

Conseillez vos clients

En intégrant la planification des dons à votre pratique courante, vous aidez vos clients à réaliser ses projets philanthropiques en leur faisant profiter pleinement des avantages fiscaux liés aux dons à des organismes de bienfaisance.

Plusieurs règles fiscales et juridiques sont à prendre en considération, et vos clients ont besoin de votre expertise et de votre soutien. Cet apport constitue une valeur ajoutée pour votre client.

Le don planifié : un outil fiscal avantageux

Un don planifié peut donner lieu à un crédit d'impôt qui peut atteindre 48% de la valeur du bien, pour autant que le montant corresponde à la juste valeur marchande du bien, déterminé par un tiers indépendant.

Les trois questions à étudier :

1. Quels sont le ou les organismes que votre client veut soutenir ?
2. Pouvez-vous informer votre client des avantages fiscaux et financiers liés aux divers types de dons ?
3. Quelle forme de don convient le mieux aux intérêts de votre client ?

Pour en savoir plus :

- [Comment parler des dons planifiés à vos clients ?](#)
- [Le point de vue des conseillers juridiques ou fiscaux](#)

NOUVEAU!

Vous pouvez télécharger dès maintenant ce [Guide à l'intention des conseillers financiers](#) (anglais)

Ce livre numérique contient la série d'articles intitulée *10 semaines/10 façons* récemment publiée par [WealthProfessional.ca](#). Ces articles sont inspirés de l'étude

menée en partenariat par l'ACPD en 2014 sous le titre **Conversation sur les dons philanthropiques**. Ils comportent une foule d'observations et de conseils à l'intention des conseillers financiers.

UN HÉRITAGE À PARTAGERMD Québec est présent dans les médias.

Vous avez réalisé une planification de don avec un client, vous souhaitez livrer votre témoignage ? Vous souhaitez écrire une chronique à l'intention des donateurs potentiels qui sera publiée dans des médias à forte diffusion ?

Contactez-nous : info@unheritage.org



[Suivez-nous sur Facebook](#)