



## Activité virtuelle de Conseils Intelli : Patrimoine familial - Comment transférer votre patrimoine aux prochaines générations

**Carissa Lucreziano** : Bonjour, je suis ravie de vous accueillir à notre activité virtuelle, Patrimoine familial : Comment transférer votre patrimoine aux prochaines générations. Je suis Carissa Lucreziano, vice-présidente, Conseils financiers et d'investissement, Banque CIBC.

Aujourd'hui, nous allons aborder un sujet très important pour de nombreuses familles, soit comment effectuer la transition du patrimoine à la prochaine génération. Qu'il s'agisse d'une maison familiale, d'argent ou d'un objet précieux, la transmission d'une génération à l'autre peut être un processus complexe et émotionnel. Avec des connaissances et de la préparation, cela peut aussi être une expérience transformatrice tant pour la personne qui donne que pour celle qui reçoit.

Au cours de notre activité, nous aborderons des sujets liés au transfert de patrimoine, de la décision du montant à donner et du moment où le donner à la façon d'envisager les différents types d'actifs, en passant par quelque chose de très important dans le processus, composer avec la dynamique familiale pour une transition en douceur. Nos intervenants chevronnés vous donneront des renseignements précieux et des conseils pratiques pour vous aider à prendre des décisions éclairées concernant vos projets de transfert de patrimoine et à mieux comprendre quels concepts sont importants lorsque vous vous adressez à vos parents ou à vos grands-parents au sujet de l'avenir.

Parlons d'abord de notre environnement. Le Canada est au cœur de l'un des plus importants transferts intergénérationnels de patrimoine de l'histoire. Au cours des deux prochaines décennies, on estime qu'un billion de dollars vont changer de mains alors que la génération du baby-boom va transmettre son patrimoine à ses enfants, à ses petits-enfants et à d'autres bénéficiaires. La nature du transfert de patrimoine en général change rapidement. Davantage de Canadiens choisissent de donner à leurs proches pendant qu'ils sont encore en vie. En raison du plus grand nombre de familles recomposées et de l'évolution des normes culturelles, la dynamique devient de plus en plus complexe et diversifiée. Ce qui nous amène à notre conversation d'aujourd'hui.

Laissez-moi vous présenter les experts qui nous feront part de leurs connaissances et de leur expertise : Richard Voss, directeur, Stratégies de gestion de patrimoine et Marilyn Andrade, consultante principale, Fiducies et successions CIBC.

Richard est l'un de nos experts-résidents en élaboration de stratégies de gestion de patrimoine durables pour les familles. Il s'intéresse au portrait global de la situation. Il prend le temps de comprendre les circonstances passées et présentes de la famille et met à profit ces connaissances pour concevoir une feuille de route financière afin de les guider avec confiance vers l'avenir.



Lorsqu'il est question de successions et de fiducies, Marilyn est une professionnelle chevronnée. Il peut être complexe et difficile de gérer une succession ou une fiducie, ou d'agir à titre de mandataire aux biens. C'est là où Marilyn met son expérience à profit. Elle veille à ce que les volontés de ses clients soient respectées, y compris la façon dont leur patrimoine sera transmis aux générations futures.

Richard, Marilyn, merci beaucoup d'être ici avec moi aujourd'hui. Je sais que ce sujet vous tient à cœur, et vous y travaillez chaque jour aux côtés de vraies familles. Je vous remercie d'être des nôtres.

**Marilyn Andrade :** C'est un plaisir d'être ici, surtout sur un sujet aussi important que le transfert de patrimoine, alors merci de m'avoir invitée.

**Richard Voss :** En effet. Merci de nous recevoir. Selon moi, les questions et décisions de ce type sont quelques-unes des décisions les plus importantes que les particuliers et même les familles auront à prendre au cours de leur vie. Je suis donc très heureux d'y participer.

**Carissa Lucreziano :** Merci. Il y a beaucoup de sujets à aborder aujourd'hui, et beaucoup de concepts formidables. Nous allons donc entrer dans le vif du sujet.

On observe donc des tendances croissantes en ce qui a trait au transfert de patrimoine. De plus en plus de Canadiens souhaitent réellement aider leur famille au cours de leur vie. Les raisons sont multiples : ils veulent être là quand leurs enfants, leurs petits-enfants, profiteront de leur don. Il existe aussi un réel besoin d'aider la prochaine génération. La propriété est un excellent exemple. Une personne sur trois reçoit un don de ses parents ou grands-parents pour l'aider à acquérir une propriété. Il y a aussi de nombreux facteurs à prendre en considération si vous voulez offrir un don : vous devez notamment réfléchir à votre propre mode de vie et à vos besoins de liquidités pour l'avenir. La constitution d'un patrimoine prend des années. Quels sont les éléments à prendre en considération, Richard, et quand devriez-vous y penser?

**Richard Voss :** Assurément. Selon moi, il convient tout d'abord de commencer par évaluer votre propre situation. Vous devez comprendre votre situation financière. Si votre situation financière est solide, vous serez sans doute en mesure de faire un don de votre vivant.

En revanche, si votre situation est tendue, si vous avez de la difficulté à joindre les deux bouts, si vous n'avez pas d'économies importantes, vous ne devriez peut-être pas faire de dons pour l'instant.

De plus, lorsque vous faites un don, vous devez penser à toutes les répercussions qui peuvent en découler, à commencer par la fiscalité, dont nous pouvons parler très brièvement. Si vous donnez un actif de valeur à la prochaine génération, il pourrait y avoir des conséquences fiscales à prendre en considération au moment de faire ce don.

Autre aspect à prendre en compte : quel est le don à proprement parler? Est-ce que je donne de l'argent ou quelque chose comme une voiture que je n'utilise plus? Les répercussions de ces dons sur votre situation financière globale seront très différentes.



De plus, dans certains territoires de compétence, certains actifs et certains dons peuvent avoir une incidence sur le droit de la famille. De nos jours, de nombreux parents souhaitent aider leurs enfants à s'établir et à acquérir leur première maison. Nous devons donc tenir compte du fait que, parfois, cette aide à l'acquisition de biens matrimoniaux peut se répercuter sur le droit de la famille si la relation venait à se terminer. Cela doit donc être envisagé.

Mais si je devais prendre un peu de recul pour réfléchir à ce qu'il faut faire en priorité pour vous aider à décider quand et combien donner, je dirais qu'il faut préparer un plan financier complet. En mettant en place un plan financier complet, en comprenant tous les différents aspects de votre situation financière, en envisageant votre patrimoine au fil du temps, votre valeur nette en croissance et vos liquidités, la façon dont cela évolue au fil du temps, vous serez mieux à même de déterminer ce que vous pouvez donner à un certain moment.

C'est selon moi ce qu'il faut faire pour s'assurer que vos fonds sont suffisants.

**Carissa Lucreziano :** Oui, je pense que c'est fondamental et aussi très rassurant, alors que vous prenez cette grande décision.

Lorsque nous envisageons le transfert de patrimoine, nous pensons souvent à un montant en espèces, mais nous savons que ce n'est pas le seul actif transféré. Parlons d'autres types d'actifs, comme l'immobilier. Les Canadiens possèdent beaucoup de biens immobiliers dans leurs portefeuilles. Selon une étude de RE/MAX, 42 % des propriétaires de chalet gardent leurs propriétés dans l'espoir de les transférer à leurs bénéficiaires. Mais il ne suffit pas de donner une clef, selon que vous avez une résidence principale, un chalet, des propriétés à revenus. Parlons un peu de cela. Comment les Canadiens doivent-ils envisager leurs actifs immobiliers au moment de les transférer à la prochaine génération?

**Marilyn Andrade :** Excellente question.

La rédaction d'un testament est le principal moyen de le faire. Les testateurs, à savoir ceux qui rédigent ces documents, qui préparent leur testament, doivent réfléchir à la façon dont ils aimeraient transférer cet actif.

Les possibilités sont nombreuses. Vous pouvez être très créatif quant à la façon dont cet actif, notamment une propriété, sera transféré à vos bénéficiaires. Il peut s'agir d'un transfert en nature, c'est-à-dire que la propriété est transférée telle quelle. Vous pouvez aussi transférer la propriété à vos bénéficiaires sous la forme d'une valeur pécuniaire à un moment donné, ou encore laisser à vos bénéficiaires le choix de la forme sous laquelle ils souhaitent recevoir cette propriété.

Lorsque vous discutez avec votre avocat des différentes options et des divers scénarios, l'avocat ébauchera les détails de ce transfert et ses répercussions. Chaque situation présente des avantages et des inconvénients, mais en fonction de la dynamique familiale et de ce que souhaite le testateur en fin de compte, cela sera indiqué dans votre testament qui sera appliqué par l'exécuteur testamentaire en conséquence.



**Carissa Lucreziano :** Oui. Oui. Il y a beaucoup de choses à prendre en considération et ce sont des questions que se posent les Canadiens. En discutant avec un avocat, un professionnel, cela vous aidera vraiment à comprendre vos options.

Vous avez aussi parlé de fiscalité. Richard, à l'heure actuelle, les Canadiens s'y préparent-ils? Je sais que vous passez beaucoup de temps avec les familles. Dites-nous ce que vous constatez.

**Richard Voss :** Eh bien, il y a un peu de tout. J'observe beaucoup de choses différentes.

En ce qui concerne tout d'abord le type de biens immobiliers, je dirais qu'en général, peu de résidences principales sont transférées à la prochaine génération. Souvent, c'est simplement parce que les prochaines générations vivent déjà ailleurs ou peut-être parce que l'actif doit être partagé entre plusieurs bénéficiaires de façon continue. Ce n'est pas nécessairement possible d'avoir plusieurs ménages dans une même résidence.

En revanche, nous observons beaucoup de planification dans le secteur des propriétés de vacances. Il peut par exemple s'agir d'une copropriété dans un autre territoire, d'un chalet ou simplement d'un autre type de propriété de vacances, comme un pavillon ou quelque chose du genre.

Nous avons parlé de dynamique familiale à quelques reprises aujourd'hui. Selon moi, dans le cas des propriétés de vacances, en raison des nombreuses implications émotionnelles qui s'y rattachent, la dynamique familiale devient un facteur extrêmement important. Et donc, la première chose à laquelle les gens doivent penser relativement à leurs propriétés de vacances et à l'avenir de ces propriétés d'une génération à l'autre, c'est « est-ce que nos enfants vont pouvoir s'entendre et prendre de bonnes décisions ensemble concernant cette propriété? »

C'est le premier point. Vont-ils pouvoir prendre de bonnes décisions, mais vont-ils aussi pouvoir gérer la propriété, gérer l'entretien, couvrir les frais avec leurs propres ressources? Voici quelques-uns des facteurs auxquels ils doivent certainement réfléchir.

Par ailleurs, si ces bénéficiaires ont des conjoints, quelle sera l'incidence potentielle de ces personnes sur la décision générale? Ce sont des éléments à prendre en considération. Pour que tout fonctionne, il est préférable d'avoir des conversations sérieuses avec vos bénéficiaires afin qu'ils comprennent votre position et pour s'assurer que leur position cadre avec la vôtre.

Enfin, je recommande fortement de mettre en place une convention d'indivision. Une convention d'indivision permet de définir les responsabilités de chacun et les différents avantages que les usagers ou, je suppose, les bénéficiaires, peuvent retirer de la propriété.

**Carissa Lucreziano :** Oui, comme vous l'avez mentionné, c'est très important. J'ai des amis qui l'ont fait et leur convention précise les mois de l'année et les jours fériés. Cela permet un usage sans heurts pour toutes les personnes concernées. Par ailleurs, comme vous l'avez mentionné dans votre exemple, les enfants peuvent ne pas avoir envie d'utiliser la propriété.



Parlons des actifs qui constituent une part émotionnelle importante du transfert de patrimoine. C'est probablement un sujet dont nous pourrions parler pendant des heures, à savoir les biens personnels corporels, les objets de famille comme des bijoux, des meubles, des véhicules, des œuvres d'art, des articles de collection, etc. Outre leur valeur pécuniaire, ces objets ont une grande valeur sentimentale.

Marilyn, selon votre expérience ici, la planification est-elle souvent négligée? Prenons le cas de grands-parents qui laissent leurs actifs à, disons, six petits-enfants. Qui va récupérer la Mustang 1965 de Grand-père et qui va hériter du bracelet tennis de Grand-mère? Il y a beaucoup de choses à prendre en considération ici et beaucoup de décisions très importantes. Est-ce souvent négligé?

**Marilyn Andrade :** Absolument. Lorsque je discute avec les clients, ils ne pensent même pas au contenu personnel. Il peut s'agir de livres, d'œuvres d'art, de bijoux ou simplement d'objets qui leur sont chers ou qui ont une certaine valeur pour eux. Lorsque je discute avec des clients, ils oublient cet aspect parce qu'ils pensent seulement aux placements, à la propriété, à l'équivalent en espèces. Ils ne pensent pas à ces objets.

Aussi, lorsque je rencontre des clients, je les informe qu'il existe des options pour intégrer ces objets à leurs documents. Votre testament peut donc être très détaillé quant au destinataire de chaque objet.

Vous pouvez aussi joindre un mémorandum. Si une ajoutez une clause de mémorandum à votre testament, vous pourrez joindre un document précis, que vous pourrez modifier à votre convenance, quand vous le jugez nécessaire.

Les relations évoluent, les dynamiques changent. Dans cinq ans, vous ne voudrez peut-être pas qu'une certaine personne reçoive un certain objet, parce que votre relation s'est dégradée. Vous pouvez être très créatif quant à la façon de transférer ce contenu personnel, cet objet de famille personnel.

Encore une fois, vous pouvez transférer ce contenu en nature, tel quel, ou permettre au destinataire de le recevoir sous forme d'espèces, par exemple, si l'objet a été vendu à la valeur de la date du décès, cette somme revient au destinataire.

Il arrive aussi, dans certains testaments – il y a des avantages et des inconvénients à cette approche – que des directives précises soient ajoutées pour que les bénéficiaires puissent décider quel objet de famille ils souhaitent recevoir. Nous savons que lorsqu'une personne décède, surtout un être cher, habituellement un parent, tout le monde tient à un objet en particulier. Que se passe-t-il si les trois enfants veulent le même objet?

**Carissa Lucreziano :** Et cela arrive.

**Marilyn Andrade :** Cela arrive très souvent.

Habituellement, lorsque la Compagnie Trust CIBC est désignée comme exécuteur testamentaire, nous leur laissons toujours une période de restriction de 72 heures pour qu'ils y

réfléchissent et déterminent qui va recevoir quoi. Si aucune décision n'est prise, il est parfois indiqué dans le testament de vendre l'objet. Et donc, s'il n'y a pas d'entente entre les bénéficiaires, l'objet doit être vendu. Vous pouvez donc faire preuve d'une grande créativité quant à la façon dont vous souhaitez que vos volontés soient respectées.

Encore une fois, un avocat peut vous aider au sujet de ces options, en passant en revue les différents scénarios et en déterminant ce qui est logique.

**Carissa Lucreziano :** Oui, et ce que vous avez dit à propos de ce mémorandum est intéressant, il est très important que les Canadiens connaissent cette clause. Avec cette option, vous pouvez modifier le protocole en temps réel, sans le délai associé au fait de retourner voir l'avocat ou au simple temps qui passe. Car vous avez mentionné quelque chose de très important : les dynamiques changent, les relations évoluent en un instant, alors si vous pouvez changer votre testament en temps réel, cela peut faire une grande différence.

**Marilyn Andrade :** En outre, ce protocole a l'avantage que si vous devez le modifier dans un an, ou même dans quelques mois, vous n'aurez pas à consulter à nouveau un avocat pour modifier votre testament, parce qu'il s'agit d'un mémorandum. C'est une pièce jointe. Vous pouvez donc modifier ce document comme bon vous semble. Vous devez simplement vous assurer que l'exécuteur testamentaire ou quiconque détient votre document original ait entre ses mains la liste d'actifs la plus récente à léguer aux bénéficiaires.

**Carissa Lucreziano :** Très bien. Merci. Merci pour ces observations.

Richard, je sais que vous avez quelque chose à ajouter d'après vos conversations avec les familles à ce sujet.

**Richard Voss :** Oui. Absolument.

Marilyn a vraiment bien résumé la situation. Selon moi, à ce sujet, nous devons réfléchir du point de vue du testateur, de la personne qui a rédigé le testament, mais aussi du point de vue des bénéficiaires. Nous devons aussi réfléchir à la composition de ces biens personnels. Pour certaines personnes, il peut s'agir d'une ou deux photo sur un mur ou d'un bijou, tandis que pour d'autres, ce sera une grande quantité d'objets de collection, par exemple des milliers de disques ou de vinyles, ou une collection de montres. Il peut s'agir d'animaux empaillés ou même d'une collection d'armes à feu. Vos biens personnels peuvent comprendre toutes sortes de choses. Il peut en résulter une grande complexité dans certaines situations.

Il faut tout d'abord connaître vos bénéficiaires, les comprendre et leur parler pour découvrir ce qu'ils aiment et ce qu'ils n'aiment pas dans ce que vous possédez. Vous aurez peut-être l'impression de laisser à une personne un objet qu'elle chérira, mais vous n'en aurez la certitude qu'après avoir eu cette conversation.

Il faut aussi connaître votre succession et vos actifs, et déterminer si cela va créer un fardeau pour vos bénéficiaires, ou même pour vos représentants. Selon moi, il est très important de reconnaître qu'il pourrait être judicieux de purger une partie de vos biens personnels si vous découvrez qu'ils n'ont aucun preneur.



Enfin, vous devez aussi comprendre les répercussions juridiques potentielles qui peuvent être liées à certains de vos biens actuels. Il peut y avoir des considérations fiscales si une grande partie de vos biens personnels a pris de la valeur, mais d'autres problèmes juridiques potentiels peuvent aussi se présenter.

Si l'on prend l'exemple des animaux empaillés ou des armes à feu, il existe des lois précises sur la façon de gérer ces actifs. Il y a donc beaucoup d'implications liées aux biens personnels.

Et souvent, cela n'est pas pris en compte de façon très approfondie, alors que les implications sont nombreuses.

**Marilyn Andrade :** Je voudrais aussi ajouter que lorsque nous parlons des bénéficiaires, ce ne sont pas seulement le conjoint ou les enfants survivants, les petits-enfants ou les cousins. Il peut aussi s'agir d'organismes de bienfaisance, d'églises, de temples, d'une librairie ou d'une bibliothèque locale. Il n'est écrit nulle part que les bénéficiaires doivent obligatoirement être des particuliers.

Même les objets de famille ou les actifs, les placements, ce qu'une personne détient au moment de son décès, peuvent être transmis à un bénéficiaire autre qu'un particulier. « Bénéficiaires » est donc un terme très général pour indiquer qui sera le destinataire, et ce destinataire peut ne pas être un particulier.

**Carissa Lucreziano:** C'est un excellent point car, aujourd'hui, beaucoup de gens réfléchissent à la façon de faire les deux. Même s'ils ont des enfants ou des petits-enfants et qu'ils leur laissent quelque chose, ils se demandent quel legs laisser à un organisme de bienfaisance, comme vous l'avez mentionné. Cela est donc très très important.

Richard, vous avez insisté sur la communication : sachez qui sont vos bénéficiaires, pour savoir ce que vous devriez leur laisser ou non. Mais je n'avais jamais entendu ce terme « purger » auparavant. Le fait de vendre ou de se débarrasser d'un objet dont vous savez que le bénéficiaire ne voudra pas ou n'utilisera pas.

C'est donc une excellente observation. Excellente conversation!

Nous avons beaucoup parlé de communication aujourd'hui. Selon un sondage récent que nous avons mené, plus de la moitié (51 %) des Canadiens prévoient de transférer leur patrimoine, mais ils sont 47 % à ne pas avoir discuté du plan successoral avec leurs bénéficiaires. Nous savons que cette conversation n'est pas toujours aisée. Par où commencer, et comment? Y a-t-il un bon moment?

**Marilyn Andrade :** Cela dépend. Chaque famille a sa propre dynamique. Chaque situation de clients est différente. Il s'agit vraiment d'apprendre à connaître vos bénéficiaires. Certains clients ont une approche très transparente avec leurs proches, tandis que d'autres ne veulent tout simplement pas communiquer ces renseignements. Ils estiment que le moment venu, ils sauront, surtout s'il s'agit de leur décès.



Encore une fois, cela se résume au fait de connaître vos bénéficiaires. Ceux qui sont transparents savent que cela ne nuira pas aux bénéficiaires. Ils n'éprouvent donc aucun malaise à avoir cette discussion ouverte.

Mais encore une fois, le contraire est aussi vrai : certaines personnes, qui savent qu'elles hériteront d'une certaine somme peuvent dépenser sans compter en se disant qu'après tout, elles recevront cet héritage plus tard, alors à quoi bon se préoccuper de l'argent aujourd'hui?

**Carissa Lucreziano** : C'est un peu comme un jeu d'équilibristes : vous voulez vous assurer que vos bénéficiaires savent qu'ils ou elles hériteront d'une somme ou d'actifs dont ils ne soupçonnaient pas l'existence.

Vous avez aussi mentionné quelque chose de très important, soit de ne pas se laisser distraire par le patrimoine dont ils ou elles vont hériter.

**Richard Voss** : Absolument. Je suis d'accord avec tout ce qui a été dit ici, et il est très important de réaliser que vous n'avez pas à faire tout cela d'un seul coup. Partagez progressivement ce type de renseignements et analysez la façon dont vos bénéficiaires y réagissent, et ce qu'ils en font.

N'oubliez pas que rien ne vous oblige à divulguer le montant réel. D'ailleurs, je recommande plutôt au début de ne pas commencer par donner de chiffres. Travaillez de façon conceptuelle.

En fait, Marilyn et moi avons eu affaire à des clients qui souhaitaient parler à leurs enfants adolescents plus âgés au sujet de leur plan successoral. Nous les avons donc aidés à organiser une rencontre. Nous avons facilité cette rencontre. Dans ce cas-ci, les parents ont passé en revue leur testament, ont déterminé qui étaient les exécuteurs testamentaires, ainsi que tous les bénéficiaires autres que leurs enfants adolescents. Ils ont aussi expliqué la répartition de la succession et la façon dont elle aurait lieu, le moment où elle aurait lieu, mais aucun montant n'a jamais été mentionné.

Cette stratégie ou cette approche permet aux enfants de poser des questions. Soudainement, les enfants étaient informés des décisions de leurs parents quant à la répartition de leur patrimoine et à la transmission des valeurs parce que les parents avaient été en mesure de leur dire pourquoi ils répartissaient leur patrimoine de cette façon, parce qu'ils estimaient que leurs enfants devaient se familiariser avec le patrimoine avant de prendre des décisions définitives sur le montant total. Ces échanges ont vraiment permis une bonne compréhension, tout en donnant aux bénéficiaires la possibilité de donner leur avis, et je pense que cela contribuera vraiment à améliorer les chances de réussite du transfert du patrimoine, le moment venu.

**Carissa Lucreziano** : Oui. Merci de nous en avoir fait part. Il s'agit d'une approche très intéressante, qui consiste à ne pas divulguer le montant. De plus, les bénéficiaires comprendront mieux les raisons de ces décisions.

Passons rapidement à un autre sujet très intéressant, nous pourrions en discuter longtemps, mais du point de vue d'un enfant ou d'un bénéficiaire, un enfant ou un petit-enfant, comment peuvent-ils aborder la conversation avec leurs parents ou leurs grands-parents, s'ils veulent



commencer à soutenir un plan de gestion de patrimoine. Comment quelqu'un qui sera peut-être un bénéficiaire peut-il aborder ce sujet avec ses parents? C'est difficile aussi.

**Richard Voss :** Toutes les parties impliquées dans ce type de situation ont leur responsabilité. Si vous êtes un bénéficiaire potentiel de la succession de vos parents, commencez par prouver votre maturité financière. Je ferais donc en sorte de commencer par prouver que vous pouvez prendre de bonnes décisions financières, que vous pouvez assumer la responsabilité des décisions financières que vous prenez.

Allez plus loin, en rédigeant vous-même votre propre testament, si vous avez atteint l'âge de la majorité, et vos propres procurations, en préparant aussi votre propre planification financière.

En démontrant votre maturité financière, vous leur montrez essentiellement que vous êtes prêt à tenir des discussions comme celle-ci.

**Carissa Lucreziano :** Oui, c'est un très bon conseil. Pour les participants ici qui pourraient être intéressés, vous trouverez d'excellentes ressources et du contenu sur le site [cibc.com/ConseilsIntelli](http://cibc.com/ConseilsIntelli), notamment les trois articles « Comment parler de votre plan successoral à vos enfants », « Comment parler à vos parents de leur plan successoral » et « Cinq questions d'argent à aborder avec votre conjoint » qui traitent des sujets dont nous discutons actuellement.

Enfin, encore une fois, cette discussion a été fabuleuse, mais c'est un sujet très important, et c'est une très bonne façon de mettre fin à notre discussion sur l'argent. Nous savons que c'est un sujet très émotif. Nous avons donné de nombreux exemples. Nous parlons de personnes, de relations étroites, d'émotions et de la nature humaine.

Au bout du compte, ce n'est pas seulement une question d'argent. Vos décisions de transfert de patrimoine auront une incidence sur les bénéficiaires, qui pourraient l'interpréter différemment de ce que vous vouliez. Vous avez mentionné l'impact que peut avoir une conversation et le fait de faire preuve de transparence.

Je sais, Richard, que vous passez beaucoup de temps avec les familles, notamment pour discuter de la façon d'aborder ces types de relations. Pouvez-vous nous en dire un peu plus?

**Richard Voss :** Oui. En ce qui concerne la dynamique familiale, bien souvent, et même si les gens ne s'en rendent pas compte, les valeurs que nous accordons aux finances et à l'argent sont révélées très tôt à nos enfants.

Souvent, cela se produit dans un commerce de détail ou un magasin, lorsqu'il faut décider si quelque chose doit être acheté ou non. Les gestes que nous posons, les mots que nous disons, les émotions que nous ressentons, tout cela est transféré à nos enfants dans ce cas particulier. C'est potentiellement aléatoire, et si nous ne faisons pas attention, nous pourrions envoyer des messages contradictoires ou inexacts.

En ce qui concerne notre planification, nous avons aussi une occasion d'agir de façon très intentionnelle dans un domaine précis, à savoir les régimes enregistrés d'épargne-études. Vous



avez là l'occasion d'être intentionnel en ce qui concerne la transmission de vos valeurs à vos enfants. Lorsque vous ouvrez un tel plan, vous pouvez en parler à vos enfants et leur dire :

« Je crois que l'éducation est importante et votre avenir est important pour moi. J'apprécie l'occasion de vous aider à commencer et de trouver votre voie plus tard dans la vie. » Je pense que c'est une excellente occasion que nous devons garder à l'esprit.

Lorsque vous effectuez une opération, pensez à l'occasion qu'elle représente et parlez-en. Faites part de vos réflexions et de vos sentiments, et donnez à vos enfants la possibilité d'appréhender certaines de vos valeurs, puis vous pourrez les partager.

**Carissa Lucreziano :** Oui, c'est un excellent exemple. J'adore l'exemple du magasin de détail, je pense que nous pouvons tous nous y identifier à un moment donné de notre vie, et cela donne une bonne compréhension générale, un peu comme la tirelire des enfants. Il y aurait beaucoup à dire sur le fait d'attribuer une valeur à cette valeur pécuniaire ou à cette épargne.

Nous allons conclure par cela. Nous avons beaucoup parlé de l'importance d'attribuer une valeur à un actif ou à une épargne. Marilyn, lorsque vous réfléchissez à la transmission de patrimoine, les bénéficiaires peuvent interpréter cela de différentes façons. Ils peuvent l'interpréter d'une façon qui n'était pas prévue. Y a-t-il des façons d'établir votre succession lorsque vous n'êtes plus là pour préserver la paix et l'harmonie entre les familles?

**Marilyn Andrade :** Absolument. Les clients ont la possibilité de désigner la Compagnie Trust CIBC dans leur testament, et notre rôle est d'éliminer le fardeau administratif, le stress et les tâches coûteuses qu'implique l'administration de la succession, ce qui permet à la famille de vivre son deuil, de composer avec le décès d'un être cher sans avoir à penser aux tâches à accomplir lorsqu'une personne décède.

Nous œuvrons dans ce domaine depuis plus de 100 ans. Les clients apprécient la tranquillité d'esprit que cela leur confère, tout en sachant que leur succession sera administrée de façon professionnelle. De plus, le fait qu'un tiers neutre s'occupe des tâches à exécuter contribue à préserver l'harmonie familiale. Sans parler du professionnalisme, du fait de savoir que ces volontés et ces tâches qui doivent être accomplies lorsque quelqu'un décède seront traitées et respectées en conséquence.

**Carissa Lucreziano :** Oui, merci de nous l'avoir expliqué. C'est un processus très positif et une option à envisager. Et une option à laquelle certaines personnes pourraient ne pas penser, ne sachant pas qu'elle existe.

Vous avez dit quelque chose de très important, à savoir que, bien souvent, les bénéficiaires sont les exécuteurs testamentaires. Vous avez aussi dit que c'est un moyen de laisser ces bénéficiaires, les enfants ou les petits-enfants, faire leur deuil. Il est très difficile d'administrer une succession. C'est très lourd. Les enjeux sont multiples, comme peut-être vider une maison, vendre une propriété, et ainsi de suite. C'est beaucoup.

**Marilyn Andrade :** Absolument.



**Carissa Lucreziano** : Je vous remercie donc de nous en avoir parlé. Ce fut une excellente conversation aujourd'hui, Richard, Marilyn, sur un sujet aussi intéressant que le transfert de patrimoine.

Il y a énormément de choses à prendre en considération, mais au bout du compte, l'important est de vous préparer à réussir et de tenir la conversation avec votre famille. La planification n'a pas à se faire du jour au lendemain. C'est un cheminement. Nous le savons tous. Mais si vous avez l'occasion de parler à vos professionnels, à votre conseiller, à votre conseiller en fiducie, à votre stratège en gestion de patrimoine, à ces différents conseillers à votre disposition à la Banque CIBC, cela peut vous aider dans cette voie et dans ce cheminement qu'est l'administration de vos volontés.

Oui, merci beaucoup de nous avoir fait part de vos vastes connaissances et de tous vos témoignages aujourd'hui.

**Marilyn Andrade** : Ce fut un plaisir.

**Richard Voss** : Merci, Carissa.

**Carissa Lucreziano** : Ce fut un plaisir.

Nous espérons que cette activité vous a donné les outils et les connaissances nécessaires pour commencer à réfléchir à votre propre plan de transfert de patrimoine, et que vous vous sentez prêts à avoir ces conversations avec vos proches et vos conseillers professionnels.

Si vous ne travaillez pas déjà avec un conseiller, vous pouvez visiter le site [cibc.com](http://cibc.com) pour prendre rendez-vous.

Si vous cherchez d'autres conseils judicieux, visitez le site [Conseils Intelli CIBC](http://ConseilsIntelliCIBC.com) sur [cibc.com](http://cibc.com).

N'oubliez pas de jeter un coup d'œil à notre nouveau balado de [Conseils Intelli](http://ConseilsIntelliCIBC.com) pour obtenir des conseils financiers, des stratégies de placement et des tendances économiques.

Merci d'avoir été des nôtres aujourd'hui et à bientôt pour notre prochaine activité virtuelle.