivation et les risques que les actifs soient intégrés aux biens matrimoniaux ou exposés aux créanciers. Pour atténuer ces problèmes, il pourrait être judicieux de vous assurer que les bénéficiaires sont bien informés et de consulter des conseillers juridiques et fiscaux afin de mettre en place des stratégies de protection.

Produits d'Investia

Services financiers

Les Mandats Elite (un nouveau produit) comportent plusieurs avantages clés qui vous permettront d'accélérer la croissance de votre clientèle et de lui offrir une expérience en investissement d'exception. Chaque mandat est une solution fonds de fonds qui offre une exposition diversifiée à des catégories d'actif précises. Regroupant des stratégies avancées gérées par des chefs de file en gestion d'actifs, les mandats ont été optimisés par une équipe de spécialistes de calibre institutionnel.

Les Mandats Elite offrent des tarifs privilégiés et peuvent être utilisés individuellement ou selon n'importe quelle combinaison dans le portefeuille de vos clients. Tous les besoins de la clientèle sont représentés dans la gamme de portefeuilles clés en main. L'utilisation combinée des Mandats Elite et du module de rééquilibrage d'Investia simplifie la vie des conseillers et améliore l'expérience client.



Produits de iA Gestion

privée de patrimoine

Le compte géré unifié (CGU) offre une expérience d'investissement personnalisée, tirant parti des connaissances de vos clients grâce à une gestion de portefeuille spécialisée.

Voici quelques-uns de ses principaux avantages :

Stratégies de premier ordre

Accédez à une gamme de solutions hautement performantes proposées par les meilleures sociétés d'investissement

Simplicité d'un compte unique

Regroupez plusieurs investissements dans un seul compte facile à gérer

Portefeuilles flexibles

Concevez des portefeuilles adaptés aux besoins de chaque investisseur grâce à une multitude d'options

Supervision par des experts

Bénéficiez d'une gestion experte assurée par des professionnels chevronnés du secteur

Frais simples

Bénéficiez de frais mensuels transparents qui couvrent tous les aspects de la gestion de portefeuille

Produits de l'Épargne et retraite individuelles

Les fonds distincts offrent tous les avantages des fonds communs de placement, mais avec un atout majeur : ils offrent des garanties qui protègent les montants investis contre les baisses du marché et permettent un règlement rapide en cas de décès.

Les avantages des fonds distincts dans le contexte du transfert de patrimoine :

Règlement rapide en cas de décès

Le fait que les bénéficiaires puissent obtenir les sommes dues dans les 10 jours ouvrables suivant le décès du titulaire constitue un avantage inestimable, car cela leur évite d'avoir à utiliser leurs propres fonds pour honorer les engagements financiers du défunt.

Pas de gel des actifs successoraux

- Au décès, les placements dans des fonds distincts sont rapidement versés aux bénéficiaires, sans passer par le processus successoral long et coûteux requis pour les autres types de placements.
- De plus, si un crédientier successeur est désigné au contrat, celui-ci est transféré sans interruption au successeur, généralement le conjoint survivant, qui devient le nouveau propriétaire et crédientier.

iA occupe la première place au Canada en ventes nettes de fonds distincts depuis 2016 et la première place en ventes brutes depuis 2021.

Protection du capital

Les clients peuvent opter pour une garantie qui protège soit 75 %, soit 100 % de leurs placements si la valeur marchande tombe en dessous du montant garanti à l'échéance du contrat ou au décès.

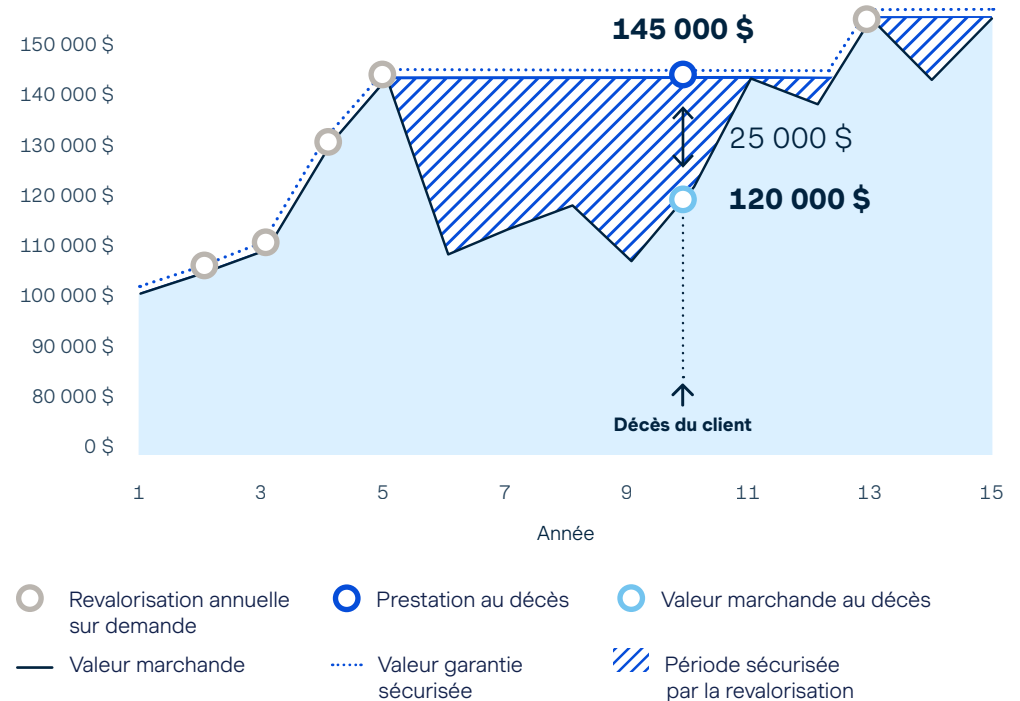
Protection des gains d'investissement grâce aux revalorisations

Les clients peuvent « cristalliser » leurs gains lorsque les conditions du marché sont favorables afin de protéger leurs placements contre les baisses. Ils peuvent demander jusqu'à quatre revalorisations par année, garantissant ainsi à leurs héritiers de recevoir la valeur la plus élevée entre la valeur marchande et la valeur cristallisée au moment de la revalorisation.



Lire le document explicatif :

[Pour allier croissance et protection du patrimoine](#)



Courbe hypothétique pour fins d'illustration de la revalorisation seulement.

Éviter les frais d’homologation

Les clients peuvent désigner des bénéficiaires qui seront payés directement en cas de décès. Cela permet d’éviter des frais importants liés au règlement de la succession, tels que les honoraires d’un comptable ou d’un notaire, par exemple.

Protection contre les créanciers

Grâce à la désignation d’un bénéficiaire, les placements peuvent être protégés contre les créanciers pendant toute la vie du client et après son décès.

Lire le document explicatif : [Protection contre les créanciers](#)

Crédirentier successeur

Un plan de distribution de la richesse est tout aussi important qu’un plan d’accumulation. La désignation d’un crédirentier successeur peut être un outil utile pour vos clients tant sur le plan de l’optimisation fiscale que pour respecter leurs souhaits en matière de distribution.

Lire les documents explicatifs : [La désignation du crédirentier successeur](#)
[FAQ – Crédirentier successeur](#)

Confidentialité

Les fonds distincts offrent de la confidentialité, car la désignation des bénéficiaires est généralement gardée privée et séparée du testament. Cela peut être intéressant pour les personnes qui souhaitent garder confidentiels les détails de leur succession ou de leur planification successorale.

Tarification préférentielle Prestige

Il s’agit d’un excellent moyen de consolider les placements de vos clients. La création de regroupements familiaux pour vos clients profite à davantage de personnes et constitue un excellent moyen de briser la glace pour faire connaissance avec les conjoints et les enfants adultes de vos clients.

SCÉNARIO 1	SCÉNARIO 2
— Investissement individuel ou par regroupement familial de 350 000 \$ d’actifs en fonds distincts	— Investissement individuel ou par regroupement familial de 550 000 \$ d’actifs en fonds distincts
— Rendement net annualisé de 4,78 %	— Rendement net annualisé de 4,78 %
— Grâce à la réduction de frais de Prestige 300, le rendement net annualisé est de 5,17 %	— Grâce à la réduction de frais de Prestige 500, le rendement net annualisé est de 5,34 %
SUR UN AN + 1 339 \$	SUR UN AN + 3 060 \$
SUR 10 ANS + 20 733 \$	SUR 10 ANS + 47 737 \$
SUR 20 ANS + 67 396 \$	SUR 20 ANS + 156 492 \$

Lire le document explicatif :
[Tarification préférentielle Prestige](#)



Produits de l'Assurance individuelle

Comment répondriez-vous à des clients qui expriment des préoccupations telles que «Comment créer des liquidités? » ou « Comment les actifs peuvent-ils être répartis équitablement si un seul de mes enfants souhaite reprendre l'entreprise familiale ou le chalet familial? ».

L'assurance joue un rôle clé dans le processus de planification du transfert de patrimoine, car elle offre plusieurs options aux investisseurs pour contourner l'homologation successorale et garantir la sécurité des bénéficiaires. Les polices d'assurance vie permanente, telles que l'assurance vie entière et l'assurance vie universelle, peuvent être utilisées pour transférer efficacement un patrimoine, avant ou après le décès .

Lire l'article connexe :

[Planifier sa succession en 10 étapes](#)



Assurance vie avec participation iA PAR

iA PAR est plus qu'une simple protection, c'est une solution exceptionnelle pour le transfert de patrimoine. La version Patrimoine offre au client la possibilité de maximiser la croissance à long terme de la valeur de rachat et de la prestation de décès, tout en garantissant à ses héritiers un héritage fiscalement avantageux.



Lire le document explicatif :
[iA PAR – Pour un transfert de patrimoine réussi](#)

Optimisation fiscale des stratégies de transfert de patrimoine à l'aide de iA PAR :

STRATÉGIES MISES EN ŒUVRE PAR LES CLIENTS
AU COURS DE LEUR VIE

La stratégie de transfert de richesse intergénérationnel

Une fois la police payée et lorsque la personne assurée (l'enfant du titulaire de la police, par exemple) atteint l'âge légal et se voit attribuer la propriété de la police, elle peut bénéficier de la valeur de rachat accumulée dans la police. Selon la manière dont ils choisissent de l'utiliser, les parents ou grands-parents qui ont souscrit la police peuvent également profiter des avantages de celle-ci de leur vivant.



Lire le document explicatif :
[Stratégie de transfert de richesse intergénérationnel](#)

STRATÉGIES VISANT À AMÉLIORER LA VALEUR SUCCESSORALE AU DÉCÈS

Stratégie du bon successoral pour les particuliers

Cette stratégie permet d'obtenir une valeur successorale nette supérieure à celle des investissements traditionnels avec un taux de rendement interne plus élevé :

- Maximiser les versements effectués dans le cadre de la police iA PAR permet de diversifier les actifs pour les placements non enregistrés
- Les rendements générés sont exonérés d'impôt pendant toute la durée de vie de l'assuré
- La prestation de décès, ainsi que la valeur des dépôts excédentaires versés dans la police, est versée aux bénéficiaires désignés, sans incidence fiscale



Lire le document explicatif : [Stratégie du bon successoral pour les particuliers](#)

L'assurance comme catégorie d'actif

Une stratégie intégrant une assurance vie permanente dans le plan financier du client peut également être envisagée pour améliorer la diversification tout en offrant un taux de rendement attrayant après impôt :

- Le besoin d'assurance reste la principale raison pour laquelle les assurés souscrivent une assurance vie. Grâce à cette stratégie, l'assurance vie répond certes au besoin de protection, mais elle sert également à diversifier les actifs financiers pendant la vie de l'assuré et à son décès
- La valeur de rachat des assurances peut servir de source de liquidités pour mettre en place des stratégies supplémentaires en cas de besoin
- Ce produit peut être très intéressant pour les particuliers et les actionnaires de sociétés



Lire le document explicatif : [Assurance comme catégorie d'actif](#)

Stratégie du bon successoral pour les sociétés par actions

- Réduire les revenus passifs afin de protéger la déduction accordée aux petites entreprises (DPE)
- Diversifier les actifs d'entreprise sous gestion
- Augmenter la valeur nette de votre patrimoine grâce au compte de dividende en capital (CDC)



Lire le document explicatif : [Stratégie du bon successoral pour les sociétés par actions](#)

Copropriété avec droit de survie (JTWROS)

- Permet à plusieurs personnes de détenir conjointement un bien, tel qu'une propriété de vacances
- Au décès d'un propriétaire, le bien est automatiquement transféré aux propriétaires survivants sans passer par la succession et sans frais d'homologation

Remarque

les résidents du Québec ne peuvent pas utiliser le JTWROS, car le droit de survie automatique n'existe pas en vertu de la loi québécoise. Consultez un fiscaliste avant de proposer cette option à vos clients.

Combiner les solutions pour une optimisation maximale

L'idée ici n'est pas de faire un choix parmi ces produits et solutions, mais plutôt de les considérer comme des outils que vous pouvez combiner afin d'optimiser le transfert de patrimoine. Tirer parti des fonds communs de placement, des fonds distincts, des produits d'assurance et des fiducies (entre vifs ou testamentaires) peut s'avérer une combinaison gagnante dans le cadre d'une approche complémentaire.

Proposer des stratégies fiscales complètes

- Les conseils fiscaux sont souvent confiés à des tiers, mais vous pourriez devenir un acteur clé dans la vie financière de vos clients si vous leur proposiez des conseils fiscaux intégrés. Une telle approche globale renforce non seulement la fidélité et la confiance des clients, mais positionne également votre cabinet comme un prestataire de services financiers holistiques et donne accès à de nouvelles occasions de revenus.
- En mettant en œuvre des stratégies fiscales efficaces, vous pouvez contribuer à réduire considérablement la charge fiscale des héritiers, ce qui permet de préserver une plus grande partie de la succession pour les bénéficiaires. La planification fiscale permet non seulement d'augmenter la valeur transmise, mais aussi d'accroître vos chances de maintenir des relations avec les bénéficiaires de vos clients, garantissant ainsi la continuité à long terme de vos activités.

Philanthropie stratégique : orienter le transfert de richesse vers un changement significatif

La philanthropie joue un rôle central dans le transfert de patrimoine, car elle permet de laisser un héritage tout en réduisant les obligations fiscales. Intégrer la philanthropie dans la planification successorale garantit l'utilité et la durabilité des contributions, favorisant ainsi le partage de valeurs communes. Cette approche renforce les contributions sociétales et développe les compétences en leadership chez les jeunes membres de la famille, permettant ainsi d'atteindre efficacement les objectifs philanthropiques.

La philanthropie stratégique sous-entend une planification financière visant à maximiser les retombées caritatives tout en préservant la sécurité financière. Les clients peuvent faire don d'actifs ayant pris de la valeur afin de bénéficier d'avantages fiscaux et de réduire leur revenu imposable. Une fiducie résiduaire de bienfaisance fournit un revenu à vie tout en bénéficiant à des organismes caritatifs. Les dons planifiés, tels que les legs testamentaires, permettent quant à eux de soutenir des causes sans affecter les finances actuelles. Harmoniser les activités philanthropiques avec des objectifs financiers permet de faire des contributions importantes et de gérer judicieusement ses ressources, garantissant ainsi un héritage marquant.

Gérer des héritages importants : une équipe d'experts à vos côtés

Le [programme Solutions cas avancés iA](#) accompagne les conseillers dont les clients ont besoin de stratégies financières plus complexes en matière de produits d'assurance et d'épargne individuels. Notre équipe d'experts propose des solutions personnalisées, simples et performantes qui permettent aux conseillers de répondre aux besoins particuliers de leurs clients admissibles en matière de planification successorale, d'optimisation fiscale et de protection des actifs.



Éduquer et offrir du soutien

Vous pouvez sensibiliser toute la famille de votre client à la planification successorale et financière pour leur donner les moyens d'agir et de renforcer votre rôle de conseiller familial. Comment? En offrant une formation et un soutien personnalisés aux héritiers, vous pouvez les aider à comprendre leur rôle et leurs responsabilités dans le processus de transfert de patrimoine. Adaptez votre approche pour y inclure une formation financière, des conseils en matière de planification successorale et de l'information sur la gestion de patrimoine afin que chaque héritier soit confiant et bien préparé à gérer son héritage.

Organiser des séances de formation, fournir du matériel informatif et encourager les discussions ouvertes sur la planification successorale sont autant de stratégies intéressantes. Vous pouvez également utiliser les médias sociaux pour diffuser des articles et sensibiliser la famille via d'autres moyens afin de promouvoir la réflexion sur la planification financière au quotidien et susciter des discussions. iA offre un large éventail de ressources éducatives, notamment des balados et des webinaires conçus pour renforcer l'engagement et les connaissances des clients. Nous vous encourageons à tirer parti de ces outils gratuits pour éduquer et inspirer vos clients, ainsi que pour approfondir vos liens avec eux et favoriser leur participation.

Communiquer avec les membres de la famille via leur mode de communication préféré montre que vous vous investissez dans la personnalisation de votre approche en matière de planification financière et successorale et que votre relation avec vos clients est importante pour vous.



Conseils et ressources – la liste de contrôle du conseiller

1	Comment vous tenez-vous informé des dernières tendances et réglementations en matière de transfert de patrimoine, y compris les implications fiscales et les considérations juridiques?	→	Conseil Consultez régulièrement les publications spécialisées, participez à des séminaires pertinents et consultez des experts juridiques et fiscaux pour rester à jour.
2	Comment comptez-vous établir des relations avec les familles et les particuliers fortunés susceptibles d'être impliqués dans d'importants transferts de patrimoine?	→	Conseil Concentrez-vous sur le réseautage lors d'événements exclusifs, offrez des services personnalisés et maintenez une communication constante. La tarification préférentielle Prestige, en particulier les regroupements Prestige, est aussi un précieux atout pour développer votre réseau, tout comme iA PAR pour vous rapprocher des clients fortunés.
3	Quels services spécialisés pouvez-vous offrir pour répondre aux complexités liées à la gestion d'héritages importants, tels que la planification successorale, l'optimisation fiscale et la protection des actifs?	→	Conseil Développez une gamme de services qui répondent à ces besoins et assurez-vous que votre équipe maîtrise bien ces domaines. Le programme Solutions cas avancés iA est un service de soutien destiné aux conseillers dont les clients ont besoin de stratégies financières plus complexes en matière de concepts de vente et d'optimisation fiscale des produits d'assurance et d'épargne individuels. Notre équipe d'experts propose des solutions personnalisées, simples et performantes qui permettent aux conseillers de répondre aux besoins particuliers des clients qui remplissent l'un des critères d'admissibilité.
4	Comment s'assurer de prendre en compte les points de vue et les préférences des femmes dans vos conversations lorsque vous discutez avec elles?	→	Conseil Écoutez attentivement leurs préoccupations, intégrez-les dans la prise de décision et adaptez vos conseils à leurs besoins particuliers.

5	Quelles stratégies pouvez-vous mettre en place pour permettre aux femmes de jouer un rôle actif dans les décisions financières?	→	Conseil Offrez des ressources éducatives, organisez des ateliers et encouragez les discussions ouvertes sur la planification financière.
6	Quelles sont les façons d'investir du temps pour bien comprendre les rôles, les relations, les objectifs et les conflits potentiels au sein de la famille afin d'adapter efficacement votre approche?	→	Conseil Organisez des réunions familiales, utilisez des questionnaires pour recueillir des informations et faites des vérifications régulières auprès de tous les membres de la famille.
7	Quels conseils exhaustifs au-delà de la planification financière pouvez-vous fournir pour inclure la planification successorale, les stratégies fiscales, la philanthropie et d'autres aspects de la gestion de patrimoine?	→	Conseil Offrez des conseils couvrant tous les aspects de la gestion de patrimoine et collaborez avec d'autres professionnels afin de fournir des solutions intégrées.
8	Comment pouvez-vous sensibiliser toute la famille à la planification successorale et financière afin de responsabiliser vos clients et de renforcer votre rôle de conseiller familial?	→	Conseil Organisez des séances d'information, fournissez du matériel informatif et encouragez les discussions ouvertes sur la planification successorale.
9	Comment pouvez-vous animer les réunions familiales afin de vous assurer que tous les membres de la famille sont informés du plan de transfert de patrimoine et de leurs rôles et responsabilités?	→	Conseil Organisez régulièrement des réunions familiales, établissez des ordres du jour clairs et veillez à ce que tous les membres puissent exprimer leurs préoccupations. Lorsqu'il n'est pas possible de réunir tous les membres de la famille en personne, les réunions virtuelles constituent une option à envisager pour mener les réunions.
10	Comment pouvez-vous intégrer divers conseillers au sein de votre cabinet afin de mieux communiquer avec les membres de la famille de vos clients, toutes générations confondues?	→	Conseil Faites appel à des conseillers d'âges et d'horizons différents afin de mieux comprendre les différentes générations au sein des familles de vos clients.

Pour obtenir une liste complète des ressources sur le transfert de patrimoine, veuillez consulter votre site ou votre Espace conseiller. Ces documents sont conçus pour vous aider et informer vos clients sur divers thèmes clés.

Ce guide est réservé à l'usage exclusif des conseillers sous contrat avec Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc. (« iA Groupe financier »). Toute distribution, reproduction ou modification sans le consentement écrit explicite de iA Groupe financier est interdite.

iA Groupe financier – Une compagnie solide et de confiance

Fort de son expérience dans le domaine de l'assurance et de la gestion de patrimoine depuis plus de 130 ans, iA Groupe financier est synonyme de confiance pour ses clients! Fondé en 1892, le Groupe a toujours su, au fil du temps, adapter ses pratiques et son offre de produits et de services aux besoins évolutifs du marché pour répondre aux besoins de ses clients.

Notre mission est d'assurer le bien-être financier de nos clients en leur proposant des protections personnelles et des solutions d'investissement qui les aideront à atteindre leurs objectifs de vie.

SIÈGE SOCIAL

iA Groupe financier
1080, Grande Allée Ouest
C.P. 1907, succursale Terminus
Québec (Québec) G1K 7M3

Téléphone: 418 684-5000
Sans frais: 1 800 463-6236