



# Réunion intergénérationnelle sur la planification du patrimoine

## ÉTAPES À SUIVRE

### 1. ABORDEZ LE SUJET AVEC VOS CLIENTS PRINCIPAUX

#### Présentez le service et expliquez les avantages

Faites savoir à vos clients que vos services comprennent la facilitation de réunions intergénérationnelles dans le cadre de la planification de patrimoine. But visé par ces réunions : la raison principale de la perte des biens au cours du transfert du patrimoine n'est pas la mauvaise planification successorale ou l'absence d'une documentation appropriée, mais le manque de communication entre les membres de la famille.<sup>1</sup>

#### Énoncez votre objectif et montrez de l'empathie

Ces réunions ont pour but de favoriser le dialogue entre les membres de la famille, d'encourager une approche collaborative et de vous assurer que la prochaine génération comprenne ses responsabilités en ce qui concerne le legs que vos clients principaux veulent leur laisser.

#### Préparez l'ordre du jour

Demandez à vos clients principaux de dresser une liste des sujets dont ils voudraient discuter et ceux qu'ils voudraient éviter d'aborder au cours de la réunion intergénérationnelle. Rassurez-les quant à la haute importance que vous accordez à la protection des renseignements personnels et votre stricte observation de règles en matière de confidentialité.

### 2. FACILITATION DE LA RÉUNION

#### Débutez la réunion

Présentez-vous aux héritiers des clients principaux et réitérez les objectifs de la réunion, comme mentionné ci-dessus. Soulignez l'importance de la réunion et encouragez les participants à s'exprimer ouvertement et à vous poser des questions, au besoin.

#### Présentez l'ordre du jour, notamment :

- Énoncez clairement les dernières volontés de vos clients principaux en ce qui concerne la succession.
- Ouvrez la discussion sur la manière dont la fortune familiale peut être gérée de manière à laisser un héritage.
- Déléguez les responsabilités afférentes au(x) testament(s) aux membres de la famille (p. ex. : procuration, liquidateur, etc.)
- Gérez les actifs des clients principaux afin d'assurer un revenu viager et le paiement des soins de santé.
- Établissez les besoins en matière d'études des héritiers.

### 3. SUIVI APRÈS LA RÉUNION

#### Transmettez un résumé de la réunion

Mettez en relief les points essentiels soulevés durant la réunion intergénérationnelle. Transmettez le résumé, accompagné d'un plan d'action à vos clients principaux.

#### Facilitez la compréhension

Faites un suivi auprès de vos clients principaux et sollicitez leurs commentaires. Communiquez aussi avec les autres membres de la famille afin de vous assurer qu'ils comprennent le plan d'action et leurs responsabilités respectives.

#### Réexaminez certains sujets, au besoin

Vos clients principaux pourraient vous demander d'examiner leur plan du legs, de temps à autre. Organisez des réunions périodiques afin de faire le point sur le plan d'action en cours d'exécution et de fournir une mise à jour à tous les membres de la famille.

<sup>1</sup>Étude statistique menée par Institute for Preparing Heirs.