

# Planification successorale : le silence peut être coûteux

**Au Canada, on estime que les boomers recevront environ 1 billion \$ en héritage au cours des vingt prochaines années<sup>1</sup>. Le plus important transfert de patrimoine de l'histoire se prépare, et la valeur de l'héritage de la génération des boomers soulève l'intérêt dans le monde depuis une dizaine d'années. Êtes-vous prêt pour cette transmission, et quels facteurs influenceront sur les héritages futurs?**

Le transfert du patrimoine comporte souvent des incertitudes, mais une discussion entre membres de la famille peut en calmer quelques-unes. Dans certains groupes, et en particulier pour la génération plus âgée, la mort, le transfert du patrimoine et la rédaction d'un testament sont des sujets tabous. La difficulté pour les générations d'engager une conversation franche peut être un obstacle majeur à la planification de la retraite et de la succession. L'absence de discussion peut même entraîner doutes et insécurité financière à la retraite pour les boomers et leurs parents.

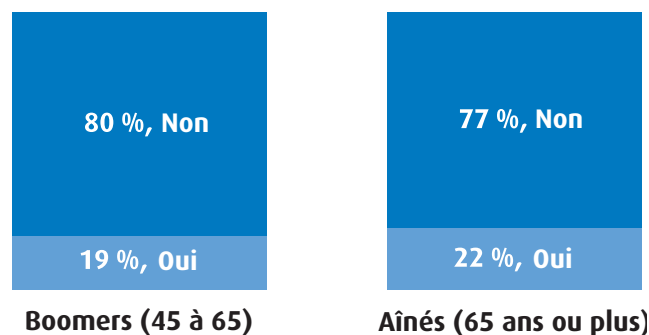
## Engager le dialogue familial sur l'héritage :

1. Abordez la question au bon moment. Évitez le sujet si la situation s'y prête mal.
2. Allez-y lentement et respectez le droit de chacun à la vie privée. Vous pourriez d'abord distribuer de la documentation pertinente.
3. Formulez vos questions avec soin. Évitez de paraître trop directif. Demandez plutôt ce que vous devriez savoir à propos du projet successoral envisagé.
4. Offrez des exemples personnels. Décrivez quelques-uns des gestes que vous ou d'autres avez posés pour informer les bénéficiaires d'un héritage.

Le dialogue fait défaut non seulement entre les générations, mais aussi entre les clients et les conseillers. Il est risqué d'incorporer un héritage futur dans une stratégie de retraite sans tenir compte de tous les scénarios possibles (par exemple, un legs moins important que prévu). Dans un récent

sondage l'Institut Info-Patrimoine BMO, les boomers et les aînés ont confié ne pas avoir consulté de conseiller en placement à propos de leur héritage ou de leur projet successoral<sup>2</sup>. La gestion efficace de vos placements est essentielle à la constitution de votre patrimoine pour que vous ou vos enfants en profitiez plus tard. Si vous héritez, vos décisions – notamment, réduire votre emprunt hypothécaire ou cotiser à un REER ou à un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) – peuvent avoir des conséquences financières à long terme pour vous. D'un autre côté, concilier vos besoins et ceux de votre conjoint avec ceux des enfants ne sera pas facile, mais taire vos intentions jusqu'à votre décès risque d'avoir des conséquences négatives. Par exemple, vous pourriez vouloir léguer le chalet familial en parts égales à vos trois enfants, mais si seulement l'un d'eux compte l'utiliser et que les autres préfèrent l'argent de sa vente, la situation peut entraîner des difficultés financières pour celui qui souhaite le conserver, sans parler des tensions entre les enfants.

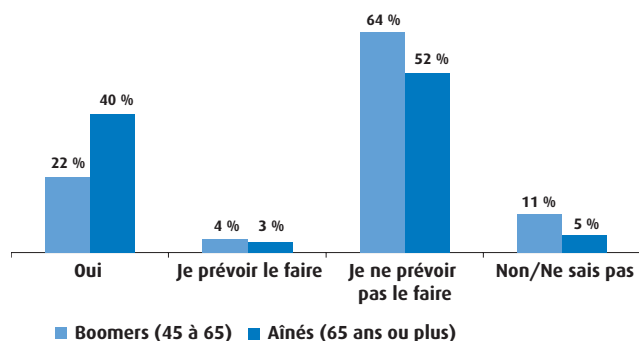
## Avez-vous consulté un conseiller financier à propos de l'héritage que vous avez reçu?



Source : Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, 2009. Les pourcentages ont été arrondis; leur total n'équivaut donc pas nécessairement à 100 % (± 1 %)

# Planification successorale : le silence peut être coûteux

## Avez-vous consulté un conseiller financier à propos de l'héritage que vous comptez laisser?



Source : Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, 2009. Les pourcentages ont été arrondis; leur total n'équivalait donc pas nécessairement à 100 % ( $\pm 1$  %)

La planification et les discussions familiales peuvent déboucher sur une distribution qui répond aux objectifs de chacun. De plus, si vous omettez de consulter un conseiller en placement, vous risquez de mal évaluer votre patrimoine global cessible (actions, obligations, fonds communs de placement, propriétés, entreprises et autres éléments d'actifs importants) ou de négliger les efforts pour réduire la ponction fiscale au décès. Résultat : les héritiers risquent de payer de lourds impôts au décès d'un proche et de voir leur patrimoine sérieusement entamé. Par exemple, un REER de 250 000 \$ laissé en héritage pourrait coûter à la succession jusqu'à 115 000 \$ en impôts (au taux marginal supérieur de 46%), sans compter les frais d'homologation, de liquidation testamentaire, de fiducie et de notaire. D'autres facteurs peuvent aussi diminuer la valeur de l'héritage :

**Espérance de vie et âge à la retraite** Un mode de vie plus sain et les progrès de la médecine nous permettent de vivre plus vieux, ce qui exerce une pression accrue sur l'épargne-retraite.

**Événements et dépenses de santé imprévus** La prolongation de l'espérance de vie augmente le risque d'avoir besoin de soins médicaux coûteux

ou d'aide dans l'exécution des tâches de la vie quotidienne.

**Taille de la famille.** La succession laissée aux boomers peut être répartie entre de nombreux enfants, petits-enfants et autres bénéficiaires, comme un organisme de bienfaisance préféré.

**Frais d'homologation et impôts.** Les frais d'homologation et les impôts au décès ainsi que les frais de liquidation testamentaire, de notaire et de fiducie risquent d'absorber une bonne partie de la succession. L'insuffisance des ressources financières pour supporter ces coûts pourrait forcer la vente d'éléments d'actif qui devaient demeurer dans la famille.

**Conditions dumarché, taux d'intérêt et inflation.** La volatilité des marchés et la faiblesse des taux d'intérêt, combinées avec une hausse de l'inflation, peuvent réduire la valeur des héritages futurs.

**La « génération sandwich ».** De nos jours, il n'est pas rare de voir les boomers soutenir financièrement leurs enfants adultes, leurs parents vieillissants et même leurs petits-enfants. Ces responsabilités accrues non seulement diminuent l'héritage des boomers et l'argent prévu pour la retraite, mais amenuisent, voire éliminent, l'espoir d'une succession pour les générations subséquentes.

Accordez à la planification successorale l'attention qu'elle mérite. Les familles canadiennes peuvent opter pour diverses stratégies pour concrétiser leurs projets d'héritage et optimiser le transfert du patrimoine. La communication au sein de la famille et la planification sont essentielles. Plus que jamais auparavant, vous êtes invité à consulter un conseiller financier. Il vous aidera à mettre sur pied une stratégie pour atteindre vos objectifs de retraite et à maximiser l'héritage que vous souhaitez laisser. Si vous prévoyez hériter, votre Conseiller financier BMO vous aidera à prendre des décisions judicieuses quant à la meilleure façon d'utiliser l'argent en fonction de divers scénarios financiers.

<sup>1</sup> The Canadian Inheritance Study, Decima Research, 2006

<sup>2</sup> Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, mai 2009

BMO Groupe financier publie ce document à l'intention des clients à titre indicatif seulement. L'information fournie correspond à celle qui est disponible à la date mentionnée dans le présent document. Les renseignements contenus dans ce document proviennent de sources que nous considérons comme fiables, mais ils ne sont pas garantis par nous, peuvent être incomplets ou changer sans préavis. L'information est de nature générale et ne doit pas être interprétée comme des conseils précis à une personne donnée ni comme des conseils portant sur un risque spécifique ou un produit d'assurance en particulier. Les commentaires dans cette publication ne constituent pas un avis juridique ou une analyse définitive de l'applicabilité fiscale des lois en matière de fiducie et de succession. Ces commentaires sont de nature générale et sont fournis à titre d'indicatif seulement. Il est préférable d'obtenir l'avis d'un professionnel à l'égard de sa situation personnelle. Pour obtenir des conseils sur vos besoins en matière d'assurance, il est conseillé de consulter un courtier d'assurance indépendant ou tout autre conseiller de votre choix. Vous devriez aussi consulter un avocat ou un fiscaliste au sujet de votre situation personnelle.

<sup>MD</sup> « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.