

Protéger les baby-boomers contre l'aggravation des risques

Tous ceux et celles qui réfléchissent aux étapes ultérieures de leur vie ont tout intérêt à se rappeler cette citation de l'icône du rock et baby-boomer David Bowie, qui nous a récemment quittés : « Quand on vieillit, le nombre de questions se réduit à deux ou trois. Combien de temps? Et que vais-je faire avec le temps qui me reste? »

On ne saurait trop insister sur la sagesse de ces paroles à l'heure où les baby-boomers – soit les personnes nées entre 1946 et 1964 – commencent à se rendre compte que le temps n'est peut-être pas de leur côté et arrivent au stade de la vie où les risques de maladie grave, d'incapacité et de décès augmentent.

La mise en place d'une approche proactive permettant de protéger votre patrimoine, votre santé et vos biens nécessite une certaine rigueur et de la planification; heureusement, votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns peut vous y aider. Commencez par réfléchir aux trois points ci-dessous :

- 1. Élaborer un plan successoral :** Avez-vous pris vos dispositions pour que quelqu'un veille sur vous et sur vos biens si jamais vous perdez vos capacités cognitives ou si vous mourrez?
- 2. Protéger votre santé :** Avez-vous songé à ce qui pourrait arriver si vous tombiez gravement malade et à quels produits d'assurance vous pourriez recourir pour vous protéger contre ce risque?
- 3. Communiquer vos intentions :** Avez-vous communiqué les détails de votre plan successoral aux membres de votre famille et aux autres personnes qui vous sont proches?

Même si cette liste n'est pas exhaustive, en répondant à ces trois questions, vous aurez fait un pas en avant, en tant que baby-boomer, pour vous préparer à faire face aux problèmes de santé imprévus.

Élaborer un plan successoral

Un bon plan successoral est un outil indispensable pour faire en sorte que les besoins de votre famille soient satisfaits et que vos affaires financières soient gérées conformément à vos volontés. De façon générale, un plan successoral est un ensemble de documents écrits concernant la propriété, la gestion et la préservation de vos biens de votre vivant et la façon dont vous voulez qu'ils soient répartis après votre décès. Avant de commencer à élaborer votre plan successoral, vous devez tenir compte de plusieurs aspects essentiels :

- **Rédaction d'un testament** – La désignation des bénéficiaires (et des bénéficiaires subsidiaires) de vos divers régimes enregistrés et contrats d'assurance-vie fait partie intégrante de votre plan successoral. Ces désignations doivent prévoir la planification des frais d'homologation (particulièrement importante en Colombie-Britannique, en Ontario et en Nouvelle-Écosse) et le partage égal des biens entre les membres de votre famille.
- **Désignation des bénéficiaires** – La désignation des bénéficiaires (et des bénéficiaires subsidiaires) de vos divers régimes enregistrés et contrats d'assurance-vie fait partie intégrante de votre plan successoral. Ces désignations doivent prévoir la planification des frais d'homologation (particulièrement importante en Colombie-Britannique, en Ontario et en Nouvelle-Écosse) et le partage égal des biens entre les membres de votre famille.
- **Transfert des biens** – Songez à transférer vos biens directement ou indirectement à la génération suivante au moyen de dons, de prêts, de gels successoraux ou d'opérations semblables faisant appel à des sociétés de portefeuille ou à des fiducies. En y incorporant les protections nécessaires prévues par le droit de la famille, vous aurez l'esprit tranquille, sachant que vos biens seront transférés dans les règles et de façon fiscalement rentable,

de votre vivant.

Il est également essentiel de réfléchir à ce qu'il adviendra du chalet familial après votre décès. En cas de litige quant au transfert de la propriété, ou si la succession ne dispose pas de liquidités suffisantes pour payer l'impôt sur les gains en capital, des différends pourraient éclater entre les membres de votre famille, ce qui priverait les générations futures de ce bien familial s'il faut le vendre pour payer l'impôt sur les gains en capital et les frais juridiques.

- **Paiement des dépenses** – En élaborant votre plan successoral, vérifiez que vous disposerez de liquidités suffisantes au moment de votre décès pour couvrir tous les dons en espèces et dons du reliquat de la succession en vertu de votre testament, les impôts sur le revenu et droits d'homologation (y compris l'impôt successoral américain, selon votre situation), et les autres dettes de la succession.

L'aspect financier des funérailles peut venir s'ajouter au poids émotionnel d'un décès. En passant des ententes funéraires préalables, vous pouvez éviter tout souci aux membres de votre famille. Vous pouvez également souscrire un contrat d'assurance funéraire, qui couvre le coût des services funéraires et peut être souscrit à tout âge, pour une valeur allant de 2 500 \$ à 20 000 \$.

- **Révision du plan** – Enfin, vous devriez revoir votre plan successoral en cas de changement dans votre situation personnelle ou familiale : naissance, décès, incapacité, retraite, mariage, divorce, déménagement, augmentation et diminution importante de votre patrimoine, ou vente d'une entreprise.

Protéger votre santé

Une maladie grave peut avoir des effets désastreux sur vous, votre famille et vos finances. L'assurance maladies graves et l'assurance soins de longue durée peuvent vous offrir une protection, au-delà de ce que couvrent les régimes publics ou le régime de votre employeur.

Assurance maladies graves

Les progrès de la médecine permettent aujourd'hui aux baby-boomers de survivre à des maladies qui auraient probablement été fatales autrefois. Les gens survivent, mais leur situation financière, elle, peut être très ébranlée. Une maladie grave comme le cancer, une crise cardiaque ou un

accident vasculaire cérébral peut avoir des conséquences catastrophiques. Vous pourriez être obligé d'arrêter de travailler et les frais médicaux non couverts par les régimes publics ou le régime de votre employeur s'accumuleront rapidement. Vous pouvez aussi être confronté, pendant votre maladie et votre rétablissement, à des frais imprévus que ne couvrent pas ces régimes.

Après un diagnostic de maladie grave couverte, votre assurance maladies graves vous verse (généralement environ 30 jours après le diagnostic initial, et sous réserve que vous soyez encore en vie) une somme non imposable égale au capital que vous avez souscrit. Vous pouvez vous en servir pour prendre un congé sabbatique et vous rétablir, rembourser votre prêt hypothécaire, adapter votre maison en fonction de vos besoins spéciaux, maintenir votre entreprise à flot pendant que vous récupérez ou même suivre des traitements médicaux privés à l'étranger. Bref, vous êtes libre d'utiliser cet argent comme vous l'entendez.

Assurance soins de longue durée

L'assurance soins de longue durée, qui peut servir à compléter l'assurance maladies graves, permet aux gens de conserver leur autonomie en leur donnant les ressources financières dont ils ont besoin pour déterminer comment et où ils souhaitent vivre. L'assurance maladies graves allège les soucis d'ordre financier pendant le rétablissement, tandis que l'assurance soins de longue durée apporte le soutien financier permettant de vivre à sa guise.

L'assurance soins de longue durée verse une prestation quotidienne non imposable qui couvre le séjour dans une maison de soins infirmiers ou des soins professionnels à domicile. Pour y avoir droit, il faut être incapable d'accomplir au moins deux activités de la vie quotidienne comme se laver, manger, s'habiller, utiliser les toilettes ou se déplacer (se lever d'une chaise sans aucune aide, par exemple).

Nous vous conseillons de passer en revue les avantages de ces assurances pour vous et votre famille. Pour en savoir plus, communiquez avec votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns, qui vous adressera à un conseiller en assurances et successions de BMO Nesbitt Burns services financiers inc.² Ce spécialiste pourra vous aider à évaluer vos assurances et vous recommander des solutions qui devraient atténuer, pour la génération suivante, les conséquences financières imprévues.

Communiquer vos intentions : quelques points essentiels

Pour protéger le fruit de votre travail et veiller à ce qu'il soit transmis conformément à vos volontés, vous devez avant toute chose communiquer vos intentions aux personnes concernées afin d'éviter les mauvaises surprises. Il est impossible de prévoir toutes les situations auxquelles vous et votre famille devrez faire face et toutes les décisions qui devront être prises. Mais en partageant vos réflexions, vos volontés et les objectifs de votre plan successoral avec les membres de votre famille, vos héritiers et vos bénéficiaires, vous pourrez les aider à mieux comprendre les intentions qui le sous-tendent. Voici les points essentiels dont vous devez tenir compte lorsque vous avez ce genre de conversation avec vos proches :

- Il est indispensable de donner à votre conjoint, à vos enfants ou à un proche parent ou ami le pouvoir de prendre en votre nom les décisions relatives à vos traitements médicaux, à votre santé et à vos besoins physiques, ainsi qu'à la gestion de vos biens et de vos finances.
- Parlez avec les membres de votre famille de vos intentions concernant la transmission de biens particuliers comme les bijoux et les objets d'art.
- Assurez-vous que vos proches savent où se trouvent vos documents de planification successorale et qu'ils peuvent y accéder.
- Assurez-vous que toutes les personnes concernées connaissent les raisons qui sous-tendent les stratégies que vous avez retenues et les dispositions précises de votre plan successoral.

- Assurez-vous d'avoir clairement exprimé vos volontés quant au paiement des impôts associés à vos régimes enregistrés désignés; en particulier, la succession devra-t-elle payer ces impôts, ou le bénéficiaire qui reçoit les fonds désignés à l'extérieur de la succession devra-t-il le faire?
- Veillez à prendre les dispositions nécessaires au profit de vos proches qui dépendent financièrement de vous.
- Parlez de vos projets de dons de bienfaisance et d'œuvres philanthropiques avec les personnes qui s'occuperont de vos finances quand vous n'en serez plus capable.

Demandez conseil à un professionnel

La personne désignée dans une procuration relative aux biens est autorisée à gérer vos finances et vos biens partout dans le monde, de votre vivant et au mieux de vos intérêts, mais elle n'a pas le pouvoir de prendre les mesures nécessaires à la répartition ultime de vos biens entre vos proches conformément à votre plan successoral. Autrement dit, vous devez vous-même élaborer votre plan successoral, de même qu'exécuter les opérations et signer les documents connexes tant que vous en êtes capable.

Même si la fin de la route paraît encore loin, beaucoup de baby-boomers ont tout intérêt à commencer à prendre leurs dispositions dès maintenant. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns, qui pourra vous recommander des solutions adaptées à vos besoins et vous mettre en contact avec des spécialistes des questions connexes au sein de BMO Groupe financier.

⁽¹⁾ Au Québec, un exécuteur est appelé « liquidateur » et une procuration est appelée « mandat ».

⁽²⁾ Conseiller en sécurité financière au Québec.

L'information contenue dans ce document ne constitue pas une analyse définitive de l'application des lois fiscales, fiduciaires ou successorales. Elle est de nature générale et, par conséquent, nous vous conseillons d'obtenir un avis professionnel sur votre situation particulière. Les produits d'assurance et conseils y afférents sont offerts par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns services financiers inc., par des conseillers en sécurité financière au Québec et par des agents d'assurance-vie autorisés ailleurs au Canada.

BMO Gestion de patrimoine est le nom commercial d'un groupe comprenant la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées qui fournissent des produits et des services de gestion de patrimoine. BMO Banque privée est membre de BMO Gestion de patrimoine. ^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. ^{MD} « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc. BMO Nesbitt Burns Inc. est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns, veuillez vous adresser à votre conseiller en placement pour obtenir de plus amples renseignements.

BMO Nesbitt Burns Inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants. Membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.