

Façonnez l'avenir de votre famille : les raisons pour lesquelles vous avez besoin d'un plan successoral



Planification successorale 101

- Une approche d'équipe à la planification successorale
- Raisons pour lesquelles vous avez besoin d'un plan successoral
- Caractéristiques et éléments clés d'un plan successoral



Une approche d'équipe à la planification successorale

Principaux membres de votre équipe

1. Votre équipe de la succursale Edward Jones

- Conseiller en investissement
- Administrateur de succursale

2. Votre équipe du siège social d'Edward Jones

- Stratèges et analystes de recherche
- Équipe de consultation
- Et plus encore

3. Vos conseillers juridiques et fiscaux

- Comptable
- Avocat



Edward Jones, ses employés et ses conseillers en investissement ne sont pas des spécialistes en planification successorale et ne peuvent fournir des conseils fiscaux ou juridiques. Les clients actuels et éventuels devraient consulter leur avocat spécialisé en planification successorale ou un conseiller en fiscalité qualifié relativement à leur situation.

Principales étapes vers la réussite financière

Ensemble, nous suivrons le processus d'Edward Jones pour établir, confirmer et revoir régulièrement votre stratégie financière.

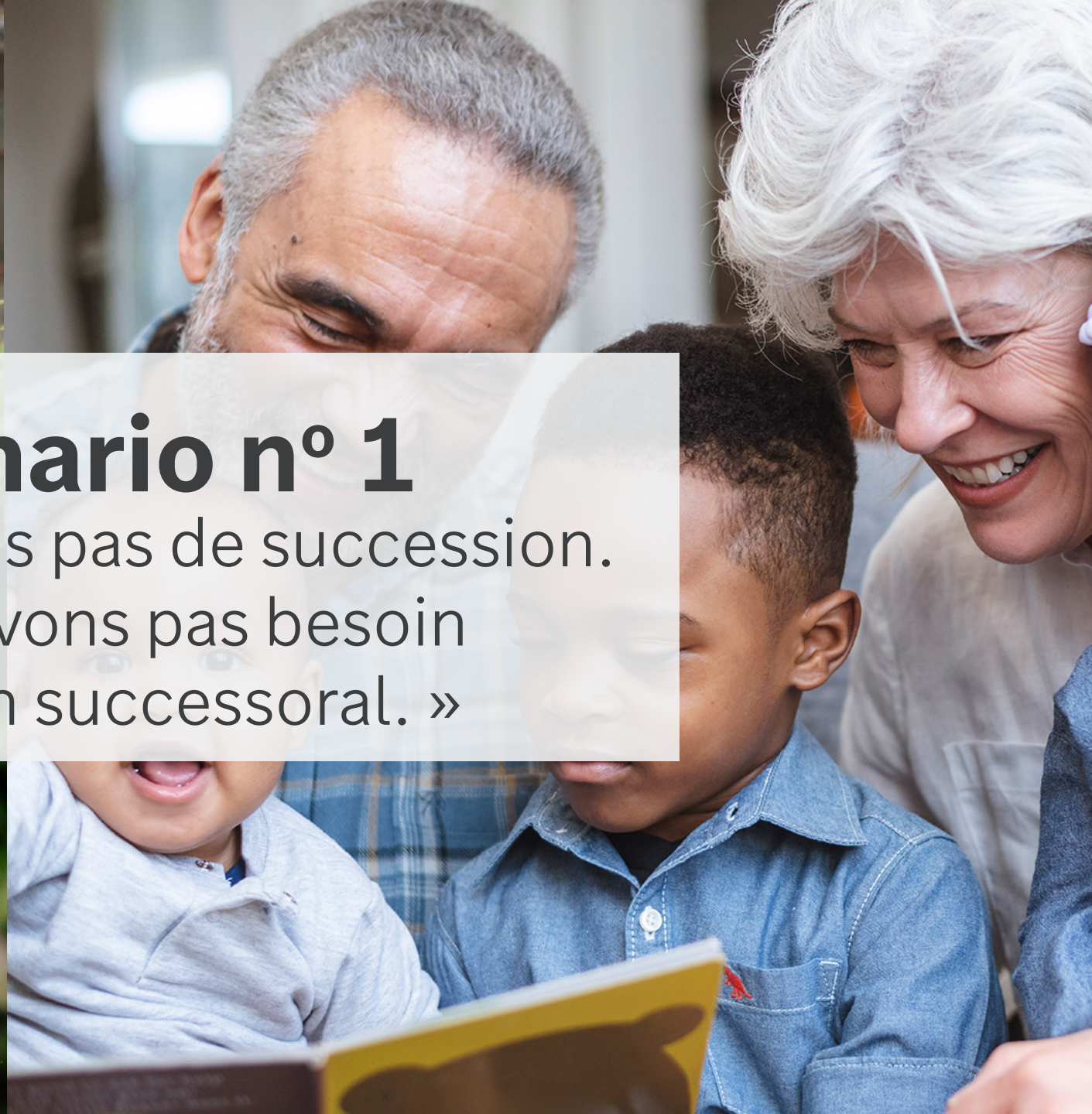




Le saviez-vous?

Quand il s'agit de votre succession, même si vous n'avez pris aucune mesure, vous avez néanmoins un plan successoral.

**Votre plan reflète-t-il
vos désirs?**



Scénario n° 1

« Nous n'avons pas de succession.
Nous n'avons pas besoin
d'un plan successoral. »





Scénario n° 1

Voici la famille Clark

Grand-mère : Claire

Feu époux/grand-père : Thomas

Les enfants : Cynthia, Tom, Patty



Scénario n° 1

Famille Clark

La situation :

- Le mari de Claire, Thomas, est décédé récemment.
- La maison est payée et ils ont de l'épargne dans leurs REER et CELI.

Principales préoccupations :

Claire peut-elle encore :

- aider à financer les études postsecondaires de ses petits-enfants?
- transférer des actifs à ses enfants?



Scénario n° 2

« Nous avons le temps. »





Scénario n° 2

Voici la famille Kapoor

Les parents : Sanjay et Nisha

Les enfants : Neha (8 ans) et Rohan (10 ans)

La situation :

Mariés depuis 13 ans, deux enfants

Nisha a récemment vécu une urgence médicale



Scénario n° 2

Famille Kapoor

Qui se chargera de :

- prendre soin de Nisha?
- gérer les finances?
- prendre soin de Neha et de Rohan pendant que Sanjay est au travail?



Scénario n° 3

« Nous avons un plan. Donc, nous sommes tranquilles pour le reste de notre vie. »





Scénario n° 3

Voici la famille West

Les parents : Carl et Victoria

Les enfants : Ally et Jen

Mariés depuis 3 ans (deuxième mariage de Patrick)

La prise de conscience



Scénario n° 3

Famille West

La situation :

- Mes affaires sont-elles en ordre?
- Qui sont les bénéficiaires?
- Qui est le liquidateur/fiduciaire?



Éléments clés d'un plan successoral





Testament

A photograph of two women sitting at a wooden desk. The woman on the left is younger, with dark hair, wearing a light blue and white striped shirt. The woman on the right is older, with grey hair, wearing a green sweater over a black and white striped shirt. They are both looking down at a document on the desk. A laptop is open in front of them, and a pair of glasses is on the desk to the left. The background is a softly lit room with a window and some furniture.

Procuration relative aux biens

A close-up photograph of a person's hands signing documents. The person is wearing an orange jacket over a dark blue polka-dot shirt. They are holding a black pen and writing on a document. The background is blurred, showing other people and an indoor setting. A semi-transparent white box is overlaid on the center of the image, containing the text.

Procuration relative aux soins de la personne

A middle-aged couple is sitting on a grey sofa in a bright, modern living room. The woman, with short grey hair and wearing a green sweater, is holding a clipboard and a pen. The man, wearing glasses and a tan sweater, is holding a white tablet. They are both looking at the tablet. In the foreground, a wooden coffee table holds a white mug, a smartphone, and some papers. A large window in the background shows a bright, sunny day with some foliage visible outside.

Formulaires de désignation de bénéficiaire



Autres documents de planification successorale

- Testament biologique
- Fiducie entre vifs
- Fiducies testamentaires
- Inventaire des actifs
- Planification de la relève d'entreprise



**Considérations pour les
propriétaires de petites entreprises
et les particuliers dont les
successions sont considérables**



L'importance de réévaluer votre situation

Discutez de ce qui suit :

- Votre plan successoral actuel et les documents juridiques connexes
- Vos désignations de bénéficiaires sur les comptes enregistrés ou les contrats d'assurance
- Tout changement important dans votre vie

Ce qui nous distingue : Nous abordons l'argent différemment^{MC}



1 Nous accordons la priorité à ce qui compte le plus pour vous et vous aidons à définir vos objectifs à court et à long terme avant de vous donner des conseils.

2 Nous établissons des relations de confiance approfondies et travaillons avec vous pour élaborer des stratégies qui soutiennent vos objectifs en matière de santé, de famille, de sens et de finance.

3 Nous offrons une planification et des conseils exhaustifs pour vous aider à atteindre vos objectifs.

4 Nous travaillons en partenariat avec vous tout au long de votre vie pour faire face aux embûches, aux surprises et aux vents contraires et pour ajuster vos plans en conséquence.

Vos priorités sont nos priorités



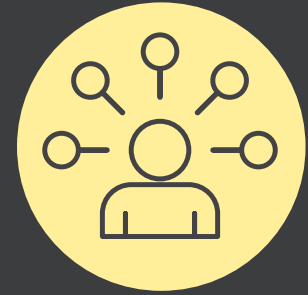
Gestion financière



Gestion d'actifs



Gestion du risque



Planification
fiscale



Planification
de la retraite



Planification
successorale

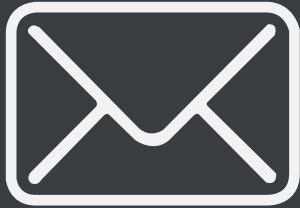


Plan d'affaires

Période de questions



Communiquez avec moi!



Envoyez-moi un courriel
directement si vous avez
des questions.



Appelez-moi au bureau.



Répondez au questionnaire qui
sert à déterminer quelles sont
vos priorités et apportez-le lors
de votre prochain rendez-vous.



Comment est-ce
que je m'en suis tiré?
Remplissez l'évaluation
du séminaire.

Considérations importantes

1. La diversification n'offre aucune garantie de profit ni aucune protection contre les pertes.
2. Le rendement passé n'est pas garant du rendement futur.
3. Les obligations de qualité sont celles cotées BBB/Baa ou plus par Standard & Poor's et Moody's. Une obligation représente un prêt qu'un investisseur fait à un émetteur par lequel l'émetteur convient de verser au propriétaire le montant de la valeur nominale de l'obligation à une date ultérieure et de payer des intérêts à un taux déterminé à intervalles réguliers. Les obligations sont assujetties à des fluctuations du rendement et de la valeur marchande. Si une obligation est vendue avant l'échéance, le montant reçu en contrepartie peut être inférieur au montant initial investi. La valeur des obligations peut diminuer dans un contexte de hausse des taux d'intérêt.
4. Les dividendes peuvent être majorés, réduits ou éliminés, à tout moment et sans préavis. Les investisseurs devraient comprendre les risques liés aux placements, notamment le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de marché. La valeur des placements fluctue et les investisseurs peuvent perdre une partie ou la totalité de leur capital.
5. Certains risques sont spécifiques aux placements internationaux, notamment ceux qui ont trait aux fluctuations de change ainsi qu'aux événements politiques et économiques étrangers.
6. Edward Jones, ses employés et ses conseillers en investissement ne peuvent fournir de conseils fiscaux ou juridiques. Veuillez consulter votre avocat ou un fiscaliste qualifié relativement à votre situation.
7. Avant d'investir, vous devez évaluer vos objectifs de placement, votre tolérance au risque et votre situation financière.

Merci

Edward Jones, ses employés et ses conseillers en investissement ne peuvent fournir de conseils fiscaux ou juridiques. Vous devriez consulter votre avocat ou un conseiller fiscal compétent au sujet de votre situation ou de toute question précise que vous pourriez avoir. Le présent document ne doit pas être utilisé autrement qu'à des fins d'information générale.

Les assurances et les rentes sont offertes par l'Agence d'assurances Edward Jones (sauf au Québec). Au Québec, les assurances et les rentes sont offertes par l'Agence d'assurances Edward Jones (Québec) Inc.

Les renseignements donnés dans ce document ne visent pas à fournir des conseils financiers, fiscaux ou de placement précis ni ne doivent être utilisés à cet égard. L'exactitude des renseignements contenus dans le présent document n'est pas garantie. Le contenu fourni peut changer en fonction, entre autres, des conditions du marché, de la conjoncture économique, de l'échéance des placements, des modifications apportées à la législation et de l'imposition en général, exclusion faite des commissions et des frais et d'autres facteurs particuliers liés aux marchés. Le contenu ne tient pas compte des commissions, des frais et d'autres facteurs particuliers liés aux marchés. Nous vous encourageons à examiner votre situation avec votre conseiller fiscal, votre comptable ou votre avocat en ce qui a trait aux conséquences d'un placement en particulier, de la mise en œuvre d'une stratégie ou de toute autre mesure.